Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Институт экономики, торговли и технологий
Кафедра «Маркетинг и менеджмент»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА
Рецензент, Директор
ООО Предприятие «Уралспецавтоматика»
_____ / А.В. Коношенко /
«___» _____ 2016 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
«Маркетинг и менеджмент»
_____ / И.П. Савельева /
«20» января 2016 г.

# Методический подход к оценке эффективности предпринимательской деятельности

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ ЮУрГУ–080100.2016.440.ПЗ ВКР

Нормоконтролер
к.п.н., доцент
_____ / Е.В. Ярушина /
«20» января 2016 г.

Руководитель работы
к.э.н., доцент
_____ / Ю.В. Асташова /
«19» января 2016 г.

Автор работы
студент группы ЭТТ-355з
_____ / Г.В. Сорокин /
«19» января 2016 г.

Челябинск 2016

«Южно-Уральский государственный университет»
Институт экономики, торговли и технологий
Кафедра «Маркетинг и менеджмент»
Направление «Экономика»

УТВЕРЖДАЮ:
Зав. кафедрой «Маркетинг и менеджмент»
_____ /И.П. Савельева/
«20» 01 2016 г.

**ЗАДАНИЕ**
**НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ СТУДЕНТА**

Соркина Георгия Владимировича
(Ф.И.О. полностью)
Группа ЭТТ-355з

1.Тема работы Методический подход к оценке эффективности предпринимательской деятельности

утверждена приказом по университету от «30» декабря 2015 г. № 2630

Срок сдачи студентом законченной работы «20» января 2016 г.

2. Исходные данные к работе

3. Перечень вопросов, подлежащих разработке
1. Понятие предпринимательства Развитие предпринимательства в России
2. Подходы к оценке эффективности бизнеса. Разработка алгоритма анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого бизнеса
3. Апробация разработанной методики анализа эффективности предпринимательской деятельности

4. Перечень приложений, схем, плакатов

5. Календарный график:

| Этапы работы | Характер работы | Руководитель (Ф.И.О., уч. степень, звание, должность) | Срок выполнения | Подпись руководителя, дата | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | Задание выдал | Задание принял |
| 1 | Выбор и уточнение темы | к.э.н. доц Астахова Ю.В | 30.09.15-05.10.15 | | |
| 2 | Научно-исследовательская практика | — " — | 19.10.15-13.11.15 | | |
| 3 | Защита отчётов по научно-исследовательской практике | — " — | 13.11.15-14.11.15 | | |
| 4 | Оформление, доработка выпускной квалификационной работы, | — " — | 06.12.15-06.01.16 | | |
| 5 | Предоставление окончательного варианта | — " — | 04.01.16-06.01.16 | | 19.01.16 |

Руководитель _____ / Астахова Ю.В /
(подпись руководителя) (И.О. Ф.)
«30» 09 2015 г.

Задание принял к исполнению _____ / Г.В. Сорокин /
(подпись студента) (И.О. Ф.)
«30» 09 2015 г.

# РЕФЕРАТ

Сорокин, Г.В. Методический подход к оценке эффективности предпринимательской деятельности. – Челябинск: ЮУрГУ, 2016. – 131 с. Ил. 15. Табл. 17. Библ. список – 86 наименований, приложение – 1 лист.

Предметом исследования магистерской диссертации является система анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Актуальность проведения анализа предпринимательской деятельности деятельностью предприятия заключается в том, что Предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности общества.

Проведенное исследование основано на использовании методологии системного анализа. При проведении анализа эффективности предпринимательской деятельности использовались методы опроса и наблюдения. Также в ходе работы автором была разработана и апробирована методика анализа эффективности предпринимательской деятельности конкретного предприятия. Основные результаты исследования – объективная оценка эффективности предпринимательской деятельности и разработка экономически обоснованных мероприятий по совершенствованию предмета исследования. Результаты работы имеют практическую значимость для предприятия мебельной фирмы «Златоустовская мебельная студия», на базе которого было разработана и рекомендована к внедрению усовершенствованная система управления развитием предприятия. Результаты работы могут быть также применены в качестве методических основ проведение анализа эффективности предпринимательской и на других производственных предприятиях. Одним из направлений дальнейших разработок по исследуемой тематике может быть названа разработка критериев и комплексной методики оценки эффективности предпринимательской деятельности.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ ..... 4
1 ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ ..... 9
1.1 Понятие предпринимательства ..... 9
1.2 Формы и виды предпринимательства ..... 17
1.3 Развитие предпринимательства в России ..... 29
Выводы по разделу ..... 42
2 ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ ..... 44
2.1 Понятие и сущность эффективности предпринимательской деятельности ..... 44
2.2 Развитие новейших методик комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности ..... 53
2.3 Разработка алгоритма анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого бизнеса ..... 64
Выводы по разделу ..... 76
3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП СОРОКИН В.Н. ..... 79
3.1 Апробация разработанной методики анализа эффективности предпринимательской деятельности ИП Сорокин В.Н. ..... 79
3.2 Моделирование процесса управления эффективностью предпринимательской деятельности малого предприятия на основании предлагаемой методики анализа ..... 99
Выводы по разделу ..... 115

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ..... 117
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ..... 123
ПРИЛОЖЕНИЯ
Приложение А. Развитие сектора малого и среднего предпринимательства по результатам 2013 года ..... 131

# ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что предпринимательство является неотъемлемым элементом современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться.

Независимые предприниматели представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и в политической жизни страны.

Предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. По своему экономическому положению и условиям жизни частные предприниматели близки к большей части населения и составляют основу среднего класса, являющегося гарантом социальной и политической стабильности общества.

Оценка финансовых параметров и показатели эффективности деятельности предприятия, среди проблем анализа являются одной из ключевых, так как именно они свидетельствуют об экономическом здоровье компании и сигнализируют о проблемах, которые способны привести к значительным осложнениям и даже к неплатежеспособности или банкротству.

Несмотря на важность проблемы и значительное внимание к ней со стороны научного сообщества и практиков, в этой сфере остается еще много нерешенных проблем. Так, до сих пор нет методик инновационного анализа, адаптированных к условиям и особенностям малых предприятий, предпринимательская деятельность не рассматривается малыми предприятиями в качестве самостоятельного объекта планирования, анализа и оценки, нет единых подходов к формированию совокупности показателей анализа и методов оценки на малых предприятиях. Надо отметить, что не разработаны еще и некоторые направления анализа, которые имеют важное теоретическое и прикладное значение, например, оценка синергетического взаимодействия элементов предпринимательской

деятельности, многие вопросы анализа и оценки этой сферы изменяет свое проявление в связи с изменившимися условиями. Поэтому проблема совершенствования анализа эффективности предпринимательской деятельности остается актуальной.

Степень научной разработанности проблемы. Исследованию методов анализа предпринимательской деятельности посвящены труды Е.Б. Абросимовой, Г. Азоева, А.А.Банчевой, В.И. Бархатова, Р.М. Гранта, А.И. Долгова, И.И. Дюкова, Н.В. Злобина, Н.С. Ильиной, Л.М. Капустиной, Л. Куярова, А.В. Ладнова, А.В. Мартышева, М.В. Мельника, С.А. Орехова, М.П. Переверзева, Г.И. Просветова, В.Н. Родионова. Из зарубежных авторов необходимо отметить Д.Джонса, Ф. Котлера, Б.Гаррета, Д. Лайкера, А.А. Томпсона, Е. Чжан, А. Хостинга, Г. Хакена, М. Хучека и других.

Вопросам оценки и анализа деятельности хозяйствующих субъектов посвятили свои работы В.М. Аньшин, Ю.П. Анисимова, К.В. Балдин, О.В.Баженов, Н.А. Батурина, Т.Б. Бердникова, С.В. Валдайцев, И.В. Гилязутдинова, В.Н. Зинченко, Т.В. Котова, А.Ф. Наумов, Ю.В. Семкина, Т.А. Тумина. В отраслевом разрезе эти проблемы исследовали Г.М. Загидуллина, С.В. Киселев, М.С. Комов, М.Г. Кошкарова, Е.С. Петкун, С.К. Швец.

В то же время наряду с теоретико-методологическими и методическими разработками ученых, многие теоретические и методические вопросы анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности на малых предприятиях остаются неизученными и требуют дальнейшей разработки. Это предопределило выбор темы, цель и задачи диссертационного исследования, теоретическую и практическую его значимость.

Цель и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является уточнение теоретических положений анализа эффективности предпринимательской деятельности применительно к субъектам малого бизнеса, разработка методического обеспечения анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности малых промышленных предприятий, а также формирование интегрированной модели управления их развитием.

Достижение цели диссертационного исследования предопределило необходимость постановки и решения следующих задач:

– уточнить и дополнить понятийный аппарат исследования, вывить и систематизировать особенности предпринимательской деятельности на малом предприятии, определить адекватный метод ее анализа;

– изучить организационные основы анализа эффективности предпринимательской деятельности, выявить основные тенденции его совершенствования и предложить систему его организации и проведения, адаптированную для малого предприятия;

– разработать методику анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности для малого предприятия, учитывающую системное взаимодействие элементов производственного процесса;

– провести анализ эффективности предпринимательской деятельности мебельной фирмы «Златоустовская мебельная студия» на основе предложенной методики;

– сформировать модель управления эффективностью предпринимательской деятельности, позволяющую использовать эффекты системного взаимодействия элементов инновационной деятельности для повышения ее результативности.

Объектом исследования является эффективность предпринимательской деятельности.

Предметом исследования является система анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных исследователей в области управления предпринимательской деятельности, систем анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности, управления развитием предприятий этой сферы. Кроме того, в ходе проведения исследования использовались различные официальные методические руководства, публикуемые органами государственного управления.

Информационную базу исследования составили данные Федеральной службы государственной статистики, статистические данные, методические рекомендации министерств и ведомств Российской Федерации, аналитические материалы органов государственной власти, научных центров, международных аналитических агентств, научно-аналитические издания и справочники, а также данные финансовой и бухгалтерской отчетности предприятия сферы малого бизнеса, их внутренняя информация.

Научная новизна исследования заключается в уточнении и дополнении теоретических и методических положений по совершенствованию анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности, формировании агрегированной методики анализа и разработке предложений по повышению эффективности предпринимательской деятельности на ее основе.

К числу основных результатов, определяющих научную новизну работы, относятся следующие:

– уточнено содержание и принципы предпринимательской деятельности, выявлены ограничения оценки ее результативности, влияющие на достоверность анализа, обосновано, что наиболее соответствующим специфике малого предприятия является метод на основе оценки и анализа эффективности предпринимательской деятельности;

– предложен метод оценки эффективности предпринимательской деятельности, что позволяет превентивно минимизировать отклонения фактических показателей деятельности от плановых параметров;

– дополнена совокупность показателей анализа эффективности предпринимательской деятельности показателем синергетического взаимодействия элементов предприятия и на этой основе сформирована методика оценки и анализа предпринимательской деятельности малого предприятия, которая в отличие от уже имеющихся учитывает синергетическое взаимодействие и нелинейность инновационных процессов.

Теоретическая значимость диссертационного исследования заключается в уточнении и дополнении ряда научных понятий, систематизации методического

инструментария анализа эффективности предпринимательской деятельности в сфере предприятий малого бизнеса, обосновании теоретических подходов к оценке влияния достоверности анализа на активность хозяйствующих субъектов в этой сфере, а также в развитии теории управления предпринимательской деятельностью в этой сфере.

Практическая значимость диссертационного исследования заключается в возможности использования его результатов в качестве методических рекомендаций для совершенствования системы управления эффективностью предпринимательской деятельности на основе анализа и оценки деятельности на малых промышленных предприятиях, направленных на повышение эффективности принимаемых управленческих решений.

Апробация результатов исследования. Автором опубликована статья, общим объемом 6 печатных листов.

Структура диссертационной работы. Диссертационная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений, изложена на страницах, включает таблиц и рисунков.

# 1 ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ РОССИИ

## 1.1 Понятие предпринимательства

Предпринимательство — ключевая с точки зрения социально-экономического развития современных государств сфера деятельности. Интересна она прежде всего своей многофакторностью. Сущность и формы предпринимательства представлены в самом широком спектре трактовок.

ГК РФ комплексно определяет сущность предпринимательской деятельности: это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке [1].

ГК РФ установлен основной мотив предпринимательской деятельности – получение прибыли. В законодательстве сформулированы пути получения прибыли: путём пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг.

Предпринимательство можно рассматривать как явление и процесс.

Предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и других), связанных с организацией предпринимателями своего дела, с производством товаров (выполнения работ, оказания услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли [4].

Предпринимательство как процесс представляет собой сложную «цепочку» целенаправленных действий предпринимателей, начиная с момента возникновения предпринимательской идеи и заканчивая воплощением её в конкретный предпринимательский проект.

Влияние бизнеса прослеживается практически во всех сферах развития государства и общества. Какова специфика такого явления, как

предпринимательство? Развитие и сущность бизнеса — каким образом они воспринимаются обществом?

Сущность предпринимательства не имеет общепринятых критериев в среде российских и зарубежных экспертов, равно как и самих представителей бизнеса. Аналогично этому пока не выработано норм, определяющих рассматриваемое явление как экономическую категорию. Есть версия, что сущность предпринимательства носит в большей степени социальную характеристику. То есть с экономикой данное явление связано в достаточной мере опосредованно. Самый распространенный синоним предпринимательства - «бизнес», в некоторых контекстах - «хозяйственная деятельность». Вместе с тем, как полагают некоторые аналитики, все эти термины не во всех случаях имеют одинаковый смысл [7].

Есть версия, что сущность предпринимательства далеко не всегда связана с бизнесом, то есть коммерческой деятельностью в рамках частного владения каким-либо предприятием или организацией. Данное явление, как полагают некоторые исследователи, наиболее корректным образом следует трактовать в привязке к термину «предприимчивость». Который имеет, скорее, психологическую природу, так как он характеризует личность человека.

Предприимчивость, согласно популярной трактовке – это способность людей принимать некие решения, способствующие достижению целей, персонально значимых для человека, для его работодателя или, в ряде контекстов, бизнеса.

Вместе с тем сущность предпринимательства чаще всего понимается в контексте как раз-таки бизнеса. При этом многие люди, которые занимаются коммерческой деятельностью, на практике не очень-то и предприимчивы.

Так или иначе, в сознании обывателя понятие и сущность предпринимательства в целом связаны все-таки с коммерческой деятельностью. Таким образом, человек, занимающийся соответствующим типом активностей, может быть охарактеризован как:

- владелец хозяйственного общества или ИП;
- предприимчивый;

– занимающийся коммерческой деятельностью как основной.

Тем самым он сочетает в себе признаки субъекта предпринимательства в аспекте юридического, экономического и социального критерия одновременно.

Выделяют три основных этапа развития теории предпринимательства.

Первый этап начался ещё в 18 в. и был связан с концентрацией внимания на несении предпринимателем риска. Французский экономист шотландского происхождения Ричард Кантильон в 18 в. впервые выдвинул положение о риске в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства. Согласно Р. Кантильону, предприниматель есть любой индивид, обладающий предвидением и желанием принять на себя риск, устремлённый в будущее, чьи действия характеризуются и надеждой получать доход, и готовностью к потерям. К последователям этого течения можно отнести И. Тюнена и Г. Мангольта – представителей немецкой классической школы 19в., а также американского экономиста Ф. Найта.

Второй этап в научном осмыслении предпринимательства связан с выделением инновационности как его основной отличительной черты. Основоположником данного направления Йозеф Шумпетер (1883 – 1950) он рассматривал предпринимателя как центральный элемент механизма экономического развития. В основе экономического развития лежит особая функция предпринимателя, проявляющаяся в стремлении использовать «новую комбинацию» факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация.

Третий этап отличается сосредоточением внимания на особых личностных качествах предпринимателя (способность реагировать на изменения экономической и общественной ситуации, самостоятельность в выборе и принятии решений, наличие управленческих способностей) и на роли предпринимательства как регулирующего начала в уравновешивающей экономической системе.

Современный период развития теории предпринимательской функции можно отнести к четвёртому этапу, появление которого связывается с переносом акцента

на управленческий аспект в анализе действий предпринимателя, а, следовательно, с переходом на междисциплинарный уровень анализа проблем предпринимательства [8].

Основная цель предпринимательской деятельности в России – это производство и доведение до конкретных потребителей услуги, товара или работы. И, конечно, получение за это материального вознаграждения.

Цели предпринимательской деятельности раскрывают сущность самого предпринимательства. Они заключаются в стимулировании широкого общественного спроса на определенные потребности и его удовлетворении. Также целью предпринимательской деятельности является максимизация всех возможностей, способных удовлетворить потребности предпринимателя в условиях неопределенности при влиянии внутренней среды и угрозе внешней среды. Это подразумевает получение максимального эффекта от ограниченных ресурсов. Цели предпринимательской деятельности заключаются в достижении предприятием определенного статуса и его закреплении на рынке товаров и услуг. Лицо, осуществляющее деятельность, может играть одну или несколько ролей: производитель, поставщик, дилер, посредник, продавец и т.д. [13]

Долгосрочные цели предпринимательской деятельности достигаются в течение длительного периода времени. Они всегда направлены на увеличение и поддержание рентабельности, а также должны подкрепляться обеспечением ресурсами долгосрочных потребностей, таких как приобретение оборудования, исследования и разработка (НИОКР), обучение персонала или создание новых производственных площадей.

Объекты предпринимательской деятельности – это не что иное, чем выполненная работа, оказанная услуга, изготовленная продукция, то есть что-то, что предлагается на рынке для использования, приобретения или потребления с целью удовлетворить желания и потребности клиентов. Субъекты хозяйственной деятельности или предпринимательства – носители хозяйственных обязанностей и прав, которые наделены компетенцией и обладают неким обособленным имуществом. Они зарегистрированы в уставном порядке, осуществляют

хозяйственную деятельность и приобретают права и обязанности исключительно от своего имени, а также самостоятельно несут имущественную ответственность. Субъекты предпринимательства – это те граждане, которые по закону могут заниматься подобной деятельностью. Законом установлено несколько групп таких лиц. В первую входят граждане РФ, которые никак не ограничены по закону в собственной деятельности. Вторая группа – это граждане иностранных государств, а также лица, не имеющие гражданства в пределах тех полномочий, которые установлены законами Российской Федерации. И третья группа – объединения граждан, имеются в виду партнеры или коллективные предприниматели [20].

Такое понятие, как субъекты предпринимательства имеет и свои ограничения. Не все могут вести подобную деятельность. Она запрещена должностным лицам суда, органов прокуратуры, прочих правоохранительных органов, военнослужащим, а также тем, кто призван в системе органов государственной власти заниматься контролем над деятельностью различных организаций. Кроме того, заниматься предпринимательской деятельностью может быть запрещено по приговору суда. Субъекты предпринимательства также могут не иметь права заниматься именно малым бизнесом. В эту группу входят руководители государственных предприятий, организаций, учреждений, а также их структурных подразделений, их заместители. Но все они имеют право получать доходы от различных корпоративных прав, дивиденды от акций. Субъекты предпринимательства в любом случае не могут быть лицами, которые имеют непогашенную судимость за взяточничество, кражи и прочие корыстные преступления. Предпринимательскую деятельность может осуществлять сам собственник, но также еще и лицо, которое управляет его имуществом на правах хозяйственного ведения. Полезно знать, что предпринимательство может быть коммерческим, производственным, посредническим, финансовым, страховым. А организационно-правовые формы ведения предпринимательской деятельности отличаются между собой по различным параметрам [21].

Предпринимательство реализует ряд специфических функций: общеэкономическая, ресурсная, инновационная, социальная, организаторская.

Общеэкономическая функция обуславливается ведением самой предпринимательской деятельности, направленной на производство товаров, услуг, что и является основой проявления этой функции.

Ресурсная функция реализуется через эффективное использование как возобновляемых, так и ограниченных ресурсов. Предприниматель может добиться высоких результатов, если сможет эффективно объединить использование «капитала», «земли», «труда» и «предпринимательского таланта».

Инновационная функция означает возможность предпринимателями использовать в процессе своей деятельности не только новые идеи, но и вырабатывать новые средства достижения поставленных задач.

Социальная функция вытекает из возможности каждого гражданина вести собственное дело. Она проявляется в формировании людей способных вести самостоятельную экономическую деятельность, способных преодолевать сопротивление внешних факторов и достигать эффективных результатов деятельности.

Организаторская функция осуществляется через принятие собственниками самостоятельных решений по вопросам организации ведения собственного дела, формировании управления, изменения стратегии поведения фирмы и создания экономических структур.

Таким образом, предпринимательская деятельность и ее сущность объективно появляется в сочетании всех названых функций.

Базовым законом, на котором основывается предпринимательская деятельность, является Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В отличие от большинства федеральных законов, данный законодательный акт имеет в своей структуре всего 27 статей. При этом, каждая статья закона четко направлена на регулирование вопросов, возникающих при осуществлении деятельности в сфере малого и среднего бизнеса [2].

Закон о предпринимательской деятельности – это совокупность определенных юридических норм, которые призваны регулировать предпринимательские (или с ними связанные) отношения. Правовые нормы затрагивают область таких общественных связей, как:

– горизонтальные. То есть, отношения, выстроенные по принципу «предприниматель-предприниматель»;

– вертикальные. То есть, отношения, выстроенные по принципу «предприниматель – орган управления».

Закон о предпринимательской деятельности основан на следующих принципах:

– свобода, ограниченная некоторыми юридическими нормами. То есть, каждый человек может свободно применять свое имущество и способности в целях реализации предпринимательской деятельности. Ограничения представлены в виде законов, которые необходимы для того, чтобы защитить права, интересы и здоровье других лиц, основы конституционного строя, а также государственную безопасность;

– равенство всего многообразия форм собственности. То есть, запрещены какие-либо привилегии, а также ограничения для лиц, которые занимаются предпринимательской деятельностью с использованием имущества, относящегося к личной, государственной, а также к муниципальной собственности; запрет на монополии. То есть закон о предпринимательской деятельности обеспечивает, необходимую для рыночной экономики, свободу конкуренции;

– правильное понимание целей. То есть, основной стимул к осуществлению предпринимательской деятельности – это прибыль;

– соблюдение баланса. То есть, законодательство должно регулировать соблюдение интересов как государства в целом, так и предпринимателей;

– принцип законности. То есть, предпринимательская деятельность должна реализовываться строго в согласии с соответствующими правовыми нормами;

– принцип единого экономического пространства. То есть, на территории нашей страны запрещено установление пошлин, таможенных границ или других

препятствий для осуществления свободного перемещения финансовых средств, продукции и услуг [22].

Закон о предпринимательской деятельности подразделяется на две части. Общая часть включает в себя следующие пункты: введение в рассматриваемый предмет; отличительные характеристики предпринимательского права; система рассматриваемого права; отношения, касающиеся предпринимательской деятельности; ответственность юридического характера за нарушение законов в области экономики; основные принципы прав, созданных для предпринимателей; статьи, касающиеся приватизации муниципальной и государственной собственности; регулирование предпринимательской деятельности на государственном уровне; защита прав и интересов лиц, занимающихся предпринимательством, касающаяся имущественного права.

Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности также имеет в своем составе особенную часть. Она включает себя правовое регулирование таких аспектов, как: банкротство или несостоятельность предприятия; монополии и свободная конкуренция; рынок товаров. В частности, это качество услуг, продукции; образование цен; аудит, бухгалтерские отчеты; банковские услуги, кредитование, различные расчеты; инвестиционная деятельность [22].

Предпринимательство появилось в современной России сравнительно недавно, и поэтому данная сфера пока характеризуется низким уровнем цивилизованности. Соответствующие законы и контроль над их соблюдением обеспечивают правовой порядок и возможность успешного ведения бизнеса. На данный момент предпринимательство становится все более цивилизованным.

Для полноценного понимания сущности предпринимательства необходимо учитывать характер и признаки предпринимательской среды. Предпринимательская среда представляет собой совокупность условий, влияющих на реализацию предпринимательской деятельности. Ее можно охарактеризовать следующими признаками.

Признак экономической свободы выражается в возможности свободного выбора вида деятельности и имении равного доступа к ресурсам и рынкам.

Признак личной заинтересованности выражается в возможности руководствоваться мотивом предпринимательской деятельности – возможностью извлечения и накопления дохода.

Признак рыночного пространства выражается в возможности реализации предпринимательского потенциала в рыночной среде. Для реализации этого принципа необходима развитость рыночной организации.

Признак конкуренции выражается как экономический инструмент установления пределов реализации экономической свободы и личного интереса. Рынок формируется под воздействием личных требований экономической свободы и стремлением ограничить ее для других. Именно поэтому поддержание конкуренции как инфраструктуры для борьбы за лучшие результаты хозяйствования является важнейшим фактором обеспечения условий для развития предпринимательства.

Признак ограниченности роли государства выражается в сбалансированности адекватных способов и форм вмешательства государства в предпринимательскую деятельность. Масштабы вмешательства государства в предпринимательский сектор должны зависеть от уровня социально-экономического развития и региональной диверсификации бизнеса субъектов РФ. Вмешательство государства в хозяйственную деятельность субъектов предпринимательской деятельности оправданно только в той степени и допустимо лишь в тех формах, которые способствуют повышению социально-экономической эффективности деятельности хозяйствующих субъектов экономики. Перечисленные выше признаки предпринимательской среды, по сути, являются интересами предпринимательских субъектов [40].

## 1.2 Формы и виды предпринимательства

Предпринимательство бывает разных масштабов. Также оно имеет самые разные формы и виды. В российской практике сложилась некоторая совокупность критериев, соотносительно с которыми данный вид деятельности может быть классифицирован.

Предпринимательство может выражаться в форме малого бизнеса, среднего и крупного. Критерии отнесения бизнеса к одному из них самые разные.

Крупный бизнес в основном определяет экономическую и техническую мощь страны. В целях самосохранения и развития он тяготеет к интеграции, поглощая или концентрируя более мелких партнеров с одной стороны, а с другой, объединяясь в международные структуры, теряя частично свою независимость и подпадая под влияние более сильных партнеров. При этом, руководствуясь ситуацией на международном рынке и выполняя волю более сильных партнеров, крупный капитал становится орудием экспансии международных предпринимательских структур на внутреннем рынке страны.

Средний бизнес в большей степени зависит в своей деятельности от внутренней экономической конъюнктуры и вынужден вести конкурентную борьбу внутри своей группы, а также с крупным отечественным и иностранным капиталом. Это и определяет заинтересованность среднего бизнеса в защите на внутреннем рынке путем проведения протекционистской государственной экономической политики и формирования определенных правил рыночных отношений, что предопределяет более тесную связь среднего бизнеса с национальными интересами.

Малый бизнес, в том числе индивидуальное предпринимательство, представляет собой многочисленный слой мелких собственников, которые в силу своей массовости в значительной мере определяют социально-экономический и отчасти политический уровень развития страны. По своему уровню жизни и социальному положению они принадлежат к большинству населения, одновременно являясь как непосредственным производителем, так и потребителем товаров и услуг. Сектор малого бизнеса представляет самую разветвленную сеть предприятий и индивидуальных предпринимателей, действующих в основном на местных рынках и непосредственно связанных с массовым потребителем товаров и услуг. В совокупности с небольшими размерами малых предприятий, их технологической, производственной и управленческой гибкостью это позволяет чутко и своевременно реагировать на

изменяющуюся конъюнктуру рынка. Сектор малого бизнеса является неотъемлемым, объективно необходимым элементом любой развитой хозяйственной системы, без которой экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Хотя «лицо» любого развитого государства составляют крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы – крупного капитала в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала, подлинной основой жизни страны с рыночной системой хозяйствования является малый бизнес как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни [48].

Именно в секторе малого бизнеса создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для среднего и крупного бизнеса. Фирмы, отличающиеся по размеру, играют различную роль в обеспечении устойчивости и конкурентоспособности рыночной экономики, имеют различные риски и преимущества (таблица 1).

Таблица 1 – Сильные и слабые стороны крупного и малого бизнеса

| | Сильные стороны | Слабые стороны |
|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Крупный бизнес | – способность активно изменять внешнюю среду предпринимательства<br>– возможности создавать и накапливать достижения НТП, процедуры и правила рационального бизнеса<br>– экономия на издержках производства<br>– устойчивость | – снижение стимулов к росту эффективности производства<br>– возможность для ограничения доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса<br>– падение эффективности управление с ростом объема фирмы<br>– негибкость, возможность потери контакта с потребителем |

Окончание таблицы 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| Малый бизнес | – гибкость<br>– более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом<br>– использование незанятых ресурсов с неформальных рынков<br>– зависимость от поддержки крупных фирм и государства | – высокорискованный характер<br>– интуитивный характер и неспециализированное управление<br>– ограниченный доступ к высококачественным ресурсам<br>–недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации и научным достижениям |

Предпринимательство может иметь производственное, коммерческое или финансовое направление деятельности. Рассмотрим эти виды предпринимательской деятельности более подробно.

Производственное предпринимательство в каком-то смысле составляет основу экономической жизни общества. Именно здесь производятся товары, оказываются услуги, выполняются требуемые работы для покупателей. Тут создаются материальные и духовные ценности, которые потребляются обществом. Наряду с особой важностью этого сектора бизнеса, он является и наиболее трудным, и затратным. Производство является достаточно сложным и дорогостоящим процессом. Для работы потребуются разнообразные основные средства: станки, другое оборудование, компьютеры, транспорт, помещения для работы, определённую территорию. Также необходимы разнообразные оборотные средства. В их состав обычно входят материалы, запасные части, различные малоценные и быстро изнашивающиеся инструменты. Могут понадобиться новые технологии, высококвалифицированные специалисты. Некоторые виды предпринимательской деятельности требуют наличия специальной лицензии. Бизнес пользуется как простым сырьём, так и комплектующими, которые созданы каким-то другим бизнесом. Различные виды предпринимательской деятельности

могут находить сбыт и в качестве товаров народного потребления, и в качестве исходных материалов для какого-то другого бизнеса [50].

К производственно-предпринимательской относится деятельность, в условиях которой предприниматель непосредственным образом осуществляет производство продукции, товаров, работ, услуг, информации, духовных ценностей, подлежащих последующей реализации потребителям (покупателям). При этом функция производства является для предпринимателя основной, определяющей, тогда как другие сопровождающие производство функции, такие, как сбыт продукции, играют вторичную роль, служат дополнением основной.

Рассмотрим типовую схему производственного предпринимательства, позволяющую получить представление с нем.

Опишем в главных чертах содержание и способы осуществления производственного предпринимательства применительно к самому общему, наиболее типовому случаю, то есть вне зависимости от вида производимого продукта, товара. Ограничимся при этом масштабами одной сделки, связанной с производством и реализацией определенного товара (либо выполнением определенной работы, оказанием услуги).

Намечая сценарий, а затем и программу, бизнес-план осуществления сделки, предприниматель вначале избирает вид производственной деятельности, лежащей в ее основе, то есть намечает, какие именно товары, работы, услуги он намерен производить.

Затем он вступает в контакт с потенциальными потребителями, покупателями товаров, либо представляющими их интересы закупочными, торговыми организациями в целях, выявления потребности в товаре и спроса на него. Иначе говоря, предпринимательство включает маркетинговую деятельность.

Эта первая фаза сделки получает юридическое оформление в виде контракта между предпринимателем и будущим покупателем товара, хотя заключение подобного контракта не всегда имеет место. В ряде случаев предприниматель начинает осуществление сделки односторонним порядком, не имея формального

договора с другой стороной, выступающей затем в роли покупателя и потребителя товара. Предпринимательский риск в этом случае существенно повышается.

Для осуществления производства предприниматель должен иметь в своем распоряжении (либо приобрести) факторы производства, к которым относятся: рабочая сила, производственные фонды, материалы, информация. Частично факторы производства могут изначально принадлежать предпринимателю, например, собственная рабочая сила, заранее накопленные производственные ресурсы в виде орудий труда, материалов, информации. Недостающие факторы производства предприниматель вынужден приобретать до начала или в самом процессе осуществления предпринимательской деятельности.

В стандартном случае предприниматель приобретает отсутствующие у него факторы производства путем найма рабочей силы, покупки производственных фондов, материалов, информации за деньги. Однако не исключаются, а в условиях, наличествующих в нашей стране тотального дефицита и глубокой инфляции все чаще встречаются случаи приобретения предпринимателями факторов производства не за денежную, а за натуральную оплату. В подобных условиях производственная предпринимательская сделка пронизывается побочными сопутствующими бартерными сделками.

Наряду с упомянутыми выше факторами производства предпринимателю для осуществления намеченной им деятельности могут понадобиться работы и услуги (строительные работы, транспортные, информационные и интеллектуальные услуги), которые он не способен выполнить своими силами и потому вынужден привлекать сторонние организации и лица. Естественно, что такие работы и услуги потребуют денежной оплаты со стороны предпринимателя или иных форм их компенсации.

Заметим, что оказывающие услуги предпринимателю сторонние организации и лица становятся в ряде случаев посредниками между предпринимателем и потребителем и тем самым агентами посреднического предпринимательства, сопутствующего сделке.

Коммерческое предпринимательство имеет другую природу. Здесь речь идёт о том, что покупается один товар подходящего качества по минимально возможной цене и продаётся по максимально возможной. Разница за вычетом затрат и налогов и составит предпринимательскую прибыль в этом случае. Несмотря на кажущуюся узко коммерческую направленность такой деятельности, она играет важную роль в современной экономической системе. Во-первых, здесь увеличивается спрос на произведённую продукцию, ведь покупателями будут не только её потребители, но и те, кто будет перепродавать её. Также вспомним о том, что типичная цепочка продаж произведённой продукции выглядит примерно следующим образом: производитель продаёт свой товар крупному оптовику, тот – мелкому оптовику, а последний уже перепродаёт товар тем, кто торгует в розницу. Именно так происходит не всегда, но достаточно часто [57].

Коммерческое предпринимательство характеризуется, прежде всего, тем, что определяющую роль в нем играют товарно-денежные, торгово-обменные операции. Они выражают основное содержание коммерческого предпринимательства. Сердцевину этого вида предпринимательства представляют операции и сделки по купле-продаже, то есть перепродаже товаров и услуг.

В сознании множества советских людей сложился и укоренился стереотип негативных представлений о частном коммерческом предпринимательстве как об антиобщественной, нетрудовой, противозаконной деятельности, которую в обиходной речи принято называть спекуляцией. Такое представление имеет исторические корни.

В течение многих лет в стране господствовала государственная монополия не только на внешнюю, но и в значительной степени на внутреннюю торговлю. Граждане могли свободно продавать только продукцию собственного хозяйства и личные вещи, да и то с ограничениями, только на колхозных рынках и барахолках. Кое-какими правами торговать обладали колхозы и службы промкооперации, потребкооперации, которые, по существу, были полугосударственными. Так что любая негосударственная торговля, как минимум, бралась

под подозрение, а то и просто преследовалась. Коммерсант, занимающийся куплей-продажей не от лица государства, считался, по сути, преступником и клеймился позорной кличкой «спекулянт».

Кроме того, хотя формально советская экономическая наука и статистика относят торговлю к отраслям производственной сферы, в сознании людей торговая и торгово-посредническая деятельность никак не ассоциируется не то что с производственной, а даже с трудовой деятельностью. Это обстоятельство проявляется в презрительном слове «торгаши», которым до сих пор характеризуют торговцев многие обыватели. Доходы от торговли мало кто рассматривает как трудовые.

Сложность преодоления сформировавшихся в общественном сознании взглядов на коммерческое предпринимательство проистекает еще и из того, что в ряде случаев оно действительно носило и продолжает носить противоправный, социально вредный характер.

В условиях острейшего дефицита на многие товары и услуги работники государственной торговли либо сами, либо с привлечением посредников реализуют по повышенным ценам товары, предназначенные для продажи в государственной торговой сети по государственным ценам. В таких случаях коммерсант получает из кармана покупателя незаконную дополнительную плату за торгово-посреднические услуги, а по существу, взятку за продажу дефицитного товара. Подобная «коммерческая» деятельность должна преследоваться и наказываться. Увы, несовершенство и даже отсутствие законодательного обеспечения, правовых норм коммерческого предпринимательства не позволяет провести четкую грань между законной и противозаконной коммерцией [66].

Естественно, что подавление дефицитов, приватизация торговли, развитие частного предпринимательства будут способствовать преодолению консервативных тенденций по отношению к коммерческому делу.

Общая схема коммерческо-предпринимательской деятельности во многом аналогична изложенной выше схеме производственно-предпринимательской деятельности. Отличие состоит в том, что в коммерческом предпринимательстве

нет необходимости обеспечения производственными ресурсами, связанными с выпуском продукции, приобретаемые предпринимателем материальные ресурсы покупаются им в виде готового товара, который затем реализуется потребителю. Так что из схемы выпадает блок производства, который заменяется блоком получения товара. Что же касается отношений предпринимателя с покупателем, то они сохраняют общий характер и для производственной, и для коммерческой деятельности, и в том и в другом случае предпринимателю надо сбыть свой товар.

Понятно, что в условиях коммерческого предпринимательства привлекаемые предпринимателем рабочая сила и средства производства имеют специфический характер, поскольку они предназначены для осуществления торговых и непосредственно связанных с ним операций.

Финансовая предпринимательская деятельность направлена на получение прибыли, путем наилучшего использования капитала и ресурсов. Под финансовым предпринимательством следует понимать самостоятельную хозяйственную деятельность, осуществляемую государством, физическими и юридическими лицами от своего имени и на свой риск. Финансовое предпринимательство выступает как особая форма коммерческого предпринимательства, в котором в качестве предмета купли-продажи выступают валюта, ценности, ценные бумаги (акции, облигации и др.), продаваемые предпринимателем потребителю или предоставляемые ему в кредит.

Сущность финансового предпринимательства состоит в том, что предприниматель приобретая финансовые инструменты, реализует их покупателю за плату выше первоначальной, вследствие чего создается предпринимательская прибыль, которая базируется на разнице цен. Агентами финансового рынка выступают коммерческие банки, фондовые биржи, предприятия, организации и отдельные предприниматели. Сферой деятельности финансового предпринимательства являются обращение и обмен стоимостей [22].

Предпринимательская деятельность на рынке финансовых услуг представляет совокупность этой деятельности (с учетом специфики и особенностей) на следующих рынках:

– на рынке ценных бумаг;

– на рынке банковских услуг;

– на рынке страховых услуг;

– на рынке иных финансовых услуг (посредническое предпринимательство и другое).

На наш взгляд, основным полем деятельности финансового предпринимательства являются коммерческие банки и фондовые биржи. Для рыночной экономики финансовое предпринимательство является «нервным центром». Это чрезвычайно сложная структура с множеством участников, финансовых посредников, оперирующих разнообразными финансовыми инструментами и выполняющих широкий набор функций по обслуживанию и управлению экономическими процессами. Необходимо отметь, что финансовое предпринимательство имеет как сильные так слабые стороны. Сильной стороной финансового предпринимательства следует считать гибкость и мобильность, а также способность быстро аккумулировать ресурсы. Однако финансовое предпринимательство имеет высокую степень риска, оно сильно зависит от профессионализма участников, и самым главным на наш взгляд препятствием, является то, что для начала деятельности необходим большой первоначальный капитал.

В настоящее время важная роль отводится финансовому предпринимательству в процессе осуществления экономических реформ. Вместе с тем, состояние рынка финансовых услуг характеризуется как несоответствующее развивающимся рыночным отношениям, не служащее эффективным средством привлечения инвестиционных ресурсов. На наш взгляд, преодоление экономического кризиса в значительной мере зависит от того, как быстро и в каком качестве финансовое предпринимательство сможет найти свое место в экономике. Создание эффективного механизма функционирования финансового предпринимательства позволит осуществить концентрацию и включение внутренних и внешних финансовых ресурсов в инвестиционный оборот. Совершая финансовую предпринимательскую деятельность, инвесторы

понимают, что любые инвестиции имеют высокий уровень риска. Они не любят риски и предпочитают его избежать. Инвестор, избегающий риск, примет на себя его только за дополнительное вознаграждение. За большой риск инвестор требует большой доход и получает его. Известно, что инвесторам нравится высокий ожидаемый доход и низкое стандартное отклонение при совершении сделок с финансовыми активами. Все финансовые активы продаются на рынке финансовых услуг и делятся на три основные группы: депозиты в кредитных учреждениях; ценные бумаги; финансовые деривативы. Участники рынка соперничают между собой за кошелёк покупателя, так как они приносят доход-прибыль, проценты, дивиденды. Выше отмечалось, что финансовое предпринимательство в основном сконцентрировано на банковском рынке и рынке ценных бумаг. Можно взглянуть на это деление с институциональной точки зрения. На банковском рынке работают центральные банки, коммерческие банки, траст компании, лизинговые компании. На рынке ценных бумаг работают дилеры, брокеры, трейдеры – в совокупности профессиональные участники фондового рынка. Между посредничеством и коммерческим банкирством имеются следующие различия: коммерческий банк пересссужает деньги вкладчиков конечным заёмщикам. Профессиональные участники рынка ценных бумаг не занимают деньги, а мобилизуют их на рынке и передают их эмитентам или инвесторам. В целом, финансовое предпринимательство подчинено действию определенного экономического механизма, основу которого составляет взаимосвязь его элементов. Основными из этих элементов, которые определяют состояние и развитие являются спрос, предложение и цена [68].

Отдельными формами предпринимательства следует выделить инновационную и фермерскую деятельность.

Инновационная предпринимательская деятельность представляет собой создание и коммерческое использование изобретений технико-технологического характера. Это венчурное (рисковое) предпринимательство, финансирующее научные исследования, продвижение и адаптацию инноваций и открытий, экспериментальное производство.

Определяют три основных вида инноваций:

а) инновация продукции, т.е. обновление механизма функционирования фирмы (рост возможностей, прибыли, числа клиентуры и т.п.);

б) инновация технологии, или внедрение новых методов производства, которое позволяет сократить расход сырья и денежных средств, повысить «выход» продукции при уменьшении усилий и времени;

в) социальные инновации, которые дают возможность с максимальным эффектом мотивировать работников вашего предприятия.

Стадии процесса инновационного предпринимательства:

а) поиск инновационной идеи и оценка ее потенциальной успешности;

б) создание бизнес-плана;

в) привлечение инвесторов, которые предоставят стартовый капитал;

г) грамотное руководство (управление) компанией.

Сегмент малого бизнеса, по нашему мнению, оптимален для ведения инновационного предпринимательства, т.к. в его условиях легче маневрировать.

Фермерство (крестьянское хозяйство) – одна из самых распространенных в настоящее время форм малого бизнеса. Фермерским хозяйством называют семейно-трудовое объединение лиц, которое использует в своей деятельности сельскохозяйственные земли и производит продукцию сельского хозяйства, а также осуществляет ее переработку и реализацию.

Фермеры – физические лица, ведущие свой бизнес без образования юридического лица.

Члены крестьянского (фермерского) хозяйства – преимущественно родственники главы хозяйства – супруги, дети (родные и усыновленные по закону), родители и т.п. Некровная родня – «свойственники» – также имеют право быть членами фермерства.

Формы крестьянского (фермерского) хозяйства:

- семейное предпринимательство на базе общей совместной собственности;
- фермерское хозяйство в форме личного предпринимательства;

– фермерское хозяйство на базе общей долевой собственности (простое товарищество) на основе договора о совместной хозяйственной деятельности [69].

Любой дееспособный гражданин России (достигший 18 лет) имеет право возглавить крестьянское хозяйство и представлять его интересы и заключать правозаконные сделки. При болезни или вынужденном длительном отсутствии глава фермерского хозяйства может делегировать полномочия какому-либо другому члену хозяйства.

Опыт показывает, что самыми прибыльными являются фермерские хозяйства с узкой специализацией, а также те, в которых широко применяются передовые технологии и современные методы организации рабочего процесса.

## 1.3 Развитие предпринимательства в России

Анализ мировой практики показывает, что предпринимательские структуры являются основой создания и развития национальной экономики, основанной на знаниях. Малые и средние предприятия (далее МСП) в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то МСП, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития. По последним данным, доля малых и средних компаний в ВВП России на сегодняшний день составляет порядка 20%, в то время как в странах Евросоюза, США, Китае этот показатель превышает 50%. Занята в малом и среднем предпринимательстве пока только четверть работающих россиян. К 2020 г. доля малого бизнеса в ВВП России должна составить 50%. В нем должно быть занято не менее половины экономически активного населения страны.

По данным Росстата на 1 января 2014 года, в России зарегистрировано 5,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства. На них работают 25% от общей численности, занятых в экономике и приходится около 25% от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране.

62,8% субъектов малого и среднего предпринимательства – индивидуальные предприниматели, 37,2% – юридические лица (из них 32,7% – микропредприятия,4,2% – малые предприятия и 0,3% – средние предприятия).

В 2014 году общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства сократилось на 7,5% (индивидуальных предпринимателей – на 12,7%, малых предприятий – юридических лиц – на 3,5%). Количество микро- и средних предприятий – юридических лиц в 2014 году, напротив, выросло на 3,9% и 15,4% соответственно.

Несмотря на относительно высокий вклад в обеспечение занятости населения, по другим показателям малое и среднее предпринимательство играет незначительную роль в экономических процессах.

На малый и средний бизнес приходится около 25% от общего объема оборота продукции и услуг, производимых предприятиями по стране. Доля сектора малого и среднего предпринимательства в валовом внутреннем продукте в России находится на уровне 20 – 21%.

Сектор малого и среднего предпринимательства в России представлен в основном индивидуальными предпринимателями (62,8% от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства) и микропредприятиями (32,7%).

Сопоставление среднего числа занятых с установленными законодательством Российской Федерации пороговыми значениями разделения на категории субъектов малого и среднего предпринимательства (до 15, до 100 и до 250 работников) подтверждает тезис о том, что малый бизнес в России — это скорее мелкий бизнес. Так, в 2014 г. среднее число работников на малом предприятии составило 27,5 человека, на микропредприятии — 2,4 человека, на среднем предприятии — 119,0 человека. В сфере индивидуального предпринимательства в среднем занято 1,5 человека.

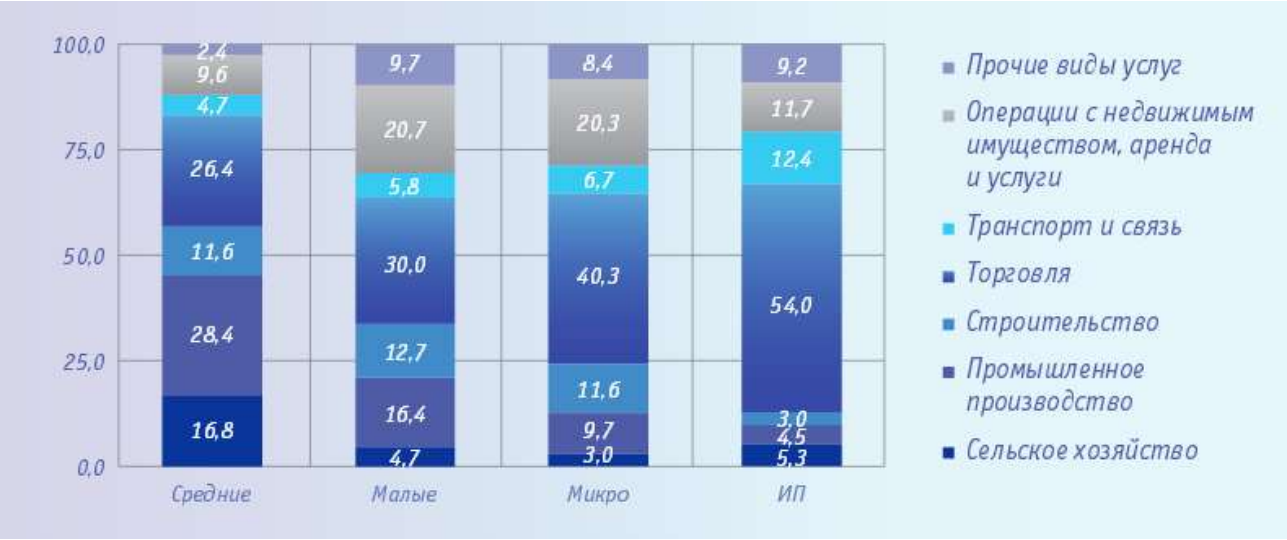


Рисунок 1 – Распределение категорий субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году по видам экономической деятельности [64, 65]

Рассматривая отраслевую структуру сектора малого и среднего предпринимательства, следует отметить, что по мере роста размера компании ее специализация меняется в сторону более сложных видов деятельности.

Сектор малого предпринимательства, включающий в себя индивидуальных предпринимателей, а также микропредприятия и малые предприятия — юридические лица, сосредоточен в сферах торговли и предоставления услуг населению.

Средние предприятия в большей степени представлены в сферах с более высокой добавленной стоимостью — обрабатывающая промышленность, строительство, сельское хозяйство. Значительная часть средних предприятий — это, как правило, высокопроизводительные, инновационные и эффективно управляемые компании. Именно такие средние компании создают предпосылки для качественных прорывов в экономическом развитии, формируют вокруг себя среду для развития малых предприятий, обеспечивая их рынком сбыта продукции и услуг.

Значимость среднего бизнеса для обеспечения экономического развития проявляется при анализе отраслевой структуры сектора малого и среднего предпринимательства. Так, основная занятость на средних предприятиях приходится на сектор промышленного производства (33,8%).

Малые предприятия, микропредприятия, а также индивидуальные предприниматели создают большее число рабочих мест в торговом секторе (24,2%, 38,4% и 56,5% соответственно).

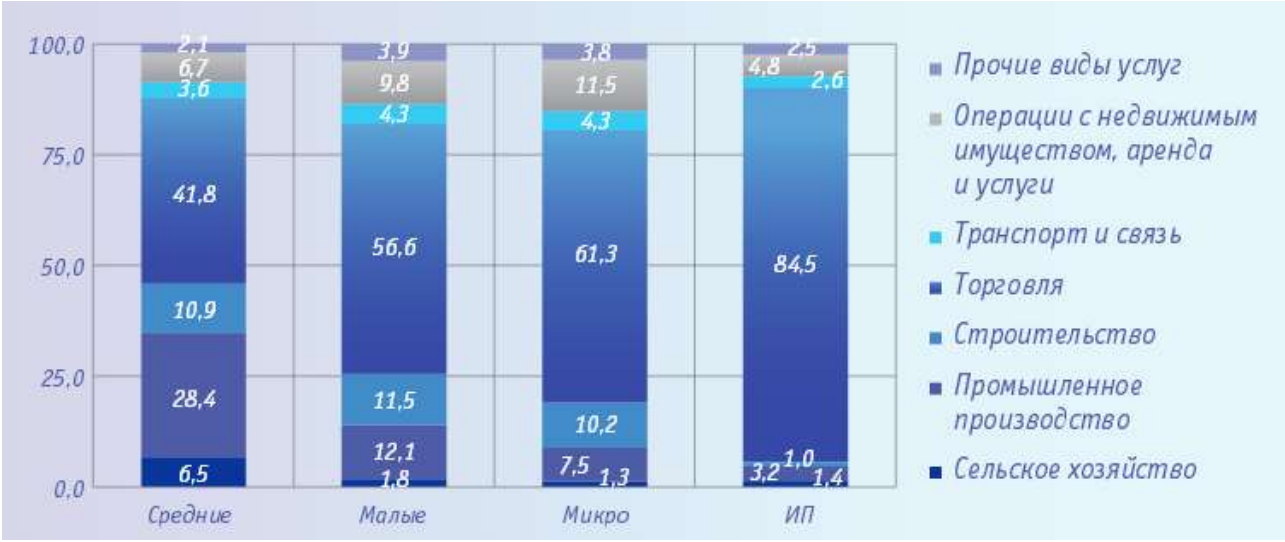


Рисунок 2 – Распределение оборота разных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году по видам экономической деятельности [64, 65]

Большая часть оборота всех категорий субъектов малого и среднего предпринимательства приходится на сектор торговли: от 41,8% оборота средних предприятий до 84,5% оборота у индивидуальных предпринимателей. В то же время около 28,4% оборота средних предприятий формируется в сфере промышленного производства.

Анализ отраслевой структуры предпринимательства позволяет сделать еще один важный вывод. В силу специализации на торговле и смежных операциях малые предприятия почти не участвуют в инновационной деятельности, так как сфера торговли не предъявляет спроса на создание технологических инноваций. В этой связи видоизменение отраслевой структуры в сторону более технологически сложных видов деятельности окажет серьезное влияние на отмеченные ранее характеристики малого и среднего предпринимательства в России.

Малый и средний бизнес развивается на территории России неравномерно. Распределение субъектов малого и среднего предпринимательства по регионам характеризуется достаточно высокой степенью концентрации. Согласно

статистическим данным, на 10 субъектов Российской Федерации с наибольшим количеством малых и средних предприятий — юридических лиц приходится около 46% от общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства — юридических лиц.

В сегменте индивидуальных предпринимателей показатель концентрации составляет 37% для первых 10 регионов (см. рисунок А.1). Как следствие, динамика сектора малого и среднего бизнеса в целом по стране фактически зависит от его состояния в регионах — лидерах.

В Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года, утвержденной постановлением Законодательного Собрания Челябинской области от 26.03.2014 N 1949 «О принятии Стратегии социально-экономического развития Челябинской области до 2020 года», развитие субъектов малого и среднего предпринимательства определено как одна из «точек роста» экономики Челябинской области по причине их мобильности, способности быстро адаптироваться под ситуацию, создавать новые рабочие места. Организации малого и среднего бизнеса присутствуют во всех отраслях экономики Челябинской области, в их деятельность вовлечены все социальные группы населения.

Таблица 2 – Структура малого и среднего бизнеса в Челябинской области [64, 65]

| | Микро предприятия | | Малые предприятия | | Средние предприятия | | Всего юридических лиц в МСБ | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | шт | Доля, % | шт | Доля, % | шт | Доля, % | шт | Доля, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство | 525 | 1,41 | 98 | 2,34 | 29 | 6,36 | 652 | 1,56 |
| Рыболовство, рыбоводство | 43 | 0,12 | 6 | 0,14 | 8 | 1,75 | 57 | 0,14 |

Продолжение таблицы 2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Добыча полезных ископаемых | 114 | 0,31 | 27 | 0,65 | 110 | 24,12 | 251 | 0,60 |
| Обрабатывающие производства | 3487 | 9,36 | 780 | 18,64 | | 0,00 | 4267 | 10,18 |
| Производство и распределение электроэнергии, газа и воды | 296 | 0,79 | 98 | 2,34 | 8 | 1,75 | 402 | 0,96 |
| Строительство | 4218 | 11,32 | 508 | 12,14 | 40 | 8,77 | 4766 | 11,38 |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования | 16386 | 43,98 | 1567 | 37,44 | 219 | 48,03 | 18172 | 43,38 |
| Гостиницы и рестораны | 792 | 2,13 | 170 | 4,06 | 3 | 0,66 | 965 | 2,30 |
| Транспорт и связь | 2798 | 7,51 | 216 | 5,16 | 9 | 1,97 | 3023 | 7,22 |
| Финансовая деятельность | 552 | 1,48 | 24 | 0,57 | | 0,00 | 576 | 1,37 |
| Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, | 6668 | 17,90 | 543 | 12,97 | 20 | 4,39 | 7231 | 17,26 |
| Образование | 82 | 0,22 | 1 | 0,02 | | 0,00 | 83 | 0,20 |
| Здравоохранение и предоставление социальных услуг | 491 | 1,32 | 56 | 1,34 | 5 | 1,10 | 552 | 1,32 |

Окончание таблицы 2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг | 802 | 2,15 | 91 | 2,17 | 5 | 1,10 | 898 | 2,14 |
| Всего | 37 254 | 100,00 | 4185 | 100,00 | 456 | 100,00 | 41895 | 100,00 |

По итогам 2014 года общее количество субъектов малого и среднего предпринимательства составило 124,3 тысячи единиц, в том числе: 41,2 тысячи малых предприятий – юридических лиц, 84,3 тысячи индивидуальных предпринимателей, 1 тысяча крестьянских (фермерских) хозяйств, 456 средних предприятий – юридических лиц.

Из числа средних предприятий – юридических лиц 48,03 процента действуют в сфере торговли, 24,12 процента – в добывающей промышленности, 8,77 процента приходится на предприятия строительства, транспорта и связи.

Малые предприятия – юридические лица, осуществляющие вид деятельности «Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования», составляют более 43 процентов от всех малых предприятий – юридических лиц. Малые предприятия – юридические лица с основными видами деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства» и «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» составляют в суммарном выражении 11,5 процента от общей численности малых предприятий – юридических лиц, а малые предприятия – юридические лица, осуществляющие вид деятельности «Строительство», – 11,2 процента.

По состоянию на 1 января 2015 года среднесписочная численность граждан, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, составила 563,7 тысячи человек (33,8 процента от общей численности, занятых в экономике Челябинской области). На рисунке 3 представлено распределение среднесписочной

численности занятых на разных категориях субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году по видам экономической деятельности.

В 2014 году численность занятого в экономике населения увеличилась на 0,2% (в 2013 году она снизилась на 0,2%). При этом продолжилось сокращение предложения рабочей силы, обусловленное действием долгосрочных демографических факторов. В результате уровень безработицы сократился до 5,2%. Подстройка российского рынка труда к новым условиям происходила в первую очередь через изменение уровня заработной платы, а не численности занятых. Темп прироста реальной начисленной заработной платы замедлился до 1,3% в 2014 году против 4,8% в 2013 году

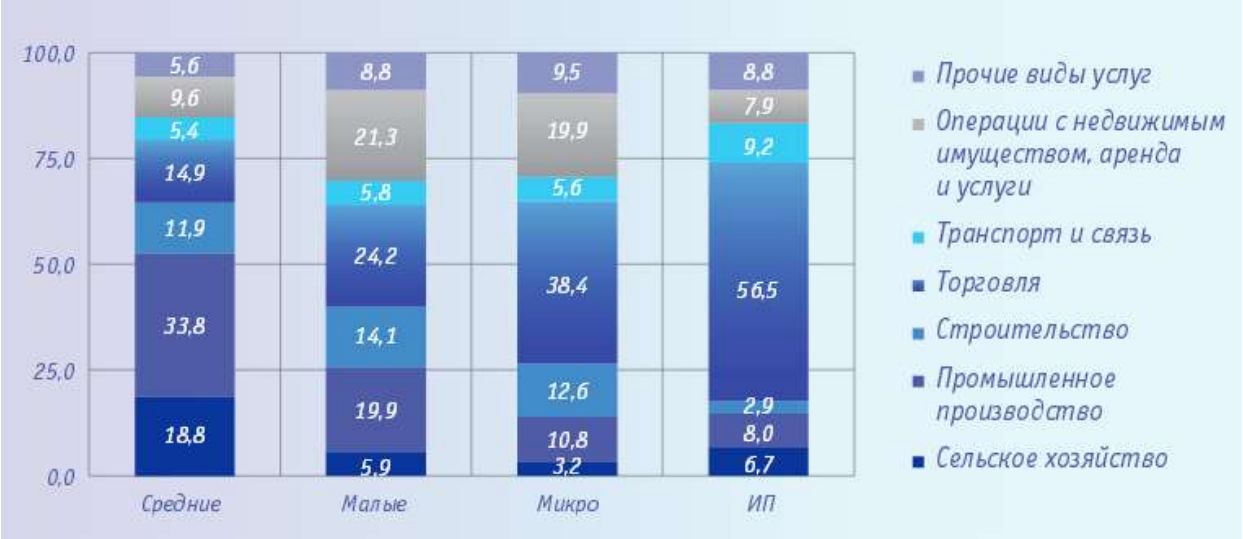


Рисунок 3 – Распределение среднесписочной численности занятых на разных категориях субъектов малого и среднего предпринимательства в 2014 году по видам экономической деятельности [64, 65]

Оборот малых предприятий – юридических лиц составил в 2014 году 483,1 млрд. рублей. Наибольший вклад в формирование оборота малых организаций вносят предприятия сферы торговли, обрабатывающие производства и организации, занимающиеся операциями с недвижимым имуществом.

Суммарный оборот средних предприятий – юридических лиц в 2014 году составил 87,4 млрд. рублей. Оборот средних предприятий – организаций оптовой и розничной торговли составил 44 процента от суммарного оборота средних предприятий – юридических лиц в 2014 году, доля оборота средних предприятий

обрабатывающей промышленности в суммарном обороте предприятий – юридических лиц в 2013 году составила 33,9 процента, а доля оборота средних предприятий, осуществляющих деятельность в сфере строительства, – 7,3 процента.

С каждым годом растет вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в экономику Челябинской области. Более трети оборота организаций в Челябинской области составляет оборот предприятий малого и среднего бизнеса.

На малые и средние предприятия приходится:

100 процентов производства нетканых материалов, дверей и дверных коробок из полимерных материалов;

99,9 процента производства окон и оконных коробок, подоконников из полимерных материалов;

88,8 процента производства рыбных пресервов;

53,2 процента оборота оптовой торговли.

На протяжении последних лет реализуется большое количество инициатив, как со стороны органов власти и институтов развития, так и со стороны общественных организаций, направленных на выработку конструктивных механизмов и мероприятий развития малого и среднего бизнеса. Но говорить о действительно активном развитии малого бизнеса пока рано.

В 2014 году финансовые результаты деятельности российского предпринимательства формировались в условиях спросовых ограничений, ужесточения ценовых и неценовых условий заимствований на внутренних и внешних рынках. Характер воздействия ослабления рубля на финансовые показатели в различных видах деятельности во многом зависел от соотношения между возросшими расходами (на импорт, обслуживание задолженности в иностранной валюте) и доходами от экспортных операций. Заметное снижение величины сальдо прибылей и убытков произошло в базовых видах деятельности: обрабатывающих производствах, транспорте и связи, оптовой и розничной торговле. Одновременно отмечался его существенный рост в добыче полезных

ископаемых, сельском хозяйстве, производстве и распределении электроэнергии, газа и воды. По итогам 2014 года положительный финансовый результат в экономике сократился по сравнению с 2013 годом на 9,1%. Доля убыточных предприятий увеличилась на 1,3 процентного пункта и составила 28,1%. Ослабление спроса, ухудшение финансового состояния организаций сопровождались ростом неплатежей. В дебиторской задолженности за год доля просроченной задолженности увеличилась на 0,9 процентного пункта, до 6,5% на конец 2014 года, в кредиторской задолженности – на 0,4 процентного пункта, до 5,7%. Удельный вес просроченной задолженности по кредитам банков и займам в общей сумме данной задолженности по состоянию на конец 2014 года оставался на уровне аналогичного показателя 2013 года (0,6%).

Развитие предпринимательства является одной из важнейших задач, которую ставит перед собой Правительство Российской Федерации. По мнению чиновников, частное предпринимательство должно вносить более весомый вклад в ВВП Российской Федерации.

Основной задачей, которую ставит перед собой Правительство Российской Федерации в последние годы, является поддержки и активное участие в развитии предпринимательства. Ориентируясь на мировой опыт, чиновники России часто поднимают вопрос о том, что малый бизнес может и должен вносить более весомый вклад в развитие экономики страны.

Однако частный бизнес в России очень часто сталкивается с рядом трудностей, в связи с которыми его развитие идет не такими высокими темпами как мог бы. Еще со времен советского прошлого у населения страны сформировался стереотип того что заниматься частным бизнесом это не хорошо. Поэтому экономическая активность населения Росси очень низкая. А даже если человек решается на то что бы открыть свой бизнес, то он сталкивается с рядом труднопреодолимых проблем, которые создают местные власти.

Хотя правительство и старается создать все условия для активного развития малого бизнеса в стране, пока эти меры не принесли желаемого результата. В рамках правительственных мер были упрощены процедуры регистрации

предпринимателей, были уменьшены количества проверок, а так же разработаны программы для оказания помощи начинающим предпринимателям.

Однако по-прежнему остается много проблем препятствующих развитию частного предпринимательства. Огромной проблемой остается получение кредитов субъектами малого бизнес. Банки с неохотой выдают кредиты малым предприятиям, предпочитая более крупные и надежные компании.

Экономический кризис, как бы странно это ни звучало, послужил своего рода ускорителем развития частного сектора экономики. Ведь многие люди потеряли свою работу и вынуждены били начинать свое дело. Как правило, начинающие бизнесмены предпочитают открывать магазины или небольшие мастерские.

Малый и средний бизнес в России в основном направлен на оказание услуг населению. Наибольшей популярностью, на сегодняшний день, пользуются автомастерские и автомойки, торговля массовыми продуктами. К огромному сожалению, в России практически нет предпринимателей, занимающихся высокими технологиями, а ведь во многих странах запада именно малый бизнес занимается разработкой и внедрением на рынок различных технических новшеств. А ведь в России так много людей, имеющих оригинальные идеи и способных воплотить их в жизнь. Однако проблема финансирования не дает возможности заниматься разработкой опытных образцов или проведением научных исследований.

В текущих экономических условиях безусловными приоритетами в деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления должны стать решение задачи по возрождению интереса к предпринимательской деятельности, а также следование принципу «сначала подумай о малом» при проектировании и реализации государственных решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности.

При этом необходимо не только оказать помощь в становлении нового поколения предпринимателей, но и создать возможности для развития малых и средних компаний, обладающих потенциалом для роста, и превращения таких компаний в очаги обновления экономики.

Основными элементами нового позиционирования государственной политики по развитию малого и среднего предпринимательства выступают:

– формирование и широкое применение инструментов акселерации роста бизнеса – поддержки динамичного развития малых и средних предприятий на разных этапах жизненного цикла;

– развитие механизмов обратной связи и общественного мониторинга решений в сфере регулирования предпринимательской деятельности;

– реализация программы пропаганды предпринимательской деятельности;

– расширение программ поддержки молодежного предпринимательства;

– тиражирование лучших практик поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном и муниципальном уровнях.

В настоящий момент малым и средним предприятиям предоставляется ряд налоговых, имущественных и иных видов льгот, сформирована необходимая инфраструктура поддержки бизнеса.

Применяемые инструменты поддержки нацелены главным образом на поддержку действующих предпринимателей или создание условий для появления новых субъектов предпринимательской деятельности. Однако зачастую увеличение масштабов деятельности предприятия, повышение объемов производимой продукции или найм большего числа сотрудников не выгодны для предпринимателей, поскольку значительно повышают фискальную и административную нагрузку, ограничивают возможность привлечения дополнительных ресурсов, необходимых для развития.

Так, незначительное превышение пороговых значений применения специальных налоговых режимов предполагает переход предпринимателей на общую систему налогообложения, что сопряжено со значительными административными издержками (появление дополнительных форм отчетности), а также существенным ростом налоговой нагрузки. Данное обстоятельство приводит к нежеланию рисковать и искусственному сдерживанию развития бизнеса.

В целях стимулирования предприятий к качественному росту предлагается сформировать механизмы акселерации развития малых и средних предприятий.

Система акселерации бизнеса направлена на стимулирование граждан к реализации предпринимательских инициатив, а малых предприятий – к росту, увеличению количества рабочих мест, повышению объема производства, дальнейшему развитию и укрупнению, и переходу в категорию субъектов среднего предпринимательства.

Таким образом, можно выделить следующие проблемы, сдерживающие дальнейшее развитие малого и среднего предпринимательства:

а) нестабильность федерального законодательства;

б) высокий уровень инфляции;

в) наличие административных барьеров;

г) недостаток залогового обеспечения при получении кредитных средств;

д) слаборазвитая система микрофинансирования;

е) изношенность оборудования;

ж) высокая арендная плата за нежилые помещения и низкая доступность земельных участков;

з) недостаточная конкурентоспособность местных производителей, сложности сбыта продукции и входа в сетевые торговые объекты, трудности в продвижении товаров (работ, услуг) на межрегиональные и международные рынки;

и) недостаток квалифицированных кадров.

Развитие предпринимательства в России сопряжено с целым рядом трудностей. Экономическая активность населения в Российской Федерации крайне мала, так как долгое время частный бизнес в нашей стране находился под запретом. Современный предприниматели, которые хотят открыть собственный бизнес, сталкиваются с обилием трудностей, которые часто создаются местными властями.

Правительство Российской Федерации предприняло ряд мер по созданию благоприятного климата для развития частного предпринимательства в России. Были упрощены процедуры регистрации предприятий, уменьшено количество

проверок со стороны контролирующих органов, а также разработано несколько программ помощи начинающим предпринимателям.

Развитие предпринимательства в России происходит довольно медленно, несмотря на то, что в крупных городах создается обилие частных предприятий, в российской «глубинке» практически невозможно создать малое предприятие, которое будет приносить стабильный доход.

Экономический кризис несколько ускорил темпы развития предпринимательства в России. Многие люди, которые потеряли работу, открывают собственные предприятия, которые продают товары или оказывают услуги населению. С другой стороны, многие предприниматели были вынуждены отказаться от собственного бизнеса, так как большинство населения не могут воспользоваться их услугами.

Выводы по разделу

Развитие и становление предпринимательства, в особенности среднего и мелкого, представляет собой одну из самых первостепенных задач по реформированию экономической политики в условиях кризиса. Предпринимательство – это существенная составляющая цивилизованного рыночного хозяйства, являющаяся неотъемлемым элементом присущего ему рыночного механизма. Оно несет в себе мощный антимонопольный потенциал, решает проблему занятости населения и другие немаловажные социальные проблемы, уходящие порой далеко за пределы экономики.

Предпринимательство играет одну из центральных ролей в становлении современной экономики, обеспечивая соответствующее качество и эффективность управленческих решений, определенную стабильность в развитии, повышении гибкости и адаптации национальной экономики к внешним условиям, содействуя диверсификации экономической системы страны посредством разработки и внедрения инновационных технологий.

Предпринимательство, как особый стиль хозяйственного поведения, в основе которого лежат поиск новых возможностей для развития бизнеса, ориентация на

инновации, умение привлекать и использовать для собственного развития ресурсы из самых разнообразных источников.

По данным Федеральной службы государственной статистики, за период с 2010 по 2014 гг. численность малых и средних предприятий в России выросла на 25%. При этом происходит расширение сфер их деятельности; например, за указанный период число малых и средних предприятий в образовании выросло на 30%, в транспортной сфере – на 40%, занимающихся научно-исследовательскими разработками — на 35%.

В связи с этим органы власти придают все большее значение данному сектору хозяйствования. Таким образом, динамичное развитие предпринимательства представляет собой траекторию долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающейся ее существенными количественными изменениями и взаимообусловленными качественными преобразованиями, направленными на повышение качества жизни населения; определение основных стадий развития предпринимательства в зависимости от характера использования факторов производства и преобладающих источников ресурсов; обоснование принципов разработки и реализации стратегии динамичного развития (широкое вовлечения предпринимателей в стратегическое планирование, коллективная ответственность и преемственность их поколений).

Несмотря на свою значимость и определенные преимущества, предпринимательство в России постоянно сталкивается с большими трудностями, сдерживающими его развитие. Речь идет, прежде всего, об отсутствии эффективных механизмов поддержки предпринимательства со стороны государства, частых изменениях условий хозяйственной деятельности, ограниченности всевозможных ресурсов, высоком уровне риска и постоянном давлении крупных компаний, которые обусловливают высокую неустойчивость положения на рынке и препятствуют интенсивному развитию деловой активности. Негативные последствия для расширения любых форм предпринимательской деятельности имеют высокий монополизм на рынке и избыточное участие государства не только в бизнесе, но и в других сферах жизни общества.

# 2 ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

## 2.1 Понятие и сущность эффективности предпринимательской деятельности

Современное состояние предпринимательской деятельности зависит от уровня экономики страны, а также внутренних факторов развития производств, обусловленных его спецификой, объемами производства и реализацией продукции, рынком сбыта внутри страны и за рубежом, модернизацией технического процесса, конкурентоспособностью выпускаемой продукции, организацией системы управления промышленным производством. Одним из ключевых индикаторов, посредством которого осуществляется управление хозяйственными процессами предпринимательской деятельности, является эффективность его деятельности. Понятие данного критерия довольно многогранно как комплекса условий взаимодействия производительных сил и производственных отношений. И, в силу этого, оно не может быть измерено единым показателем, который позволил бы сделать достоверный вывод о финансовом состоянии отдельного субъекта хозяйственной деятельности.

По общему представлению эффективностью характеризуются развитые системы, процессы или явления. Можно сказать, что эффективность служит индикатором развития и его важнейшим стимулом. В стремлении к повышению эффективности деятельности предприятия руководство определяет конкретные меры, способствующие развитию прогресса, и отсекает меры, ведущие к регрессу. В этом смысле эффективность всегда связана с практикой. Она, как явление, приобретает характер целевого ориентира управленческой деятельности, делает эту деятельность более обоснованной, необходимой, оправданной и достаточной. Эффективность выступает качественной категорией, связанной с интенсивностью производственной деятельности, она отражает глубинные процессы модернизации, происходящие во всех внутриорганизационных элементах и системах, исключая при этом механистические подходы [69].

Эффективность можно назвать сравнительной оценкой результата деятельности предприятия, отражающей не только его возможности по обеспечению экономического роста предприятия, но и способность к стимулированию прогрессивных структурно-качественных изменений.

Обычно эффективность определяется соотношением результата (иначе – эффекта) и затрат, которые обусловливают полученный результат. Эффект является одним из компонентов, которые в процессе решения задач по оптимизации соотносятся между собой. Параллельно этому между понятиями «эффект» и «эффективность» наблюдаются некоторые различия. Эффект есть отражение результата экономической деятельности, иными словами, того состояния, к которому стремится организация. Можно воспринимать понятия «эффект» и «результат» как тождественные и использовать в качестве ориентира при построении или совершенствовании управленческой системы конкретного предприятия. Такой тип управления, в международной практике получивший название «управление по результатам», целенаправлен на количественный прирост результативных показателей, между тем, как подразумевает и изменение качественных характеристик.

Наиболее распространен подход, по которому оценка экономической эффективности производится при сопоставлении результатов производства и затрат. При этом таковыми считаются полезные конечные результаты его деятельности в виде:

– материализованного результата процесса производства, который измеряется объемом продукции в натуральной форме и стоимостной форме;

– народно-хозяйственного результата деятельности предприятия, включающего количество изготовленной продукции и охватывающего ее потребительскую стоимость.

Конечный результат за определенный промежуток времени производственно-хозяйственной деятельности предприятия – это чистая продукция (или вновь созданная стоимость), а конечный финансовый результат

коммерческой деятельности – прибыль. По отдельным признакам эффективность хозяйственной деятельности может быть классифицирована таким образом:

– экономическая, социальная и экологическая эффективность (по последствиям);

– локальная (хозрасчетная) и народно-хозяйственная;

– первичная, одноразового эффекта или мультипликационная, повторяющаяся многократно (по степени увеличения или повторения);

– абсолютная, характеризующая общую величину эффекта, из расчета на единицу затрат или ресурсов,

– сравнительная, появляющаяся при выборе наилучшего варианта из нескольких предложенных хозяйственных или иных решений [81].

В совокупности из всех видов эффективности формируется общая интегральная эффективность деятельности предприятия. Для измерения эффективности предпринимательской деятельности предполагается установление критерия экономической эффективности, единого для всех экономических звеньев, от отдельно взятого предприятия до народного хозяйства. Рост производительности общественного труда, таким образом, является общим критерием определения экономической эффективности предпринимательской деятельности. На основе этого критерия, который выражается в максимизации роста национального дохода (или чистой продукции) на единицу труда, в настоящее время и оценивается экономическая эффективность производства.

Формой единого критерия эффективности деятельности предприятия может выступать максимизация его прибыли. Итак, целевой ориентацией такого соотношения результата к затратам является стремление к максимизации, задача при этом ставится максимизировать результат, который приходится на единицу затрат. Но возможно и обратное соотношение, при котором показатель затрат относят к показателю результата. Сравнительный показатель при этом минимизируется.

В практической деятельности предприятия часто используется показатель эффективности, который базируется на отношении результата к затратам. Он

более полным образом отражает ее целевую ориентацию. Также не исключается принципиальная возможность использовать обратное соотношение, которое не позволяет наглядно представить направление самых существенных процессов, но тем не менее способно дать итоговую характеристику динамики предприятия. Этот поход приобретает особую значимость в изменчивых рыночных условиях и с дальнейшим развитием рыночных отношений.

Экономическая деятельность предприятия, которое стремится наращивать конкурентные преимущества для обеспечения устойчивости собственных рыночных позиций, использует в качестве целевого ориентира широкую совокупность количественных и качественных результирующих. Сюда включается увеличение целевого сегмента, прирост объема продаж и прибыли, приспособление к потребностям потребителей продукции характеристик производимого товара и пр. Для таких ориентиров, как и для наиболее экономичных способов их достижения, требуется четкое знание общих понятий относительно различных видов эффективности сложных систем и осознание восприятия их сущности. Только ясно понимая все, что касается эффективности предпринимательской деятельности, можно применять существующее теоретическое понятие к управленческим решениям, принятым для достижения операционного и стратегического успехов в организационной деятельности предприятий. Следовательно, эффективность выступает показателем стремления к конечному результату, но не сам результат является эффективностью при этом, а правильный вариант точного направления к конечному результату. То есть для правильного определения понятия эффективности следует отказаться от ее привычного понимания под видом простого коэффициента или соотношения [69].

Организацию можно назвать эффективной, если движется в нужном, правильном для экономического развития направлении, т.е. имеет определенный вектор движения. Вектор можно рассматривать как направленный отрезок; также вектором такого рода может быть совокупность эквивалентно направленных отрезков; параллельный перенос или элемент векторного пространства. При каждом из подходов к этому понятию вектор является геометрическим объектом,

который характеризует направление, величину или правила сложения векторов. Используя подобное понимание эффективности, можно уяснить смысл понятия.

Рассматривая эффективность в качестве характеристики системы, в которой внутренние связи между ее базовыми элементами выступают основным системообразующим фактором, можно отметить, что выражение «вектор» будет более точным ее отражением, означающим перемещение в пространстве и времени данных связей и отношений. Чтобы подтвердить предлагаемую позицию, можно привести следующее рассуждение. Согласно бытующему мнению, самым эффективным выбором направления развития является тот, который определяется соотношением результата и затрат, что происходит при ориентации на прибыль, но период времени получения такой прибыли может быть кратковременным. Соответственно, эффективность, устанавливаемая соотношением результата и затрат, практически не определяет наиболее оптимального, «правильного» направления развития экономики предприятия, когда вместо краткосрочной прибыли критерием выбран ориентир инновационного и долгосрочного, соответственно, более перспективного (несмотря на меньшую прибыльность) развития производства. Эффективность и рентабельность (как числовой феномен) нельзя назвать одной и той же категорией, и такая точка зрения становится все более признанной среди западных экономистов. По этой причине замена категории «эффективность-коэффициент» на категорию «эффективность-вектор» более точно будет способствовать пониманию процессов, которые протекают в экономике. Признание адекватности категории «эффективность-вектор» позволит более точно сформулировать категории, которые мы употребляем при измерении, определении и оценке организационной эффективности систем производства. Раскрывая эффективность экономики предприятия векторным методом, складывать и вычитать их можно более легким образом [82].

Про соотношение результативности и эффективности говорится в работе П. Друкера «Практика менеджмента», который писал, что для сохранения успешности в долгосрочном периоде, чтобы выжить на рынке и достичь своих целей, предприятие должно быть как эффективным, так и результативным. П.

Друкер считал, что результативность – это следствие нужных и правильных поступков руководства. Одинаково важны обе категории. Результативность, выступающая, по Друкеру, тем, что «делаются правильные вещи», можно считать чем-то неосязаемым и трудноопределимым, особенно в случае внутренней не эффективности организации. Зато ее эффективность обычно измеряется и выражается количественно, потому что определяется денежная оценка ее входов и выходов. Результативность является показателем, отражающим «правильное делание вещей» по Друкеру, а значит, она должна иметь количественное выражение. Следовательно, результативность выступает определенным показателем определенного процесса, показателем того, что по завершении процесса получается заранее запланированный результат. Сущность результативности можно охарактеризовать достигнутым результатом, составляющим некое число, иными словами, традиционным отношением результата к затратам [85].

Различая эффективность и результативность, можно выделить такие виды руководства предприятием:

а) эффективное руководство, которое обеспечивает стратегический успех предприятию и его перспективное, инновационное развитие;

б) результативное руководство, которое обеспечивает возможность временного достижения краткосрочных целей.

Давно известен факт, что целью любой экономической деятельности является финансовый результат. Тем не менее, финансовый результат, достигнутый предприятием, дает неполную информацию в целом относительно отрасли или бизнеса, его недостаточно для того, чтобы спрогнозировать, что ожидает отрасль в краткосрочной или долгосрочной перспективе. Сущность бизнеса состоит не столько в получении незамедлительного результата, сколько в стабильно увеличивающемся финансовом результате предприятия. Предприятие можно назвать эффективным в том случае, если:

– финансовый результат превышает уровень, достигнутый рыночными конкурентами;

– в ближайшей перспективе прогнозируемый (или расчетный) рост финансового результата превышает уровень, достигнутый на текущий момент конкурентами или прогнозируемый ими в ближайшей перспективе;

– предприятие выделяет достаточное количество ресурсов на поддержку и развитие своей деятельности, при этом правильно их используя.

Целевой подход к эффективности – это метод оценки работы фирмы, который заключается в анализе достижения поставленной цели.

Целью любой организации является достижение финансового результата и не на короткий период, а на продолжительное время. В этот результат входит как полученная прибыль, так и капитализация организации, поэтому экономическая эффективность деятельности предприятия – это определение максимальной цели и расчет путей ее достижения, разработка стратегии работы и управления фирмой.

Предприятие нельзя назвать эффективным, если убрать какой-либо из приведенных показателей, поскольку каждый из этих критериев является необходимым. В том случае, если предприятие достигло более низкого финансового результата, чем конкуренты, оно не считается эффективным, тем не менее, может стать эффективным в перспективе в том случае, если выделяет достаточное количество ресурсов на развитие своей деятельности, правильно их используя. Если расчетный рост финансового показателя ниже, чем рост показателя у конкурентов, то велик риск того, что предприятие быстро потеряет имеющиеся конкурентные преимущества. Также если эффективное предприятие не выделяет в достаточном количестве ресурсов для поддержки и развития производства или неправильно их использует, то велик риск, что предприятие не сможет достичь прогнозируемых показателей и со временем утратит имеющуюся эффективность. Данные положения позволяют определить такие показатели, как: полученный финансовый результат; прогнозируемый рост финансового результата; ресурсы для поддержки и развития предприятия по секторам [80].

Затем возникает следующий вопрос, касающийся перехода от целого к частностям, причем требуется оценка эффективности каждого структурного подразделения предприятия по отдельности, поскольку если подразделения не работают эффективно, то не будет эффективной работа и всего предприятия.

Экономическая эффективность деятельности предприятия – один из видов эффективности деятельности предприятия, она представляет собой соотношение полученного результата к затраченным материальным и финансовым ресурсам. Этот вид эффективности зависит, прежде всего, от рационального использования всех видов ресурсов с их структурой. Эти соотношения обусловлены главным образом спецификой самого производства, технической оснащенности, уровнем развития технологий, организации труда и соотношением интенсивных с экстенсивными факторами производства. На состояние структуры сильное влияние оказывают такие внешние факторы как рынки ресурсов, спрос и предложение на конкретный вид ресурса, цены на ресурсы и т.д.

С экономической точки зрения эффект – разница, которая получается между доходами и расходами. В том случае, если доходов больше, то можно говорить о наличии положительного эффекта, или прибыли. Он может возникнуть, когда увеличиваются объемы производства или уменьшается уровень расходов. Это условие соблюдается при прочих равных параметрах. Отрицательный же эффект свидетельствует об убыточной деятельности. Тем не менее, руководство организации должно иметь представление о том, ценой каких ресурсов (капиталовложений) достигнут фактический результат. Именно сопоставление имеющегося эффекта и использованных для этого материалов, временных затрат, сырья и прочих элементов служит «фундаментом» финансовой устойчивости и эффективности функционирования всего предприятия [21].

Процесс измерения, планируемого или уже полученного уровня эффективности предприятия связан с определением критерия и формированием системы соответствующих показателей. Показатели эффективности предприятия делят на несколько групп:

– общие показатели производственной эффективности;

– показатели, отражающие эффективность организации и использования труда;

– показатели, характеризующие степень использования и распределения производственных фондов;

– показатели, отражающие эффективность использования всех финансовых средств.

Социальная эффективность управления – это категория, выражающая степень удовлетворения спроса потенциального потребителя на услуги и товары. Чем больше человек покупает тот или иной продукт, тем восприимчивей он к маркетинговым инструментам.

Социальная эффективность управления оценивается по двум направлениям: внешняя; внутренняя. Практика управления подразумевает периодическое проведение сравнительного анализа уровня её результативности с тем, который имелся в предшествующем отчётном периоде, либо с тем, что получен в аналогичных организациях. Это позволяет отследить динамику падения или роста эффективности. На основе полученных результатов принимаются решения, направленные на дальнейшее улучшение собственно основной или управленческой деятельности. Для этого используют определённые показатели и критерии менеджмента, важнейшими из которых являются прибыль и параметры достижения плановых результатов.

В экономике также существует сравнительная экономическая эффективность. Она позволяет найти наиболее выгодный вариант решения поставленной задачи среди имеющихся альтернатив. При этом важно различать показатель эффективности и критерий. Первый свидетельствует о том, ценой каких ресурсов достигнут тот или иной результат. Но один показатель эффективности не способен дать полную картину. Тогда выделяется критерий. Он способен охарактеризовать экономическую эффективность деятельности не только с количественной стороны, но и с качественной. На уровне предприятия в

качестве критерия может быть взят уровень максимальной прибыли на одну единицу ресурсов. Он отражает цели производства и их соотношение с расходами и полученными доходами.

Обобщив результаты анализа понятия эффективность, автором в настоящем исследовании под эффективностью предпринимательской деятельности предлагается понимать относительную характеристику результативности деятельности конкретной управляющей подсистемы, которая отражается в различных показателях объекта управления и собственно в управленческой деятельности (субъекта управления), причём эти показатели имеют как количественные, так и качественные характеристики. Или, другими словами, эффективность предпринимательской деятельности должна быть выражена в конечном счёте через показатели эффективности управляемой подсистемы, хотя может иметь и свои собственные частные характеристики.

## 2.2 Развитие новейших методик комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности

В рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия можно выделить финансовый и управленческий анализ (рисунок 4).

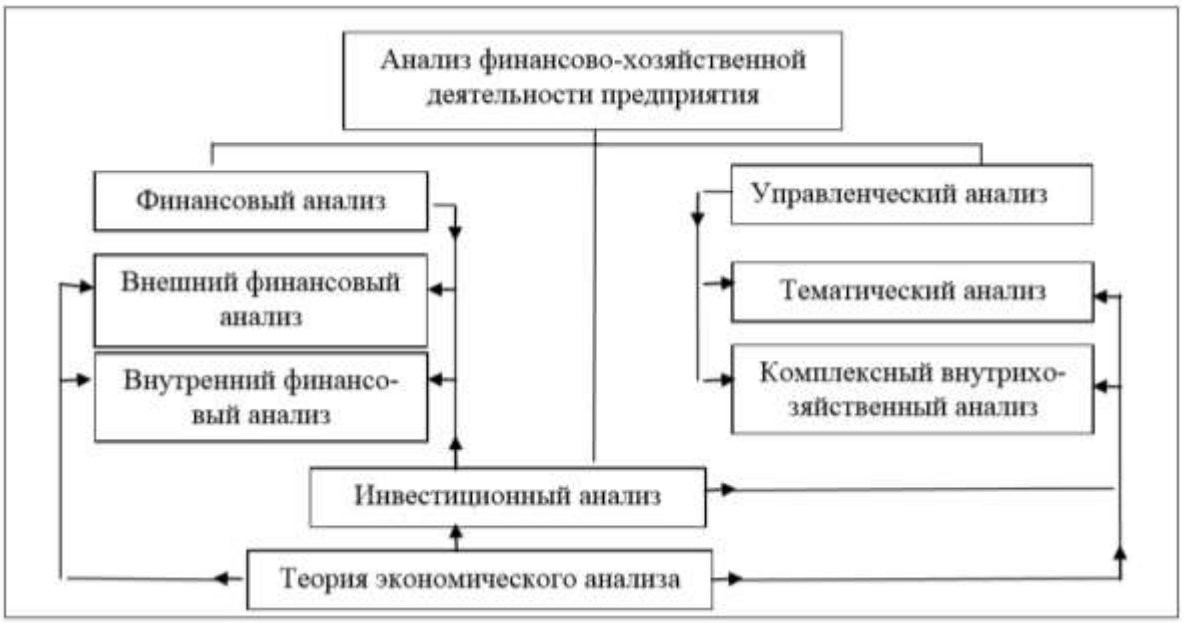


Рисунок 4 – Структура анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия

Финансовый анализ направлен на изучение финансовой деятельности предприятия, связанной с использованием финансовых ресурсов и их управлением, с целью изучения текущего и перспективного финансового состояния предпринимательской деятельности, оценки эффективности использования финансовых средств хозяйствующего субъекта, выявления возможностей их мобилизации и т.д. Финансовый анализ проводится на основе данных бухгалтерской отчетности. Финансовый анализ может быть внутренним и внешним. Внешний финансовый анализ используется акционерами, банками и кредиторами, инвесторами и другими заинтересованными фирмами и, как правило, выполняется внешними аналитиками (аудиторами, банками, страховыми компаниями и др.). Основная цель внешнего финансового анализа – оценка уровня показателей, достигнутых предприятием часто без уточнения того, как эти результаты получены. Внутренний финансовый анализ выполняется финансовыми службами предприятия с целью выявления «узких мест», недостатков в использовании финансовых ресурсов и оценки возможности повышения эффективности функционирования предприятия с помощью рациональной финансовой политики [77].

Управленческий анализ изучает внутрипроизводственную деятельность предприятия на основе оценки выполнения плана, интенсивности использования производственных ресурсов, исследования производства и реализации продукции, затрат и финансовых результатов. В проведении управленческого анализа принимают участие практически все службы предприятия с целью получения информации, необходимой для планирования, контроля и принятия управленческих решений, выработки стратегии и тактики хозяйственной деятельности, совершенствования техники, технологии и др. Как правило, внутрихозяйственный анализ основывается на данных первичного и сводного бухгалтерского и статистического учета и другой информации, циркулирующей внутри предприятия и полезной для разработки и принятия управленческих решений [77].

Эффективность предприятия как показатель характеризуется соотношением результата и затрат. Для исследования экономической эффективности промышленного предприятия показатели эффективности целесообразно классифицировать в зависимости от направлений деятельности предприятия: текущей (операционной), инвестиционной и финансовой (рисунок 5). Каждому направлению соответствует определенный перечень критериев, которые позволяют дать оценку его эффективности, в совокупности представляя информацию для принятия управленческих решений по регулированию эффективности всей хозяйственной деятельности предприятия.

Основные показатели эффективности деятельности предприятия – это достаточно обширный перечень параметров, в той или иной степени отражающих результаты и эффективность хозяйственной деятельности.

Рисунок 5 – Критерии оценки эффективности предприятий

Новыми формами анализа эффективности предпринимательской деятельности являются система ключевых показателей эффективности, адаптированных под конкретных хозяйствующий субъект и система анализа с помощью скоринговых моделей. Рассмотрим данные формы более подробно.

Показатели эффективности деятельности предприятия, или ключевые показатели эффективности (KPI – англ.), являются основными измерителями производительности компании. С помощью KPI можно оценить успех

организации в целом или в конкретном виде деятельности, в котором она принимает участие. Успехом может считаться как периодическое достижение некоторых целевых уровней (отсутствие дефектов, удовлетворенность клиентов и т. д.), так и достижение прогресса в направлении стратегических целей. Таким образом, выбирая показатели эффективности деятельности предприятия, нужно определить, что имеет важнейший приоритет для организации. Также эти факторы зависят от отделов, которые они измеряют – к финансам применяются одни KPI, а к продажам – другие.

Поскольку существует потребность в объективной оценке действительного состояния бизнеса, то встает вопрос о том, как правильно выбрать основные показатели эффективности деятельности предприятия. KPI могут позволить выявить потенциальные способы улучшения производительности. Наиболее часто для выбора ключевых показателей эффективности используют систему сбалансированных показателей. Есть четыре типа показателей эффективности, которые делятся на две группы, как показано в таблице 3.

Таблица 3 – Группировка ключевых показателей эффективности

| Группы измерителей | Типы измерителей в группах |
|---|---|
| Показатели результативности. Являются полезными при оценке совместной работы разных исполнителей, однако они не помогают определить продуктивность каждого работника в отдельности. | Показатели результативности (RI). Основные показатели результативности (KRI). |
| Показатели эффективности. Привязаны к отдельной группе или исполнителю. В данном случае определяется продуктивность каждого работника или группы в отдельности. | Показатели эффективности (PI). Ключевые показатели эффективности (KPI). |

На основе исследований, охватывавших как частные, так и государственные компании, было выявлено семь характеристик эффективного KPI.

Таблица 4 – Характеристики эффективного KPI

| Характеристика показателя | Описание показателя |
|---|---|
| Нефинансовый | Нефинансовый измеритель (не выраженный в долларах, иенах, фунтах, евро и т. д.) |
| Актуальный | Измеряется часто (например, ежедневно или еженедельно) |
| Сфокусированный на руководителе | Предпринимаемые действия основаны на решениях генерального директора и старшего звена |
| Простой | Все сотрудники понимают показатель измерения и необходимые корректировочные действия |
| Командный | Ответственность может быть назначена команде или подразделению команды, работающей в сотрудничестве |
| Оказывающий существенное влияние | Затрагивает более одной сбалансированной системы показателей |
| Ограниченный | Показатели, протестированные на наличие положительного влияния на производительность в противовес непродуманным измерителям, способным привести к дисфункциональному поведению |

Для планирования успешной деятельности предприятия необходимо учитывать, как окружающую сферу деятельности, так и внутреннюю среду предприятия, и его ресурсы.

Ассоциативные правила управления фирмой задаются на основе результатов анализа деятельности фирмы в соответствии с алгоритмом представленным на рисунке 2.3. [69].

В блоке А обеспечивается ввод исходной информации по проекту. При этом блок А-1 отражает перечень рассматриваемых KPIs проекта, их текущих и целевых значений.

Блок А-2 отражает перечень мероприятий проекта и возможных вариантов их реализации, например, мест проведения.

В блоке Б выполняется обработка исходных данных, их верификация и формирование функции эффективности. При этом Блок Б-1 отражает оценки мероприятий по параметрам, например: экономический эффект $К_{эк.эф}$; затраты на внедрение мероприятия $К_{з.вн}$; время на выполнение мероприятия $К_{вр}$; планируемая трудоемкость $К_{труд}$.; глубина проработанности мероприятия $К_{пр}$; степень необходимости мероприятия $К_{необх}$.; степень срочности мероприятия $К_{ср}$; другие [69, с. 48].

В блоке Б-1.1 выполняется расчет коэффициента приоритетности $К_{и}$, по формуле:

$$К_{и} = \frac{(1+К_{эк.эф}+К_{пр}+К_{необх})\times К_{з.вн}\times К_{труд}\times К_{ср}\times К_{вр}}{К_{имакс}} \quad (1)$$

Блок Б-2 выполняет расчет показателей относительного влияния мероприятий на KPI, и эффективности каждого отдельного мероприятия по достижению эффективности предпринимательской деятельности.

Блок Б-2.1 выполняет расчет коэффициента предварительной эффективности $Э_{пр}$, по формуле:

$$Э_{пр} = \sum Э_{s} \quad (2)$$

$Э_{s}$ – эффективность каждого из мероприятий по достижению эффективности предпринимательской деятельности, рассматриваемого при различных затратах по каждому из KPI фирмы.

В блоке Б-3 реализуется верификация параметров расчета предварительной эффективности и коэффициентов приоритетности. Результатом ранжирования мероприятий является разбиение массива оптимизируемых мероприятий и их вариантов реализации на три диапазона, полученные результаты сравниваются отдельно, по каждой цели.

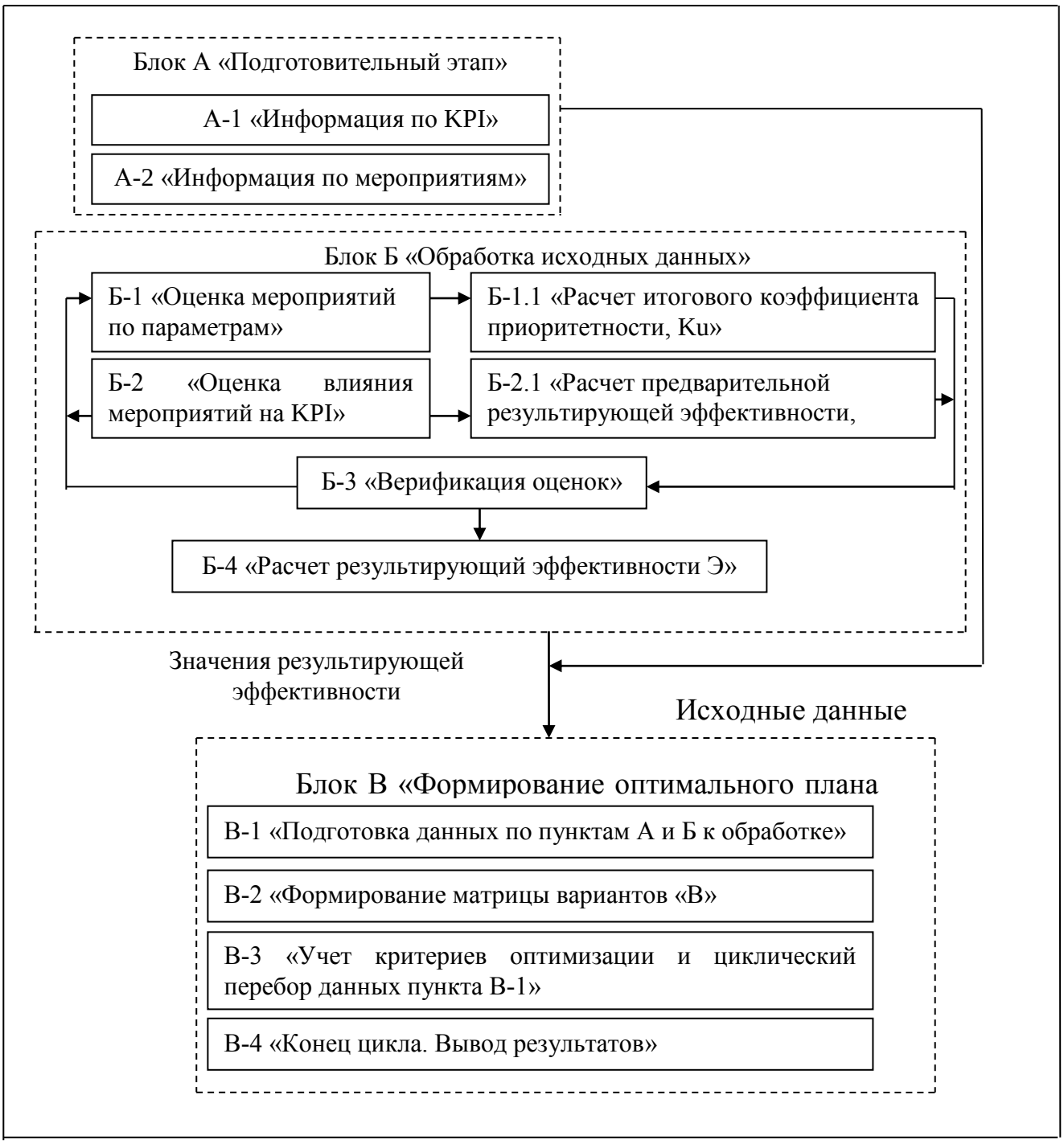


Рисунок 6 – Принципиальная блок-схема алгоритма оценки эффективности предпринимательской деятельности [69, с. 48]

Содержательному анализу, и в случаи необходимости – корректировке, подвергаются те оценки целей, значения коэффициентов итоговой приоритетности и предварительной эффективности которых находятся в следующих диапазонах:

– цели с низким уровнем приоритетности – мероприятия с высоким уровнем эффективности;

– цели с высоким уровнем приоритетности – мероприятия с низким уровнем эффективности.

Блок Б-4 отвечает за расчет результирующей эффективности, по формуле:

$$Э = Э_{пр} \times К_{и} \quad (3)$$

В блоке В решается задача формирования оптимального плана. При этом в блоке В-1 осуществляются подготовка исходных и рассчитанных на их основе данных к дальнейшим вычислениям.

Блок В-2 отражает распределение мероприятий цели по KPI в соответствии со степенью их положительного влияния на KPIs. В Блоке В-3 задаются критерии оптимальности – те условия и правила в соответствии с которыми будет выполняться перебор мероприятий по достижению эффективности предпринимательской деятельности. Примером таких критериев оптимальности могут выступать следующие условия: объем финансовых средств по проекту; условия достижения целей на определенном этапе работы алгоритма [69].

Таким образом, индикаторы, характеризующие эффективность предпринимательской деятельности (оценочные индикаторы), сводятся в систему. Для признания совокупности индикаторов системой необходимо, чтобы данная совокупность удовлетворяла требованиям в части широты охвата всех сторон явления, наличия содержательных и формальных взаимосвязей между индикаторами и возможности логического развертывания одних индикаторов из других. Кроме выполнения этих требований при построении системы индикаторов необходимо руководствоваться рядом принципов:

– наличия в системе частных и обобщающих индикаторов;

– обозримости (набор индикаторов оптимален для данной цели);

– допустимой мультиколлинеарности (индикаторы должны дополнять, а не дублировать друг друга, быть существенными и не значительно коррелировать между собой);

– адекватности отображения, то есть система индикаторов должна адекватно характеризовать состояние явления, что достигается использованием в оценке данных управленческого и оперативного учета;

– не формальности, то есть индикаторы должны обладать максимальной степенью аналитичности и быть пригодными для принятия управленческих решений.

Полагаем, что названым требованиям удовлетворяет система индикаторов достижения эффективности предпринимательской деятельности, представленная в таблице 5.

Таблица 5 – Система показателей для оценки достижения финансовых целей фирмы

| Цель | Индикатор достижения цели |
|---|---|
| Устойчивое генерирование прибыли | TP ≥TS ≥TA ≥1 |
| Обеспечение сбалансированности формирования и использования финансовых ресурсов | ROA ≥WACC |
| Обеспечение снижения средне взвешенной стоимости капитала | TWACC < 1 |
| Обеспечение роста рентабельности активов | TROA ≥1 |
| Сужение зоны риска операционной прибыли за счет снижения силы воздействия операционного рычага | TBL2 < 1 |
| Сужение зоны риска чистой прибыли за счет снижения силы воздействия финансового рычага | TFL2 < 1 |
| Обеспечение оптимизации структуры источников финансирования | TFD < 1 |
| Обеспечение оптимального соотношения между текущей рыночной и ликвидационной стоимостью | Vf ≥V1 |
| Обеспечение приемлемой зоны безопасности продаж (увеличение запаса финансовой прочности) | F ≥30 % |

Примечание.

TP – темп роста прибыли

TS – темп роста выручки от продаж

TA – темп роста активов

ROA – рентабельность активов

FD – коэффициент финансовой зависимости;

F – относительный запас финансовой прочности (отношение разницы между фактической выручкой и порогом рентабельности к фактической выручке);

Vf – рыночная стоимость фирмы;

WACC – средне взвешенная стоимость капитала.

TWACC – темп роста средне взвешенной стоимости капитала

BL2 – сила воздействия операционного рычага

FL2 – сила воздействия финансового рычага

Как было сказано выше, оценка степени эффективности предпринимательской деятельности в практике диагностики их финансового состояния практически отсутствует. Между тем, введение данного элемента в диагностику может в значительной мере скорректировать картину финансового состояния. Фирмы, которые имеют вполне приличные финансовые показатели, порой оказываются не вполне благополучными с позиций достижения финансовых целей, а ведь этим как раз и измеряется результативность управления финансами.

Предлагаемая система показателей для оценки эффективности предпринимательской деятельности приведена в таблице 6. Здесь же дается интегральная оценка достижения финансовых целей фирмы на основе скорингового алгоритма.

Таблица 6 – Система показателей оценки эффективности предпринимательской деятельности [13, с.101]

| Показатель | | Индикатор достижения целей | Уровень значимости |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Рентабельность активов (ROA), % | X1 | TP ≥TS ≥TA ≥1 | 0,18 |
| Средневзвешенная стоимость капитала (WACC), % | X2 | ROA ≥WACC | 0,16 |
| Сила воздействия операционного рычага (BL2), ед. | X3 | TWACC < 1 | 0,14 |
| Сила воздействия финансового рычага (FL2), ед. | X4 | TROA ≥1 | 0,13 |
| Рыночная стоимость (Vf), млн руб. | X5 | TBL2 < 1 | 0,11 |

Окончание таблицы 6

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| Ликвидационная стоимость (V1), млн руб | X6 | TFL2 < 1 | 0,09 |
| Золотое правило экономики | X7 | TFD < 1 | 0,08 |
| Обеспечение оптимизации структуры источников финансирования (FD), ед. | X8 | Vf ≥V1 | 0,06 |
| Относительный запас финансовой прочности (F), % | X9 | F ≥30 % | 0,05 |

Для построения скорингового алгоритма выбраны девять наиболее значимых индикаторов, адекватно отражающих сущность исследуемого явления. Для каждого индикатора, входящего в систему оценки, определена степень эффективности предпринимательской деятельности; кроме того, индикаторам присвоено соответствующее количество баллов с учетом их значимости (веса) и построена шкала оценки эффективности предпринимательской деятельности. В итоге каждый индикатор системы оценивается в баллах, и эти оценки складываются в интегральный показатель достижения эффективности предпринимательской деятельности.

Интегральный индекс эффективности предпринимательской деятельности (*S*-индекс) может быть рассчитан на основе следующей формулы:

$$S = 0.18x_1 + 0.16x_2 + 0.14x_3 + 0.13x_4 + 0.11x_5 + 0.09x_6 + 0.08x_7 + \\ +0.06x_8 + 0.05x_9 \quad (4)$$

Значения весов (уровней значимости) для индикаторов эффективности предпринимательской деятельности получены экспертным путем. Значения индикаторов (*xi*) измеряются в баллах следующим образом: если цель по конкретному индикатору не достигнута, то ему присваивается 0 баллов, если достигнута – 1 балл. Значение каждого индикатора в баллах взвешивается по уровню значимости и эти произведения суммировались. При такой оценке интегральный индекс достижения целей будет изменяться в интервале от 0 до 1.

В таблице 7 представлена степень эффективности предпринимательской деятельности на основании полученной оценки интегрального индекса.

Таблица 7 – Степень достижения финансовых целей

| Значение интегрального индекса оценки целей | Степень достижения целей |
|---|---|
| 0 – 0,4 | Низкая |
| 0,41 – 0,79 | средняя |
| 0,80 – 1 | высокая |

Таким образом, рациональная система выбора цели фирмы состоит из строго упорядоченных процедур, базисом которых является целеполагание, использующее результаты комплексной экономической диагностики, выявления проблемных ситуаций, определения цепочки ценностей для установления направлений, принципов и критериев задач планирования.

## 2.3 Разработка алгоритма анализа и оценки финансово-хозяйственной деятельности субъекта малого бизнеса

В настоящее время в экономике развитых стран мира функционируют одновременно крупные, средние и малые предприятия, причем два последних вида составляют подавляющее большинство. Малое предпринимательство совместно с крупными предпринимательскими структурами и государственным сектором представляет единое целое, и нельзя отрицать его важную роль в развитии экономики как отдельных стран, так общемировой хозяйственной системы.

Малое предпринимательство – это самостоятельный сектор экономики, обладающий значительным инновационным потенциалом, производящий товары, работы и услуги, основанный на использовании индивидуального труда, частной и личной собственности, ограниченного количества ресурсов (рабочей силы, мощностей и др.).

Необходимость принятия текущих решений и контроля деятельности компании предполагает проведение оценки ее финансового состояния. Используемые для этого методики финансового анализа подробно описаны не в одном десятке учебных и практических пособий.

Как показал опрос, проведенный «Эксперт Системс» среди российских финансовых менеджеров, его участники используют весь спектр возможностей

финансового анализа, от общеупотребительного коэффициентного анализа – расчета четырех групп показателей (ликвидности, рентабельности, оборачиваемости, структуры капитала) до специальных оценочных показателей, расчет которых регламентируется различными регуляторами [35, С.53].

Приоритеты аудитории приведены в таблице 8.

Таблица 8 – ТОП-10 используемых методик финансового анализа

| | |
|---|---|
| Коэффициентный анализ (ликвидность, рентабельность, оборачиваемость, структура капитала) | 68% |
| Анализ ликвидности | 62% |
| Оценка стоимости чистых активов | 54% |
| Анализ себестоимости | 52% |
| Анализ безубыточности | 47% |
| Факторный анализ прибыли | 45% |
| Сравнительный анализ | 41% |
| Факторный анализ рентабельности собственного капитала | 39% |
| Оценка финансового состояния заемщика | 37% |
| Матрица финансовых стратегий | 23% |

Методика финансового анализа предприятия в узком смысле – это совокупность показателей финансового состояния и методов их оценки. Методики финансового анализа различаются в основном по способам группировки тех или иных показателей финансового состояния предприятия, но практически все они включают показатели, оценивающие платежеспособность, ликвидность, собственный капитал, обязательства и т.д.

Как показывает изучение вопросов анализа и оценки эффективности предпринимательской деятельности, такой объемный анализ на малом предприятии не может использоваться в оперативном или текущем периоде, и он не учитывает все факторы деятельности малого предприятия.

Таким образом, современные системы анализа деятельности промышленных предприятий, не могут в полной мере обеспечить своевременное и адекватное принятие мер руководством предприятия по управлению малым предприятием в силу своей неоперативности и негибкости, а также игнорирования системного характера взаимодействия представителей малого бизнеса. В процессе исследования в этой сфере были выявлены такие проблемы: необходимо сформи-

ровать методику анализа предпринимательской деятельности релевантную условиям малого, развивающегося предприятия, с одной стороны, а с другой стороны, эта методика должна учитывать системные (синергетические) взаимодействия, формирующиеся в процессе предпринимательской деятельности. Кроме этого, использование методики инновационного анализа было бы существенно облегчено, если бы проводилось на строгом соблюдении заранее заданных правил, алгоритмов, то есть формализованными способами действий.

Изменение экономических условий и потребностей пользователей в России диктуют изменение требований, предъявляемым к методикам финансового анализа и требуют их уточнения в части характеристик и структуры финансового анализа. Эти же изменения вызывают необходимость корректировки используемых наборов аналитических показателей и уточнения применяемых аналитических схем. Главным критерием решения возникающих при разработке методики вопросов должна быть практическая полезность формируемой аналитической модели для пользователей [18, С.159].

Новые модели отечественного учета и финансового анализа ориентируются на рыночную экономику и разрабатываются с учетом базовых международных стандартов и результатов научных исследований, практической необходимости и накопленного опыта. В первую очередь, для удовлетворения запросов отечественных пользователей финансовой информации и уточнения методик финансового анализа требуется разработка их типологии в России по критерию заинтересованности каждой из групп пользователей в тех или иных результатах финансового анализа.

Для комплексной оценки финансового состояния предпринимательской деятельности в малом бизнесе достаточно системы из четырех групп финансовых коэффициентов, характеризующих его основные аспекты: имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, деловую активность, представленную в таблице 9 [35, С.61].

Таблица 9 – Основные показатели оценки эффективности предпринимательской деятельности представителей малого бизнеса

| Наименование финансового Коэффициента | Расчетная формула | |
|---|---|---|
| | Числитель | Знаменатель |
| 1 | 2 | 3 |
| 1.Показатели имущественного положения | | |
| Доля оборотных активов в имуществе | Оборотные активы | Валюта баланса |
| Доля денежных средств в оборотных активах | Денежные средства | Оборотные активы |
| Доля дебиторской задолженности в оборотных активах | Дебиторская задолженность | Оборотные активы |
| Доля долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства во внеоборотных активах | Долгосрочные финансовые вложения<br>+ Незавершенное строительство | Внеоборотные активы |
| 1.5. Доля реальных активов в имуществе | Реальные активы (Нематериальные активы<br>+ Основные средства<br>+ Производственные запасы<br>+ Незавершенное производство) | Валюта баланса |
| 2. Показатели финансовой устойчивости | | |
| 2.1. Коэффициент финансовой Независимости | Собственный капитал | Валюта баланса |
| 2.2. Коэффициент структуры заемного капитала | Долгосрочные обязательства | Заемный капитал |
| 2.3.Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными Средствами | Собственный оборотный Капитал (Собственный капитал<br>– Внеоборотные активы) | Оборотные активы |
| 2.4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами, и займами | Собственный оборотный капитал + Долгосрочные кредиты и займы | Запасы |
| 3. Показатели платежеспособности и ликвидности | | |

Продолжение таблицы 9

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 3.1. Коэффициент инвестирования | Собственный капитал | Внеоборотные Активы |
| 3.2. Коэффициент структуры долгосрочных вложений | Собственный капитал + Долгосрочные кредиты и займы | Реальные активы |
| 3.3. Коэффициент текущей ликвидности | Оборотные активы | Краткосрочные Обязательства |
| 3.4. Коэффициент быстрой ликвидности | Денежные средства + Краткосрочные финансовые вложения + Краткосрочная дебиторская задолженность | Краткосрочные обязательства |
| 3.5. Коэффициент абсолютной ликвидности | Денежные средства | Краткосрочные Обязательства |
| 4. Показатели деловой активности | | |
| 4.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов | Выручка (нетто) от продаж | Оборотные активы |
| 4.2. Коэффициент отдачи активов | Выручка (нетто) от продаж | Средняя сумма всех активов |
| 4.3. Рентабельность продаж | Прибыль от продаж | Выручка (нетто) от продаж |
| 4.4. Рентабельность активов | Чистая прибыль | Средняя сумма всех активов |
| 4.5. Рентабельность реальных активов | Прибыль от продаж | Средняя сумма реальных активов |
| 4.6. Рентабельность инвестированного капитала | Чистая прибыль | Средняя сумма инвестированного капитала (долгосрочных обязательств и собственного капитала) |
| 4.7. Коэффициент дивидендного выхода | Дивиденд на обыкновенную акцию | Прибыль на обыкновенную акцию |

Окончание таблицы 9

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 4.8. Рентабельность обыкновенной акции | Дивиденд на обыкновенную акцию | Рыночная цена обыкновенной акции |

Доля оборотных активов в имуществе характеризует степень мобильности имущества предприятия и показывает удельный вес оборотных активов в его имуществе [1].

Доля денежных средств в оборотных активах характеризует степень ликвидности оборотных активов предприятия и показывает удельный вес абсолютно ликвидных активов в его оборотных активах.

Доля дебиторской задолженности в оборотных активах характеризует степень временного отвлечения оборотных активов предприятия из оборота и показывает удельный вес дебиторской задолженности в его оборотных активах.

Доля долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства во внеоборотных активах характеризует степень отвлечения их из текущей деятельности предприятия и показывает удельный вес долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства в его внеоборотных активах.

Доля реальных активов в имуществе характеризует уровень производственного потенциала предприятия и показывает удельный вес реальных активов, в состав которых входят нематериальные активы, основные средства, производственные запасы (сырье, материалы и другие аналогичные ценности) и затраты в незавершенном производстве, в его имуществе.

Для осуществления оценки финансовой устойчивости отобраны четыре финансовых коэффициента [35, С.63]:

– коэффициент финансовой независимости;

– коэффициент структуры заемного капитала;

– коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами;

– коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами, и займами.

Коэффициент финансовой независимости характеризует уровень финансового риска, связанного со структурой всего капитала предприятия, и показывает удельный вес его собственного капитала во всем капитале.

Коэффициент структуры заемного капитала характеризует уровень финансового риска, связанного со структурой заемного капитала предприятия, и показывает удельный вес долгосрочных обязательств в его заемном капитале [4, С.88].

Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами характеризует уровень финансового риска, связанного с обеспечением финансирования оборотных активов предприятия, и показывает, в какой степени его оборотные активы сформированы за счет собственных средств.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами, и займами характеризует уровень финансового риска, связанного с обеспечением финансирования запасов предприятия, и показывает, в какой степени его запасы сформированы за счет собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов, и займов.

Для выполнения оценки платежеспособности и ликвидности предприятия отобраны пять финансовых коэффициентов [35, С.65]:

- коэффициент инвестирования;
- коэффициент структуры долгосрочных вложений;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Коэффициент инвестирования характеризует уровень платежеспособности предприятия и показывает, в какой степени его внеоборотные активы профинансированы за счет собственных средств.

Коэффициент структуры долгосрочных вложений также характеризует уровень платежеспособности предприятия и показывает, в какой степени его реальные активы профинансированы за счет собственного капитала и долгосрочных кредитов, и займов.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует уровень ликвидности предприятия и показывает, в какой степени краткосрочные обязательства промышленного предприятия обеспеченны его оборотными активами.

Коэффициент быстрой ликвидности характеризует уровень ликвидности предприятия и показывает, в какой степени краткосрочные обязательства предприятия обеспеченны его абсолютно ликвидными активами и активами средней ликвидности.

Коэффициент абсолютной ликвидности характеризует уровень ликвидности предприятия и показывает, какая часть его краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно.

Для проведения оценки деловой активности предприятия отобраны следующие восемь финансовых коэффициентов [35, С.71]:

- коэффициент оборачиваемости оборотных активов;
- коэффициент отдачи активов;
- рентабельность продаж;
- рентабельность активов;
- рентабельность реальных активов;
- рентабельность инвестированного капитала;
- коэффициент дивидендного выхода;
- рентабельность обыкновенной акции.

Коэффициент оборачиваемости оборотных активов характеризует интенсивность использования оборотных активов предприятия и показывает количество оборотов, совершаемое ими за период [2, С.69].

Коэффициент отдачи активов характеризует интенсивность использования активов предприятия и показывает, сколько рублей выручки (нетто) от продаж дает каждый рубль капитала, вложенного в активы.

Рентабельность продаж характеризует эффективность текущей деятельности предприятия и показывает удельный вес прибыли от продаж в выручке (нетто) от продаж.

Рентабельность активов, будучи наиболее важным из всех показателей рентабельности, характеризует эффективность использования активов предприятия и показывает, сколько рублей чистой прибыли зарабатывает оно с каждого рубля, вложенного в активы.

Рентабельность реальных активов характеризует эффективность использования производственного потенциала предприятия и показывает, сколько рублей прибыли от продаж зарабатывает оно с каждого рубля, вложенного в реальные активы.

Рентабельность инвестированного капитала характеризует эффективность использования долгосрочных источников финансирования предприятия и показывает, сколько рублей чистой прибыли зарабатывает оно с каждого рубля инвестированного капитала.

Коэффициент дивидендного выхода характеризует дивидендную политику предприятия (если оно является открытым акционерным обществом) и показывает удельный вес дивиденда в прибыли на его обыкновенную акцию.

Рентабельность обыкновенной акции характеризует как инвестиционную привлекательность обыкновенных акций предприятия (если оно является открытым акционерным обществом), так и его дивидендную политику и показывает уровень возврата капитала, вложенного в обыкновенные акции промышленного предприятия. Если же предприятие не является акционерным обществом, то при осуществлении комплексной оценки его финансового состояния последние два показателя (коэффициент дивидендного выхода и рентабельность обыкновенной акции) исключаются.

Для каждого основного показателя (финансового коэффициента) оценки финансового состояния разработана нормативная база, предполагающая выделение трех классов надежности: первого – лучшего, второго – среднего, третьего – худшего (таблица 10).

Таблица 10 – Нормативная база финансовых коэффициентов, отобранных для комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности

| Наименование финансового коэффициента | Значения по классам надежности | | |
|---|---|---|---|
| | Первый | Второй | Третий |
| 1. Показатели имущественного положения | | | |
| 1.1. Доля оборотных активов в имуществе | > 0,35 | 0,35 – 0,20 | < 0,20 |
| 1.2. Доля денежных средств в оборотных активах | > 0,15 | 0,15 – 0,05 | < 0,05 |
| 1.3. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах | < 0,10 | 0,10 – 0,20 | > 0,20 |
| Доля долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства во внеоборотных активах | < 0,05 | 0,05 – 0,15 | > 0,15 |
| 1.5. Доля реальных активов в имуществе | > 0,75 | 0,75 – 0,65 | < 0,65 |
| 2. Показатели финансовой устойчивости | | | |
| 2.1. Коэффициент финансовой независимости | > 0,60 | 0,60 – 0,50 | < 0,50 |
| 2.2. Коэффициент структуры заемного капитала | > 0,70 | 0,70 – 0,50 | < 0,50 |
| 2.3.Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами | > 0,20 | 0,20 – 0,10 | < 0,10 |
| 2.4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, а также долгосрочными кредитами и займами | > 1,00 | 1,00 – 0,70 | < 0,70 |
| 3. Показатели платежеспособности и ликвидности | | | |
| 3.1. Коэффициент инвестирования | > 2,00 | 2,00 – 1,00 | < 1,00 |
| 3.2. Коэффициент структуры долгосрочных вложений | > 1,20 | 1,20 – 0,80 | < 0,80 |
| 3.3. Коэффициент текущей ликвидности | > 3,00 | 3,00 – 2,00 | < 2,00 |
| 3.4. Коэффициент быстрой ликвидности | > 0,80 | 0,80 – 0,70 | < 0,70 |
| 3.5. Коэффициент абсолютной ликвидности | > 0,30 | 0,30 – 0,20 | < 0,20 |
| 4. Показатели деловой активности | | | |
| 4.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (количество оборотов за год) | > 6,00 | 6,00 – 4,00 | < 4,00 |
| 4.2. Коэффициент отдачи активов | > 2,50 | 2,50 – 0,80 | < 0,80 |
| 4.3. Рентабельность продаж | > 0,30 | 0,30 – 0,15 | < 0,15 |
| 4.4. Рентабельность активов (по итогам года) | > 0,18 | 0,18 – 0,08 | < 0,08 |
| 4.5. Рентабельность реальных активов | > 0,27 | 0,27 – 0,17 | < ,17 |
| 4.6. Рентабельность инвестированного капитала (по итогам года) | > 0,23 | 0,23 – 0,13 | < 0,13 |
| 4.7. Коэффициент дивидендного выхода | > 0,38 | 0,38 – 0,18 | < 0,18 |
| 4.8. Рентабельность обыкновенной акции | > 0,22 | 0,22 – 0,12 | < 0,12 |

Комплексная оценка финансового состояния предприятия осуществляется посредством расчета рейтинга с помощью экспертно-балльного метода, учитывая примерную равнозначность отобранных финансовых коэффициентов для целей анализа. При этом необходимо исходить из следующего:

– если значение показателя оказывается в первом классе надежности, то ему присваивается 3 балла;

– если значение показателя оказывается во втором классе надежности, то ему присваивается 2 балла;

– если значение показателя оказывается в третьем классе надежности, то ему присваивается 1 балл.

Критерием высокого рейтинга финансового состояния является наибольшая сумма баллов по всем показателям.

При этом выделяются четыре рейтинговых группы, характеризующих степень устойчивости финансового состояния предприятий (таблица 11) акционерного типа (вариант 1) и неакционерного типа (вариант 2): абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние; относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние; относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние; абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние [35, С.78].

Таблица 11 Рейтинговые группы, характеризующие степень устойчивости предпринимательской деятельности

| Рейтинговая группа | Количество баллов | |
|---|---|---|
| | Вариант 1 | Вариант 2 |
| 1. Абсолютно устойчивое (отличное) финансовое состояние | 66 | 60 |
| 2. Относительно устойчивое (хорошее) финансовое состояние | 57 – 65 | 52 – 59 |
| 3. Относительно неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние | 44 – 56 | 40 – 51 |
| 4. Абсолютно неустойчивое (неудовлетворительное) финансовое состояние | 22 – 43 | 20 – 39 |

Результат комплексной оценки финансового состояния предприятия может служить в качестве одного из инструментов оценки инвестиционной привлекательности предприятий.

В случае недостаточной или низкой инвестиционной привлекательности предприятия, связанной с абсолютной или относительной неустойчивостью его финансового состояния, требуется разработка комплекса мероприятий, позволяющих изменить ситуацию в лучшую сторону.

Такие мероприятия, могут быть разработаны на основе целевого прогноза, направленного на улучшение финансового состояния анализируемого предприятия.

В этой связи необходимо продиагностировать финансовое состояние предприятия, выявив причины отклонений рейтингового числа от приемлемых значений, характеризующих относительно и абсолютно устойчивое его финансовое состояние. К этим причинам относятся низкие балльные оценки финансовых коэффициентов, обусловленные их неудовлетворительными значениями.

Начало целевого прогнозирования финансового состояния предприятия в случае необходимости его улучшения предполагает корректировку рейтингового числа в сторону его улучшения, что приводит к получению его прогнозного (улучшенного) значения.

Затем на основе прогнозного рейтингового числа, с учетом результатов ранее проведенной диагностики финансового состояния предприятия, прогнозируются балльные оценки финансовых коэффициентов.

Далее на основе прогнозных балльных оценок финансовых коэффициентов определяются их прогнозные значения.

Если же финансовое состояние предприятия не требует улучшения, то фактические значения рейтингового числа, балльных оценок и финансовых коэффициентов остаются без изменений. В этом случае в качестве прогнозных значений рейтингового числа, балльных оценок и финансовых коэффициентов берутся их фактические значения.

Следующим шагом является расчет прогнозных данных по активам, пассивам и финансовым результатам предприятия, опираясь на формулы финансовых коэффициентов, соотношения показателей бухгалтерского баланса и необходимые начальные условия, в качестве которых могут быть избраны наиболее предсказуемые данные (например, величина собственного капитала, долгосрочных обязательств, реальных активов, выручки (нетто) от продаж и т. д.). Затем осуществляется вычитание из прогнозных данных по активам, пассивам и финансовым результатам предприятия соответствующих исходных данных и определяются отклонения прогнозных данных от исходных. После этого формулируются предложения, направленные на обеспечение реализации рассчитанных отклонений в прогнозном периоде, которые, по сути дела, и являются мероприятиями, направленными на улучшение финансового состояния промышленного предприятия.

Таким образом, данная методика позволяет определить финансовое состояние предприятия спрогнозировать его состояние в будущем и принять окончательное решение о вкладе инвестиций в его развитие.

Выводы по разделу

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы. Финансовый менеджмент переживает пору быстрых изменений. Сейчас финансовые менеджеры все чаще в дополнение к традиционным методам измерения эффективности деятельности компании используют новые, в которых более значительная роль отводится факторам неопределенности.

Сегодня основным источником информации о финансовой деятельности того или иного предприятия является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая базируется на обобщении данных финансового и управленческого учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с пользователями информации с целью получения ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Хотя не всегда данные финансовой отчетности

показывают реальное положение дел, она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам.

Новые методики анализа предпринимательской деятельности предполагают индивидуально-коэффициентный анализ (расчет отдельных коэффициентов по данным отчетности) использовать еще и анализ, дополненный рейтинговой оценкой деятельности предприятия, его имущественного и финансового состояния.

Рейтинг как результат оценки (а не процесс ранжирования) специалисты считают агрегированным показателем эффективности работы хозяйствующего субъекта или его подразделения. Его получают путем изучения системы показателей, которые характеризуют все процессы, происходящие в организации, и включают в себя обобщающие данные об их результатах.

Основными особенностями современного анализа предпринимательской деятельности являются, в частности, его новая целевая направленность, расширение информационной базы и инструментария.

Целевая направленность современного финансового анализа состоит в обосновании управленческих решений, последствия которых проявятся в ближайшем или отдаленном будущем, поэтому его важнейшей задачей является перспективная оценка финансового состояния организации и ее финансовой устойчивости с позиции их соответствия целям развития организации в условиях существующей неопределенности и риска.

В связи с этим, нами для анализа эффективности предпринимательской деятельности был разработан алгоритм анализа, базирующийся на основных финансовых показателях, характеризующих его основные аспекты: имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, деловую активность. Для каждого основного показателя (финансового коэффициента) оценки финансового состояния разработана нормативная база, предполагающая выделение трех классов надежности: первого – лучшего, второго – среднего, третьего – худшего. Комплексная оценка финансового состояния предприятия осуществляется посредством расчета

рейтинга с помощью экспертно-балльного метода, учитывая примерную равнозначность отобранных финансовых коэффициентов для целей анализа. данная методика позволяет определить финансовое состояние предприятия спрогнозировать его состояние в будущем и принять окончательное решение о вкладе инвестиций в его развитие.

# 3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИП СОРОКИН В.Н.

## 3.1 Апробация разработанной методики анализа эффективности предпринимательской деятельности ИП Сорокин В.Н.

ИП Сорокин В.Н. ведет свою деятельность на мебельном рынке уже более 10 лет. Продукция ИП продается под торговой маркой «Златоустовская мебельная студия»

Фирма поддерживает богатый ассортимент, широкий модельный ряд мебельных коллекций и высокое качество продаваемого товара благодаря стабильным связям с лучшими российскими производителями. Она предлагает мебель разных ценовых категорий, рассчитанную на любого покупателя. Помимо высокого качества все представленные марки объединяет еще одно свойство – они рассчитаны на создание неповторимой, уютной и теплой домашней атмосферы.

В торговых залах фирмы регулярно оформляются и обновляются выставки современной мебели. Покупателям предлагаются не просто изделия, выставленные на продажу, а готовые интерьерные решения с использованием различных аксессуаров, бренд-секции комнат, оформленные дизайнерами-профессионалами, что является своеобразной эксклюзивной визитной карточкой фирмы.

Каждый год «Златоустовская мебельная студия» широко внедряет новые торговые технологии, предлагающие покупателям включаться в процесс создания эксклюзивных дизайнерских решений. Используя специальные программы, продавцы-консультанты помогают создать индивидуальную особую 3D расстановку мебели в интерьере квартиры во всех деталях.

За срок своего существования у фирмы появилось множество постоянных клиентов, что является большим плюсом в деятельности, как среди частных клиентов, так и различных фирм.

В Челябинской области функционируют большое число фирм с аналогичной сферой деятельности, конкуренты имеют сравнительно одинаковую долю рынка, поэтому особого влияние друг на друга они не имеют, их главной целью является – сохранение прибыльности фирмы и её увеличение по мере возможности.

Основой, определяющей направление развития фирмы, является формирование стратегического видения и миссии фирмы. Хорошо осмысленное стратегическое видение готовит фирму к будущему, помогает установить долгосрочные направления развития и указывает на намерения фирмы занять определенные позиции в бизнесе. Заявление о миссии определяет характер бизнеса фирмы и создает ясное видение того, что фирма пытается сделать для своих потребителей и каким образом стремится достигнуть устойчивой конкурентоспособности. Фирма существует для того, чтобы добиться чего-то в рамках окружающей ее среды. Конкретная цель или миссия фирмы ясна обычно с самого начала. Однако с течением времени по мере роста фирмы, программа может потерять свою четкость.

Миссия фирмы с позиций рыночной ориентации определяет «Златоустовскую мебельную студию» с точки зрения ее деятельности по обслуживанию конкретных групп потребителей и/или удовлетворению конкретных нужд и запросов.

Рассматриваемая фирма декларирует следующую философию: наша фирма призвана удовлетворять постоянно растущие потребности в мягкой мебели в Уральском Федеральном округе. В дальнейшем фирма планирует расширить свою сферу деятельности на прилегающие регионы с целью лучшего удовлетворения потребностей населения, обеспечения людей дополнительными сопутствующими товарами, при этом создавая дополнительные рабочие места, как на самой фирме, так и на фирмах-изготовителях мебели, достигая тем самым, в конечном итоге, получение большей прибыли.

Миссия «Златоустовской мебельной студии» состоит в предоставлении клиентам широкого спектра услуг, постоянном расширении ассортимента

производимой продукции, сокращении сроков выполнения работ, предоставлении новых видов услуг и многое другое.

Любая миссия порождает иерархию целей, включающую в себя как профессиональные цели, так и маркетинговые и качественные задачи (стратегические цели) В рамках данной миссии можно сформулировать цели, стоящие перед фирмой и представить их графически в виде дерева целей на рисунке 7.

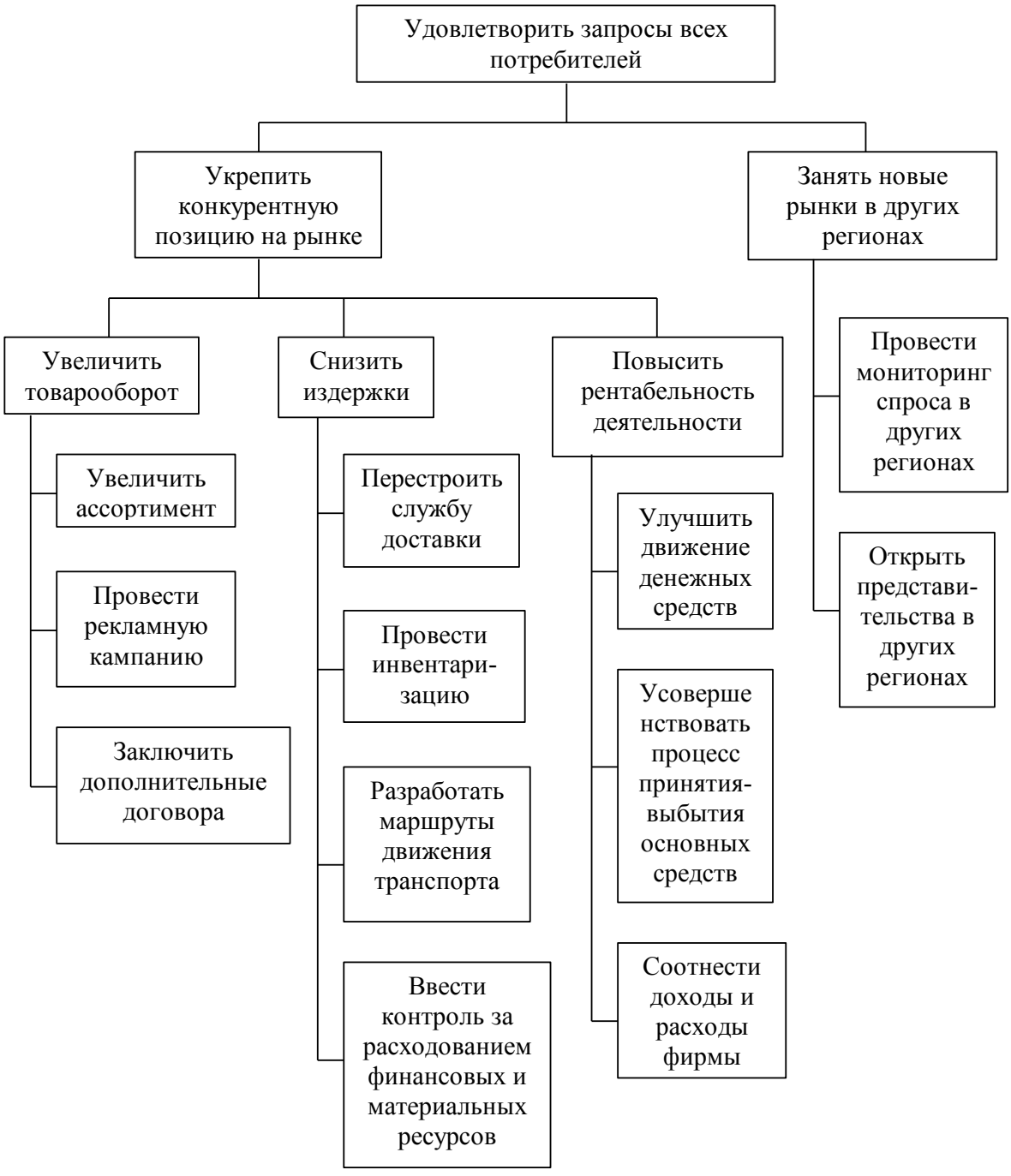


Рисунок 7 – Дерево целей «Златоустовской мебельной студии»

Процесс постановки целей в «Златоустовской мебельной студии» происходит сверху вниз, чтобы существовала возможность направлять руководителей организационных подразделений и руководителей низшего уровня на достижение таких результатов, которые поддерживали бы достижение общих целей бизнеса и фирмы. В последствие корректировка стратегических и тактических целей осуществляется при непосредственном участии всех сотрудников холдинга на проводимой на постоянной основе редакционной коллегии.

В основе производственной системы фирмы применяются следующие принципы: производство по системе «Точно вовремя»; минимальный объём запасов и эффективное использование ресурсов; географическая комплектация линий сборки и изготовления комплектующих; создание хороших возможностей для осуществления коммуникаций, исключение потерь; сигнализирование о потребности в деталях; выравнивание производительности труда, быстрая настройка оборудования; рационализация производственных процессов и изделий, стандартизация труда; использование автоматических средств защиты от неумелого использования оборудования; обучение рабочих выполнению различных операций; организация групповой работы; непрерывный процесс внедрения усовершенствования и др.

Фирма планомерно создает и развивает региональную систему продаж на основе более 10 торговых представительств. «Златоустовская мебельная студия» является постоянным партнером более 100 фирм в России и странах СНГ. Численность фирмы около 50 человек. Клиенты фирмы различны: от мелких розничных покупателей до крупных торговых фирм (рисунок 8).

Партнеры обладают совершенно разными рыночными позициями и силами. Особый акцент делается на сотрудничестве с крупными фирмами поставщиками и клиентами, которые, как правило, предъявляют более высокие требования по многим аспектам. Некоторые поставщики стараются максимально формализовать отношения, прописав всевозможные условия в договоре, вплоть до требования представлять регулярный отчет о деятельности фирмы.

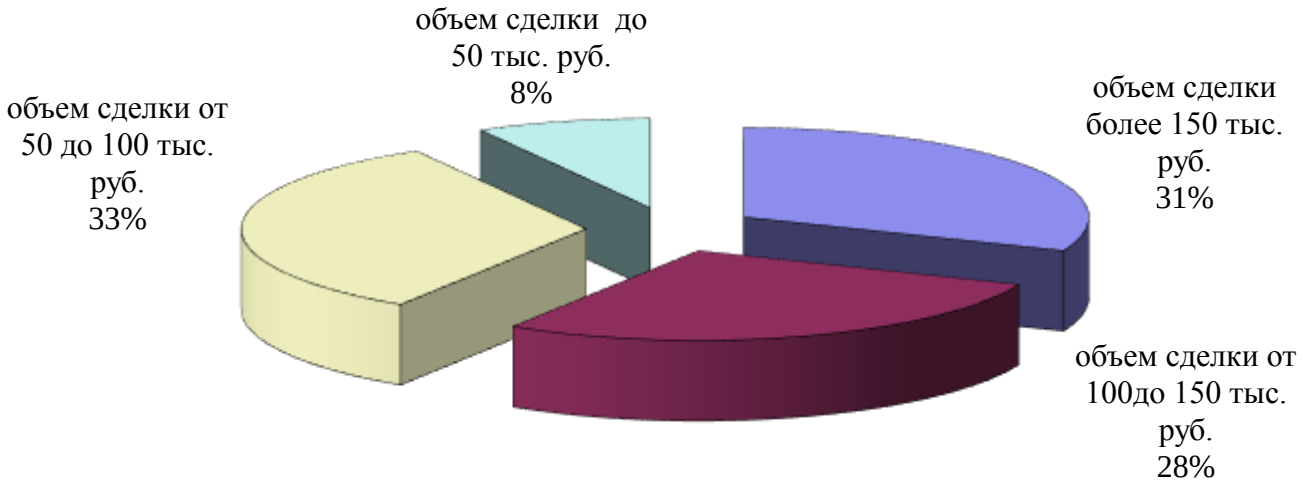


Рисунок 8 – Структура бизнес-партнеров «Златоустовской мебельной студии»

В любой момент предприятие может рассматриваться как совокупность капиталов, поступающих из различных источников: от инвесторов, вкладывающих свои средства в капитал компании, кредиторов, сужающих определенные суммы, а также доходов, полученных в результате деятельности фирмы. Средства, сформированные за счет всех этих источников, направляются на различные цели. Это – и приобретение основных средств, предназначенных для производства товаров и услуг, и создание товарных запасов, и финансирование дебиторской задолженности.

На основании данных бухгалтерского учета был составлен баланс на начало 2013, 2014 и 2015 года, а также отчет о прибылях и убытках за 2013, 2014 и 2015 году с целью проведения анализа эффективности предпринимательской деятельности «Златоустовской мебельной студии».

В таблице 12 представлена динамика имущества и источников его формирования.

Таблица 12 – Динамика имущества и источников его финансирования

| Актив | 2013 тыс. руб. | 2014 тыс. руб. | Изменение к 2013 г. | | 2015 тыс. руб. | Изменение к 2014 г. | | Изменение к 2013 г. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | тыс. руб. | % | | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Основные средства | 3587 | 3328 | -259 | 92,8 | 3266 | -62 | 98,1 | -321 | 91,1 |
| Итого внеоборотные активы | 3587 | 3328 | -259 | 92,8 | 3266 | -62 | 98,1 | -321 | 91,1 |
| Запасы | 5241 | 6290 | 1049 | 120,0 | 7401 | 1111 | 117,7 | 2160 | 141,2 |
| Сырье и материалы | 129 | 147 | 18 | 114,0 | 164 | 17 | 111,6 | 35 | 127,1 |
| Товары для перепродажи | 5112 | 6143 | 1031 | 120,2 | 7237 | 1094 | 117,8 | 2125 | 141,6 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 563 | 297 | -266 | 52,8 | 362 | 65 | 121,9 | -201 | 64,3 |
| Денежные средства | 561 | 472 | -89 | 84,1 | 349 | -123 | 73,9 | -212 | 62,2 |
| Итого оборотные активы | 6365 | 7059 | 694 | 110,9 | 8112 | 1053 | 114,9 | 1747 | 127,4 |
| Итого Активы | 9952 | 10387 | 435 | 104,4 | 11378 | 991 | 109,5 | 1426 | 114,3 |
| Пассивы | | | | | | | | | |
| Нераспределенная прибыль | 7441 | 8554 | 1113 | 115,0 | 9196 | 642 | 107,5 | 1755 | 123,6 |
| Итого собственный капитал | 7441 | 8554 | 1113 | 115,0 | 9196 | 642 | 107,5 | 1755 | 123,6 |
| Кредиторская задолженность | 2511 | 1833 | -678 | 73,0 | 2182 | 349 | 119,0 | -329 | 86,9 |
| Итого Пассивы | 9952 | 10387 | 435 | 104,4 | 11378 | 991 | 109,5 | 1426 | 114,3 |

За анализируемый период валюта баланса предприятия выросла на 1426 тыс. руб. и в 2015 году составила 11378 тыс. руб., темп роста к уровню 2013 года составил 114,3%. Динамика основных средств отрицательная, за анализируемый период они снизились на 321 тыс. руб. и составили 3266 тыс. руб., темп снижения к 2013 году – 8,9%. Оборотные активы предприятия выросли на 1747 тыс. руб. и составили в 2015 году 8112 тыс. руб. В том числе рост произошел по сырью и материалам на 127,1% (35 тыс. руб.), товарам для перепродажи на 141,6% (2125 тыс. руб.). В течении трех лет произошло снижение дебиторской задолженности на 35,7% (201 тыс. руб.), и денежным средствам на 37,8% (212 тыс. руб.). Нераспределенная прибыль предприятия увеличилась на 123,6% и в 2015 году

составила 9196 тыс. руб. По кредиторской задолженности наблюдается снижение на 329 тыс. руб. (13,1%).

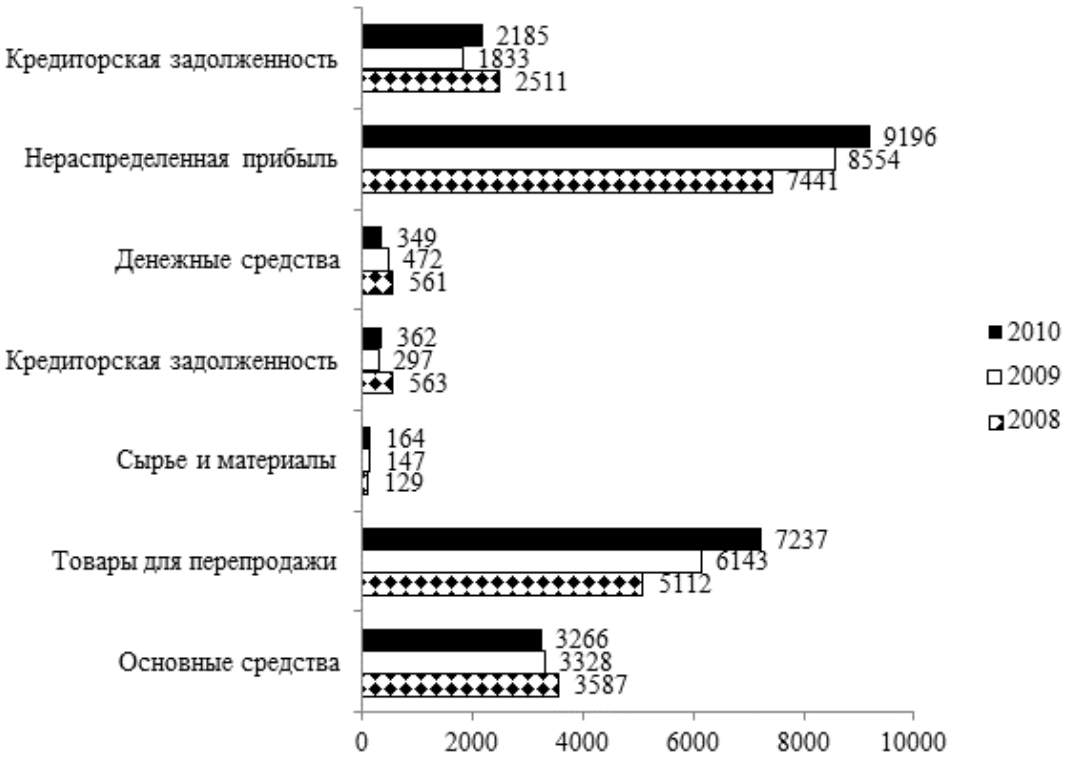


Рисунок 9 – Динамика активов и пассивов предприятия

В таблице 13 представлена структура имущества и источников его финансирования и ее динамика.

Таблица 13 – Структура имущества и источников его финансирования и ее динамика, в процентах

| Актив | 2013 год | 2014 год | Изменение к 2014 г. | 2015 год | Изменение к 2015 г. | Изменение к 2014 г. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Основные средства | 36,04 | 32,04 | -4,00 | 28,70 | -3,34 | -7,34 |
| Запасы | 52,66 | 60,56 | 7,89 | 65,05 | 4,49 | 12,38 |
| Сырье и материалы | 1,30 | 1,42 | 0,12 | 1,44 | 0,03 | 0,15 |
| Товары для перепродажи | 51,37 | 59,14 | 7,77 | 63,61 | 4,46 | 12,24 |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 5,66 | 2,86 | -2,80 | 3,18 | 0,32 | -2,48 |
| Денежные средства | 5,64 | 4,54 | -1,09 | 3,07 | -1,48 | -2,57 |
| Итого оборотные активы | 63,96 | 67,96 | 4,00 | 71,30 | 3,34 | 7,34 |

Окончание таблицы 13

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Итого Активы | 100,00 | 100,0 | 0,00 | 100,0 | 0,00 | 0,00 |
| Пассивы | | | | | | |
| Нераспределенная прибыль | 74,77 | 82,35 | 7,58 | 80,82 | -1,53 | 6,05 |
| Итого собственный капитал | 74,77 | 82,35 | 7,58 | 80,82 | -1,53 | 6,05 |
| Кредиторская задолженность | 25,23 | 17,65 | -7,58 | 19,18 | 1,53 | -6,05 |
| Итого пассивы | 100,00 | 100,0 | 0,00 | 100,0 | 0,00 | 0,00 |

Рисунок 10 – Структура активов предприятия

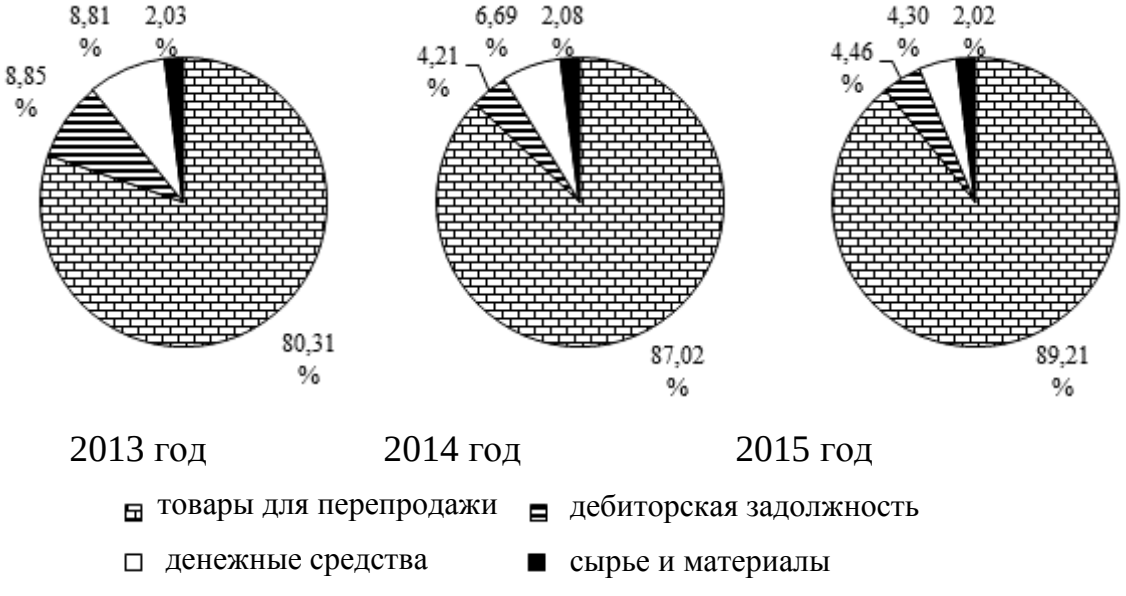


Рисунок 11 – Структура оборотных активов

Наибольшую долю в структуре активов предприятия занимают оборотные активы 71,3%. В сравнении с 2013 годом их доля увеличилась на 7,34% (рисунок 10)

Структура оборотных активов за рассматриваемый период также существенно изменилась. В 2015 году наибольшую долю в оборотных активах занимают товары для перепродажи – 89,21%, в сравнении с 2006 годом доля товаров для перепродажи выросла на 8,9%. В течении трех лет доля дебиторской задолженности в структуре оборотных активов снизилась с 8,85% до 4,46%. Снижение доли денежных средств в течении трех лет составила 4,51 % и в 2015 году составила 4,30%. Доля сырья и материалов снизилась незначительно с 2,03% до 2,02%.

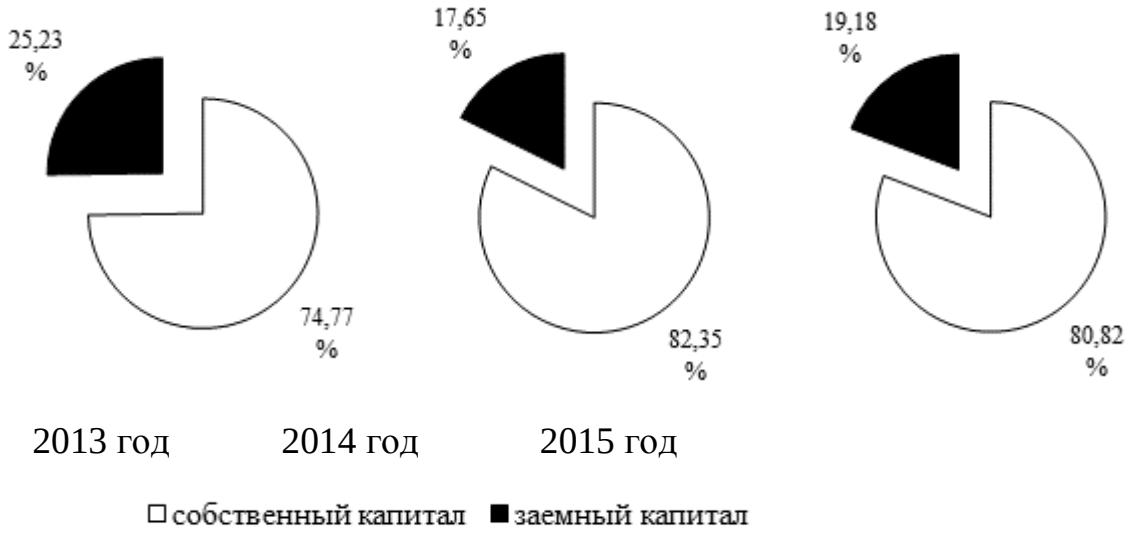


Рисунок 12 – Структура пассивов предприятия

В течение рассматриваемого периода доля собственного капитала предприятия выросла на 6,05% к уровню 2013 года и составила 80,82% в 2015 году. Доля заемного капитала, выраженного в кредиторской задолженности в 2015 году составила 19,18% (рисунок 12).

В соответствии с методикой, описанной в второй главе работы, рассчитаем и оценим показатели ликвидности, финансовой устойчивости, предприятия на основании составленного баланса.

Рассчитаем показатели ликвидности:

– Коэффициент инвестирования:

$Ки_{2013} = 7441 \div 3587 = 2,07$

$Ки_{2014} = 8554 \div 3328 = 2,57$

$Ки_{2015} = 9196 \div 3266 = 2,81$

За анализируемый период коэффициент инвестирования вырос на 0,74 доли единицы, нормативное значение показателя более 2 единиц. Значения показателей за все годы больше нормативного, что положительно отражается на эффективности деятельности предприятия.

– Коэффициент структуры долгосрочных вложений:

$Кдв_{2013} = 7441 \div (3587 + 129) = 2,00$

$Кдв_{2014} = 8554 \div (3328 + 147) = 2,46$

$Кдв_{2015} = 9196 \div (3266 + 164) = 2,68$

Нормативное значение коэффициента структуры долгосрочных вложений составляет более 1,2 единицы. В течении анализируемого периода значения показателя выше нормативного, кроме того показатель имеет тенденцию к росту

– Коэффициент текущей ликвидности

$Ктл_{2013} = 6365 \div 2511 = 2,53$

$Ктл_{2014} = 7059 \div 1833 = 3,85$

$Ктл_{2015} = 8112 \div 2182 = 3,72$

Нормативное значение коэффициента текущей ликвидности более 3 единиц, значения показателя за 2014-2015 годы удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, за рассматриваемый период показатель вырос с 2,53 единиц до 3,72 единицы.

– Коэффициент быстрой ликвидности:

$Кбл_{2013} = (561 + 563) \div 2511 = 0,45$

$Кбл_{2014} = (472 + 297) \div 1833 = 0,42$

$Кбл_{2015} = (349 + 362) \div 2182 = 0,32$

Нормативное значение коэффициента быстрой ликвидности от 0,70 до 0,80 доли единицы, значения показателя за рассматриваемый период не

удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет снизился с 0,45 доли единиц до 0,32 доли единицы.

– Коэффициент абсолютной ликвидности:

$Кал_{2013} = 561 \div 2511 = 0,22$

$Кал_{2014} = 472 \div 1833 = 0,26$

$Кал_{2015} = 349 \div 2182 = 0,16$

Нормативное значение коэффициента абсолютной ликвидности от 0,20 до 0,30 доли единицы, значения показателя в 2013 – 2014 удовлетворяют нормативному значению, а в 2015 году нет. Кроме того, в течение 3-х лет снизился с 0,22 доли единиц до 0,16 доли единицы.

Рассчитаем показатели финансовой устойчивости:

– Коэффициент финансовой независимости:

$Кфн_{2013} = 7441 \div 9952 = 0,75$

$Кфн_{2014} = 8554 \div 10387 = 0,82$

$Кфн_{2015} = 9196 \div 11378 = 0,81$

Нормативное значение показателя более 0,5 доли единицы, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет вырос с 0,75 доли единиц до 0,81 доли единицы.

– Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами:

$Ксос_{2013} = (7441 - 3587) \div 6365 = 0,61$

$Ксос_{2014} = (8554 - 3328) \div 7059 = 0,74$

$Ксос_{2015} = (9196 - 3266) \div 8112 = 0,73$

Нормативное значение показателя более 0,1 доли единицы, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет вырос с 0,61 доли единиц до 0,73 доли единицы.

Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами:

$Ксос_{2013} = (7441 - 3587) \div 5241 = 0,73$

$Ксос_{2014} = (8554 - 3328) \div 6290 = 0,83$

$Ксос_{2015} = (9196 - 3266) \div 7401 = 0,80$

Нормативное значение показателя более 0,7 доли единицы, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет вырос с 0,73 доли единицы до 0,8 единицы.

– Доля реальных активов в имуществе:

$Дра_{2013} = (3587 + 5241) \div 9952 = 0,89$

$Дра_{2014} = (3328 + 6290) \div 10387 = 0,92$

$Дра_{2015} = (3266 + 7401) \div 11378 = 0,93$

Нормативное значение показателя более 0,65 доли единицы, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет вырос с 0,89 доли единицы до 0,93 доли единицы.

В таблице 14 проведен анализ финансовых результатов предприятия.

Таблица 14 – Динамика финансовых результатов предприятия

| Актив | 2013 тыс. руб. | 2014 тыс. руб. | Изменение к 2013 г. | | 2015 тыс. руб. | Изменение к 2014 г. | | Изменение к 2013 г. | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | тыс. руб. | % | | тыс. руб. | % | тыс. руб. | % |
| Товарооборот | 37513 | 41556 | 4043 | 110,8 | 49500 | 7944 | 119,1 | 11987 | 132,0 |
| Выручка-нетто от продажи | 11629 | 12550 | 921 | 107,9 | 15593 | 3043 | 124,2 | 3964 | 134,1 |
| Расходы | 10457 | 10981 | 524 | 105,0 | 14234 | 3253 | 129,6 | 3777 | 136,1 |
| Прибыль от продаж | 1172 | 1569 | 397 | 133,9 | 1359 | -210 | 86,6 | 187 | 115,9 |
| Налоги | 316 | 352 | 36 | 111,4 | 376 | 24 | 106,8 | 60 | 119,0 |
| Чистая прибыль | 856 | 1217 | 361 | 142,2 | 983 | -234 | 80,7 | 127 | 114,8 |

В 2015 году товарооборот предприятия составил 49500 тыс. руб. что на 132% выше уровня 2013 года и на 119,1% выше, чем в 2014 году. Наценка предприятия составляет примерно 31,5%. Выручка - нетто в 2015 году составила 15593 тыс. руб., темп роста выручки к 2014 году составил 124,2%, к 2013 году – 134,1%. Расходы на обеспечение деятельности предприятия в 2015 году составили 14234 тыс. руб., темп роста к 2014 году составил -129,6%, к 2013 году – 136,1%. Прибыль от продаж составила в 2015 году 1359 тыс. руб., что на 13,4% меньше чем в 2014 году и на 115,9% выше уровня 2013 года. Рост налогов к 2013 году составил 119% к 2014 году 106,8%. Таким образом, в 2015 году чистая прибыль

предприятия составила 983 тыс. руб., темп роста прибыли к 2013 году составил 114,8%, к 2014 году чистая прибыль снизилась на 19,3%.

Рассчитаем показатели деловой активности предприятия:

– Коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$Ooa_{2013} = 37513 \div 6365 = 5,89$

$Ooa_{2014} = 41556 \div 7059 = 5,89$

$Ooa_{2015} = 49500 \div 8112 = 6,10$

Нормативное значение показателя более 4 оборотов в год, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет наблюдается тенденция роста показателя. Значение показателя выросло с 5,89 оборотов до 6,10 оборотов.

– Коэффициент отдачи активов:

$Oa_{2013} = 37513 \div 9952 = 3,77$

$Oa_{2014} = 41556 \div 10387 = 4,00$

$Oa_{2015} = 49500 \div 11378 = 4,35$

Нормативное значение показателя более 0,8 оборотов в год, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет наблюдается тенденция роста показателя. Значение показателя выросло с 3,77 оборотов до 4,35 оборотов.

– Рентабельность продаж:

$Rпр_{2013} = 856 \div 11629 = 0,073$

$Rпр_{2014} = 1217 \div 12550 = 0,096$

$Rпр_{2015} = 983 \div 15593 = 0,063$

Нормативное значение показателя более 0,15 доли единицы, значения показателя за анализируемый период не удовлетворяют нормативному значению. Кроме того, в течение 3-х лет наблюдается тенденция снижения показателя. Значение показателя снизилось с 0,073 оборотов до 0,063 оборотов. Небольшой рост рентабельности продаж отмечен в 2014 году.

– Рентабельность активов:

$Ra_{2013} = 856 \div 9952 = 0,086$

$Ra_{2014} = 1217 \div 10387 = 0,117$

$Ra_{2015} = 983 \div 11378 = 0,086$

Нормативное значение показателя более 0,08 доли единицы, значения показателя за анализируемый период удовлетворяют нормативному значению. Значение показателя в 2015 году в сравнении с 2013 годом не изменилось. Небольшой рост рентабельности активов отмечен в 2014 году.

– Рентабельность инвестированного капитала:

$Rик_{2013} = 856 \div 7441 = 0,115$

$Rик_{2014} = 1217 \div 8554 = 0,142$

$Rик_{2015} = 983 \div 9196 = 0,107$

Нормативное значение показателя более 0,13 доли единицы, значения показателя в 2013 и 2015 не удовлетворяют нормативному значению. Значение показателя в 2015 году в сравнении с 2013 годом снизилось на 0,08 доли единицы. В 2014 году рентабельность инвестированного капитала соответствует нормативному.

– Рентабельность реальных активов

$Rpa_{2013} = 856 \div (3587 + 129) = 0,23$

$Rpa_{2014} = 1217 \div (3328 + 147) = 0,35$

$Rpa_{2015} = 983 \div (3266 + 164) = 0,29$

Нормативное значение показателя более 0,17 доли единицы, значения показателя в рассматриваемом периоде удовлетворяют нормативному значению. Значение показателя в 2015 году в сравнении с 2013 годом выросло на 0,06 доли единицы.

Таким образом, проведенный анализ финансовой деятельности позволяет сделать следующие выводы. Предприятие в основном финансирует свою деятельность за счет собственных источников. Наибольшую долю в активах, что является особенностью торговых организаций, занимают товары для перепродажи. Запасы финансируются за счет собственных средств на 80 %, что является хорошей тенденцией. Предприятие в состоянии погасить все свои обязательства так как показатель текущей ликвидности превышает нормативное

значение, однако за счет наиболее ликвидных активов, предприятие в состоянии погасить только 16% обязательств, что не удовлетворяет нормативному значению.

На протяжении анализируемого периода предприятие работает с прибылью, причем имеется тенденция к росту. Оборачиваемость оборотных активов растет в динамике, как и оборачиваемость всех активов, что является положительной тенденцией, чего нельзя сказать о показателях рентабельности. Так рентабельность продаж в рассматриваемом периоде снизилась, рентабельность активов не изменилась, рентабельность инвестированного капитала имеет тенденцию снижения. Рентабельность реальных активов имеет тенденцию роста.

Неоднозначная динамика показателей требует провести оценку финансовой устойчивости предприятия с помощью методики описанной в второй главе.

Как описывалось выше, методика предполагает оценку финансовой устойчивости бальным методом.

В таблице 15 приведена оценка финансовой устойчивости за 2013 год.

Таблица 15 – Оценка финансовой устойчивости за 2013 год

| Наименование финансового коэффициента | Значения по классам надежности | | | Баллы |
|---|---|---|---|---|
| | Первый | Второй | Третий | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Показатели имущественного положения | | | | |
| 1.1. Доля оборотных активов в имуществе (норматив) | > 0,35 | 0,35 – 0,20 | < 0,20 | |
| Факт | 0,64 | | | 3 |
| 1.2. Доля денежных средств в оборотных активах(норматив) | > 0,15 | 0,15 – 0,05 | < 0,05 | |
| Факт | | 0,09 | | 2 |
| 1.3. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах(норматив) | < 0,10 | 0,10 – 0,20 | > 0,20 | |
| Факт | 0,09 | | | 3 |
| Доля долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства во внеоборотных активах (норматив) | < 0,05 | 0,05 – 0,15 | > 0,15 | |
| Факт | 0 | | | 3 |
| 1.5. Доля реальных активов в имуществе (норматив) | > 0,75 | 0,75 – 0,65 | < 0,65 | |

Продолжение таблицы 15

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Факт | 0,89 | | | 3 |
| 2. Показатели финансовой устойчивости | | | | |
| 2.1. Коэффициент финансовой независимости (норматив) | > 0,60 | 0,60 – 0,50 | < 0,50 | |
| Факт | 0,75 | | | 3 |
| 2.2. Коэффициент структуры заемного капитала (норматив) | > 0,70 | 0,70 – 0,50 | < 0,50 | |
| Факт | | | 0 | 1 |
| 2.3.Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (норматив) | > 0,20 | 0,20 – 0,10 | < 0,10 | |
| Факт | 0,61 | | | 3 |
| 2.4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, а также долгосрочными кредитами и займами (норматив) | > 1,00 | 1,00 – 0,70 | < 0,70 | |
| Факт | | 0,73 | | 2 |
| 3. Показатели платежеспособности и ликвидности | | | | |
| 3.1. Коэффициент инвестирования (норматив) | > 2,00 | 2,00 – 1,00 | < 1,00 | |
| Факт | 2,07 | | | 3 |
| 3.2. Коэффициент структуры долгосрочных вложений (норматив) | > 1,20 | 1,20 – 0,80 | < 0,80 | |
| Факт | 2 | | | 3 |
| 3.3. Коэффициент текущей ликвидности (норматив) | > 3,00 | 3,00 – 2,00 | < 2,00 | |
| Факт | | 2,53 | | 2 |
| 3.4. Коэффициент быстрой ликвидности (норматив) | > 0,80 | 0,80 – 0,70 | < 0,70 | |
| Факт | | | 0,45 | 1 |
| 3.5. Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив) | > 0,30 | 0,30 – 0,20 | < 0,20 | |
| 4. Показатели деловой активности (норматив) | | 0,22 | | 2 |
| 4.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (количество оборотов за год) (норматив) | > 6,00 | 6,00 – 4,00 | < 4,00 | |
| Факт | | 5,89 | | 2 |
| 4.2. Коэффициент отдачи активов (по итогам года) (норматив) | > 2,50 | 2,50 – 0,80 | < 0,80 | |
| Факт | 3,77 | | | 3 |
| 4.3. Рентабельность продаж (норматив) | > 0,30 | 0,30 – 0,15 | < 0,15 | |
| Факт | | | 0,073 | 1 |

Окончание таблицы 15

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| 4.4. Рентабельность активов (по итогам года) (норматив) | > 0,18 | 0,18 – 0,08 | < 0,08 | |
| Факт | | 0,086 | | 2 |
| 4.5. Рентабельность реальных активов (по итогам года) (норматив) | > 0,27 | 0,27 – 0,17 0,23 | < ,17 | 2 |
| Факт | | | | |
| 4.6. Рентабельность инвестированного капитала (по итогам года) (норматив) | > 0,23 | 0,23 – 0,13 | < 0,13 | |
| Факт | | | 0,115 | 1 |
| Итого баллов | | | | 45 |

Рейтинговые группы, характеризующие степень устойчивости финансового состояния предприятия представлены в таблице 15. Так как предприятие не является акционерным обществом, оценка финансовой устойчивости проводится по второму варианту. Согласно рейтингу, предприятие в 2013 году имеет относительно-неустойчивое (удовлетворительное) финансовое состояние.

В таблице 16 приведена оценка финансовой устойчивости за 2014 год.

Таблица 16 – Оценка финансовой устойчивости за 2014 год

| Наименование финансового коэффициента | Значения по классам надежности | | | Баллы |
|---|---|---|---|---|
| | Первый | Второй | Третий | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Показатели имущественного положения | | | | |
| 1.1. Доля оборотных активов в имуществе (норматив) | > 0,35 | 0,35 – 0,20 | < 0,20 | |
| Факт | 0,68 | | | 3 |
| 1.2. Доля денежных средств в оборотных активах(норматив) | > 0,15 | 0,15 – 0,05 | < 0,05 | |
| Факт | | | 0,04 | 1 |
| 1.3. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах(норматив) | < 0,10 | 0,10 – 0,20 | > 0,20 | |
| Факт | 0,06 | | | 3 |
| Доля долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства во внеоборотных активах (норматив) | < 0,05 | 0,05 – 0,15 | > 0,15 | |
| Факт | 0 | | | 3 |
| 1.5. Доля реальных активов в имуществе (норматив) | > 0,75 | 0,75 – 0,65 | < 0,65 | |

Продолжение таблицы 16

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Факт | 0,92 | | | 3 |
| 2. Показатели финансовой устойчивости | | | | |
| 2.1. Коэффициент финансовой независимости (норматив) | > 0,60 | 0,60 – 0,50 | < 0,50 | |
| Факт | 0,82 | | | 3 |
| 2.2. Коэффициент структуры заемного капитала (норматив) | > 0,70 | 0,70 – 0,50 | < 0,50 | |
| Факт | | | 0 | 1 |
| 2.3.Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (норматив) | > 0,20 | 0,20 – 0,10 | < 0,10 | |
| Факт | 0,74 | | | 3 |
| 2.4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами, а также долгосрочными кредитами и займами (норматив) | > 1,00 | 1,00 – 0,70 | < 0,70 | |
| Факт | | 0,83 | | 2 |
| 3. Показатели платежеспособности и ликвидности | | | | |
| 3.1. Коэффициент инвестирования (норматив) | > 2,00 | 2,00 – 1,00 | < 1,00 | |
| Факт | 2,57 | | | 3 |
| 3.2. Коэффициент структуры долгосрочных вложений (норматив) | > 1,20 | 1,20 – 0,80 | < 0,80 | |
| Факт | 2,46 | | | 3 |
| 3.3. Коэффициент текущей ликвидности (норматив) | > 3,00 | 3,00 – 2,00 | < 2,00 | |
| Факт | 3,85 | | | 3 |
| 3.4. Коэффициент быстрой ликвидности (норматив) | > 0,80 | 0,80 – 0,70 | < 0,70 | |
| Факт | | | 0,42 | 1 |
| 3.5. Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив) | > 0,30 | 0,30 – 0,20 | < 0,20 | |
| 4. Показатели деловой активности (норматив) | | 0,26 | | 2 |
| 4.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (количество оборотов за год) (норматив) | > 6,00 | 6,00 – 4,00 | < 4,00 | |
| Факт | | 5,89 | | 2 |
| 4.2. Коэффициент отдачи активов (по итогам года) (норматив) | > 2,50 | 2,50 – 0,80 | < 0,80 | |

Окончание таблицы 16

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Факт | 4 | | | 3 |
| 4.3. Рентабельность продаж (норматив) | > 0,30 | 0,30 – 0,15 | < 0,15 | |
| Факт | | | 0,096 | 1 |
| 4.4. Рентабельность активов (по итогам года) (норматив) | > 0,18 | 0,18 – 0,08 | < 0,08 | |
| Факт | | 0,117 | | 2 |
| 4.5. Рентабельность реальных активов (по итогам года) (норматив) | > 0,27 | 0,27 – 0,17 | < ,17 | 2 |
| Факт | 0,35 | | | 3 |
| 4.6. Рентабельность инвестированного капитала (по итогам года) (норматив) | > 0,23 | 0,23 – 0,13 | < 0,13 | |
| Факт | | 0,142 | | 2 |
| Итого баллов | | | | 49 |

Бальная оценка финансовой устойчивости предприятия выросла на 4 баллов, однако финансовое состояние предприятия продолжает оставаться относительно-неустойчивом (удовлетворительном).

В таблице 17 приведена оценка финансовой устойчивости за 2015 год.

Таблица 17 – Оценка финансовой устойчивости за 2015 год

| Наименование финансового коэффициента | Значения по классам надежности | | | Баллы |
|---|---|---|---|---|
| | Первый | Второй | Третий | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Показатели имущественного положения | | | | |
| 1.1. Доля оборотных активов в имуществе (норматив) | > 0,35 | 0,35 – 0,20 | < 0,20 | |
| Факт | 0,71 | | | 3 |
| 1.2. Доля денежных средств в оборотных активах (норматив) | > 0,15 | 0,15 – 0,05 | < 0,05 | |
| Факт | | | 0,04 | 1 |
| 1.3. Доля дебиторской задолженности в оборотных активах(норматив) | < 0,10 | 0,10 – 0,20 | > 0,20 | |
| Факт | 0,04 | | | 3 |
| Доля долгосрочных финансовых вложений и незавершенного строительства во внеоборотных активах (норматив) | < 0,05 | 0,05 – 0,15 | > 0,15 | |
| Факт | 0 | | | 3 |
| 1.5. Доля реальных активов в имуществе (норматив) | > 0,75 | 0,75 – 0,65 | < 0,65 | |

Продолжение таблицы 17

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| Факт | 0,93 | | | 3 |
| 2. Показатели финансовой устойчивости | | | | |
| 2.1. Коэффициент финансовой независимости (норматив) | > 0,60 | 0,60 – 0,50 | < 0,50 | |
| Факт | 0,81 | | | 3 |
| 2.2. Коэффициент структуры заемного капитала (норматив) | > 0,70 | 0,70 – 0,50 | < 0,50 | |
| Факт | | | 0 | 1 |
| 2.3.Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными средствами (норматив) | > 0,20 | 0,20 – 0,10 | < 0,10 | |
| Факт | 0,73 | | | 3 |
| 2.4. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами | > 1,00 | 1,00 – 0,70 | < 0,70 | |
| Факт | | 0,80 | | 2 |
| 3. Показатели платежеспособности и ликвидности | | | | |
| 3.1. Коэффициент инвестирования (норматив) | > 2,00 | 2,00 – 1,00 | < 1,00 | |
| Факт | 2,57 | | | 3 |
| 3.2. Коэффициент структуры долгосрочных вложений (норматив) | > 1,20 | 1,20 – 0,80 | < 0,80 | |
| Факт | 2,68 | | | 3 |
| 3.3. Коэффициент текущей ликвидности (норматив) | > 3,00 | 3,00 – 2,00 | < 2,00 | |
| Факт | 3,72 | | | 3 |
| 3.4. Коэффициент быстрой ликвидности (норматив) | > 0,80 | 0,80 – 0,70 | < 0,70 | |
| Факт | | | 0,32 | 1 |
| 3.5. Коэффициент абсолютной ликвидности (норматив) | > 0,30 | 0,30 – 0,20 | < 0,20 | |
| Факт | | | 0,16 | 1 |
| 4. Показатели деловой активности (норматив) | | | | |
| 4.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (количество оборотов за год) (норматив) | > 6,00 | 6,00 – 4,00 | < 4,00 | |
| Факт | 6,1 | | | 3 |
| 4.2. Коэффициент отдачи активов (по итогам года) (норматив) | > 2,50 | 2,50 – 0,80 | < 0,80 | |
| Факт | 4,35 | | | 3 |

Окончание таблицы 17

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|
| 4.3. Рентабельность продаж (норматив) | > 0,30 | 0,30 – 0,15 | < 0,15 | |
| Факт | | | 0,063 | 1 |
| 4.4. Рентабельность активов (по итогам года) (норматив) | > 0,18 | 0,18 – 0,08 | < 0,08 | |
| Факт | | 0,086 | | 2 |
| 4.5. Рентабельность реальных активов (по итогам года) (норматив) | > 0,27 | 0,27 – 0,17 | < ,17 | 2 |
| Факт | 0,29 | | | 3 |
| 4.6. Рентабельность инвестированного капитала (по итогам года) (норматив) | > 0,23 | 0,23 – 0,13 | < 0,13 | |
| Факт | | | 0,107 | 1 |
| Итого баллов | | | | 45 |

Бальная оценка финансовой устойчивости предприятия снизилась на 4 балла в сравнении с 2014 годом и осталась на уровне 2013 года, финансовое состояние предприятия продолжает оставаться относительно-неустойчивом (удовлетворительном).

Так как финансовое положение предприятия находится в относительно-неустойчивом состоянии, необходимо срочное принятие мер для повышения эффективности предпринимательской деятельности.

## 3.2 Моделирование процесса управления эффективностью предпринимательской деятельности малого предприятия на основании предлагаемой методики анализа

Назначение анализа эффективности предпринимательской деятельности не только оптимизировать издержки производства, повысить эффективность деятельности, но и снизить неопределенность и риски принятия управленческих решений, повысить обоснованность и результативность мер и воздействий в сфере оперативного и стратегического управления. Анализ на основе инновационного потенциала с точки зрения системного взаимодействия позволяет учитывать различные варианты этого взаимодействия и степень его влияния на результативность предпринимательской деятельности. Крайне нежелательный вариант, когда потенциал фирмы структурно не сбалансирован,

развитие его составляющих не согласовано, наблюдается их несовместимость. Такая ситуация дает отрицательный синергетический эффект, негативно влияющий на результативность предпринимательской деятельности. Когда составляющие потенциала фирмы в основном совместимы и сбалансированы, их взаимодействие можно назвать нейтральным, так как оно создает незначительный синергетический эффект, практически не улавливаемый экспертами. Если составляющие потенциала сбалансированы и развиваются согласовано, качественно и количественно соответствуют друг другу, то их взаимодействие усиливает потенциал и положительно влияет на предпринимательскую деятельность. И наиболее желательный вариант, когда составляющие потенциала предельно сбалансированы по всем параметрам, согласовано развиваются, оптимально сочетаются, их взаимодействие оптимизировано, результативность предпринимательской деятельности растет.

Таким образом, организуя оптимизационное взаимодействие составляющих потенциала фирмы можно сформировать разный уровень результативности предпринимательской деятельности. В то же время данные о состоянии потенциала фирмы позволяют судить об уровне синергетического взаимодействия, которое можно рассматривать как показатель эффективности управления предпринимательской деятельностью.

Сложность управления предпринимательской деятельностью на малом предприятии связана с тем, что при разработке стратегии развития необходим учет множества долгосрочных, нечетких целей и ориентиров, учет дисбаланса в развитии различных подсистем предприятия, влияния синергетического взаимодействия в инновационном корпусе предприятия. Кроме того, имеется постоянная необходимость в оценке уже внедренных или внедряемых инноваций в целях планирования дальнейшего развития предприятия. Формируется потребность в разработке модели управления предпринимательской деятельностью малого предприятия, построенной на основе системных принципов инновационного развития предприятия, основанной на учете синергетического взаимодействия в системе инновационного потенциала, модели,

специально ориентированной на работу в условиях сложной, динамичной инновационной среды.

Если на крупном предприятии важным является необходимость обеспечения сбалансированности портфеля продуктов, объектов инвестирования, то на малом предприятии необходимо в первую очередь провести оценку перспектив развития имеющейся технологии, выбрать альтернативы ее развития, определить объемы средств, которые требуются для выведения нового продукта на рынок. Осуществить такие задачи представляется возможным, опираясь на предлагаемую в рамках данного исследования агрегированную методику системного анализа деятельности предприятия, которая служит основанием для реализации соответствующей модели управления предпринимательской деятельности.

Применение большинства используемых моделей управления предпринимательской деятельностью в условиях малого предприятия ограничено, при этом они не учитывают системное взаимодействие, а задачи, которые эти модели решают, мало актуальны для малых предприятий. Поэтому нередко внедрение инноваций заканчивается для малых предприятий неудачно или с низким эффектом.

Для разработки интегрированной модели управления предпринимательской деятельностью предлагается последовательность действия по формированию и выбору сценариев инновационного развития предприятия с учетом синергетического взаимодействия.

Модель управления предпринимательской деятельностью на основе системного анализа является упрощенным отражением управления сложной структурой отношений и взаимодействий элементов в рамках этой структуры. Цель, которую отражает эта модель – учет системного взаимодействия элементов предпринимательской деятельности и повышение синергетического эффекта. Реализуется процесс управления посредством планирования, прогнозирования, организационных мероприятий и других управленческих функций.

Управленческое воздействие осуществляется посредством организационно-экономического механизма, который включает совокупность условий,

инструментов, процедур, направленных на выявление и повышение эффективности взаимодействий в системе предпринимательской деятельности. Механизм позволяет определить направление и силу управленческого воздействия. На практике организационно-экономический механизм рассматривается как способ реализации предпринимательской деятельности, отражающий особенности взаимодействия ее элементов и преобразования этого взаимодействия в синергетический эффект.

Исходя из этого в качестве схемы реализации методических предложений, изложенных выше, предлагается разработанная модель управления предпринимательской деятельностью, отражающая системные свойства сложного управленческого процесса (рисунок 13).

Как видим, интегрированная модель управления рассматривает системное взаимодействие как управленческий ресурс повышения эффективности, добавим, достаточно дешевый ресурс, включающий управленческие и организационные инновации, различные организационные меры, направленные на налаживание взаимодействия элементов системы инновационной деятельности.

Данная модель, предполагает, что показатели уровня инновационного состояния предприятия (инновационного потенциала, на основе которого проводится анализ) находятся во взаимосвязи, а инновационная деятельность обладает свойствами эмерджентности, то есть свойствами, отсутствующими у ее отдельных элементов. При этом учитывается нелинейность управления инновациями на предприятии, которая заключается в том, что одинаковое управленческое воздействие на различные элементы системы инновационной деятельности может привести к различным изменениям ее состояния.

Это обусловлено системным взаимодействием элементов, которое определяет интегрированный результат. Причем управление предпринимательской деятельностью предполагает непрерывность управленческих воздействий, составной частью которых являются воздействия упреждающего характера на основе прогнозирования, мониторинга тенденций развития малого предприятия.

Рисунок 13 – Интегрированная модель управления предпринимательской деятельностью фирмы на основе агрегированной методики системного анализа

Это обусловливает необходимость согласованности целевой деятельности со стратегическими целями предприятия. При этих условиях управление должно быть процессно-проектным, как отмечалось выше, так как предпринимательская деятельность осуществляется как процесс реализации системы проектов.

Применение на практике данной модели, по нашему мнению, позволит малому предприятию использовать известные базовые стратегии управления, адаптировав их к собственным условиям. Это даст возможность получить реальную оценку состояния малого предприятия, а также выработать стратегические альтернативы дальнейшей инновационной деятельности и развития самого предприятия.

Гибкость стратегий развития предпринимательской деятельности достигается за счет ориентации на высокообразованные, профессионально подготовленные кадры, организационную культуру, с опорой на накопленный опыт (умение управлять рисками, инвестициями в недоиспользованные активы, обеспечением высокой ликвидности, умение маневрировать ресурсами, доходами). Ориентация на собственные средства с активным использованием лизинга, сотрудничество с зарубежными партнерами в сфере поиска инновационных идей, воплощенных в разработках и проектах.

Прогнозирование предпринимательской деятельности строится на основе самостоятельно проводимого анализа, изучения спроса, поиска идей.

В «Златоустовской мебельной студии» несколько иной подход к формированию содержания стратегии развития предпринимательской деятельности. Так, миссия рассматривается, как удовлетворение конкретного спроса по определенным группам товаров на основе повышения их качества. Задачами, решаемыми при реализации стратегии, являются разработка новых образцов, повышение качества продукции, мобилизация ресурсов, снижение трудоемкости и себестоимости, высвобождение рабочих мест.

Надо отметить активное использование управленческих технологий, что позволило в целом достичь положительного синергетического эффекта при управлении предпринимательской деятельностью

Базовая стратегия исследуемого предприятия – имитационная стратегия, которая предусматривает использование уже известных технологий и продуктов и их развитие в соответствии с требованиями специфического рынка. Эта стратегия опирается на опытно-конструкторские работы в основном для освоения приобретаемых лицензий и ноу-хау и включает элементы нескольких частных инновационных стратегий. На практике в процессе предпринимательской деятельности имеет место сочетание нескольких видов стратегий, поэтому важным представляется определение пропорций, на основе которых распределяются ресурсы между этими стратегиями:

– наступательная стратегия – технологический рывок и быстрая реакция на рыночные изменения за счет гибкой организационной структуры и имеющихся уникальных ресурсов;

– поглощающая стратегия – приобретение лучших научно-технических результатов;

– промежуточная стратегия – использование слабых сторон конкурентов и сильных сторон предприятия, а также отсутствие прямой конфронтации с конкурентами;

– «Разбойничья» стратегия – на основе новой технологии выпускается на рынок известный продукт, имеющий значительно улучшенные характеристики;

– лицензионная стратегия характерна тем, что предприятия используют выпущенные на рынок новшества других организаций с некоторыми усовершенствованиями и модернизацией;

– стратегия непрерывного совершенствования – совершенствование технологий и качества благодаря персоналу, которому придается ключевое значение;

– стратегия сравнительных преимуществ – производство продукта, сочетающего в себе свойства нескольких товаров, без ухудшения характеристик базового изделия;

– селективная стратегия – концентрация ресурсов на наиболее эффективных направлениях, что создает условия для перехода к наступательной стратегии.

Такое распределение пропорций представляется возможным осуществить на научной основе при использовании предлагаемой в данном исследовании агрегированной методики оценки и анализа эффективности предпринимательской деятельности, так как данная методика позволяет учитывать малейшие изменения инновационного потенциала предприятия и эффективности его использования, определить синергетический вектор инновационного развития малого предприятия.

Малые предприятия являются особенно чувствительными к изменению уровня развития и к гибкости стратегии развития. Но, в то же время, именно малые промышленные предприятия обладают высокой способностью решать многие функциональные задачи, выдвигаемые внешней средой:

- удовлетворять локальные потребности;
- выполнять единичные и уникальные производственные функции и выпускать мелкосерийные партии деталей, узлов и т.д., что можно сформулировать как повышение эффективности крупного производства;
- выполнять обслуживающие функции по отношению к производственным процессам и заполнять инфраструктуру производства;
- стимулировать инновационное предпринимательство;
- повышать занятость населения.

Малые промышленные предприятия, удовлетворяя локальный и узкогрупповой или даже индивидуальный спрос, тем самым связывают экономику на всем пространстве. Они активно содействуют продвижению новых продуктов и технологий, в массовом порядке создавая на их основе новые услуги. Это ускоряет процесс диффузии нововведений, они также активно участвуют в процессе рутинизации нововведений за счет склонности к имитационной деятельности и за счет организации новых услуг на основе новых технологий [22].

Такая активность требует индивидуального подхода к формированию стратегий развития малого промышленного предприятия.

На рисунке 13 (см. выше) представлена общая модель управления инновационным развитием малого предприятия, которая основывается на

использовании предлагаемой методики оценки и анализа эффективности предпринимательской деятельности на основе анализа синергетических эффектов, возникающих на предприятии и вектора их развития.

Именно такой подход к управлению позволяет формировать индивидуальную стратегию развития предпринимательской деятельности на основе индивидуальных моделей инновационного развития предприятия.

Модель управления эффективностью предпринимательской деятельности, нацеленная на повышение синергетического взаимодействия в системе потенциала предприятия и повышение эффективности инноваций нами рассматривается как динамическая совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих управленческих процессов по управлению сложившейся моделью развития предприятия. К этим процессам относятся такие, как определение миссии предприятия и стратегических целей, анализ внешней и внутренней среды, формирование стратегии инновационного развития, разработка стратегических планов, их реализация, контроль и оценка выполнения.

В рамках данного исследования сформировано четыре базовых модели развития предпринимательской деятельности фирмы:

- модель инновационной рецессии предприятия;
- модель неуправляемой системной динамики инновационного развития предприятия;
- модель управляемой синергии инновационного развития предприятия;
- модель оптимизирующей управляемой динамики инновационного развития.

Модель инновационной рецессии малого предприятия предполагает падение инновационного потенциала предприятия, которое сопровождается падением объема суммарной эффективности функционирования инновационного потенциала предприятия. Является наихудшей моделью инновационного развития промышленного предприятия. По сути, выявление такой модели инновационного развития предприятия демонстрирует фактическое отсутствие инновационного развития на предприятии, несмотря на наличие инновационных технологий на

предприятии, сформированного пакета инноваций и инновационных технологий, в силу высоких затрат на инновационную деятельность и потерь от ее реализации.

Предприятие с такой моделью инновационного развития находится на грани банкротства, несмотря на имеющийся инновационный задел и кадровый состав.

Модель неуправляемой системной динамики инновационного развития малого предприятия предполагает рост инновационного потенциала предприятия, сопровождаемое падением объема суммарной эффективности функционирования инновационного потенциала предприятия. Характеризуется дисбалансом инновационного развития отдельных элементов инновационной системы промышленного предприятия.

Модель управляемой системной динамики инновационного развития промышленного предприятия предполагает снижение инновационного потенциала промышленного предприятия сопровождаемое ростом объема суммарной эффективности функционирования инновационного потенциала предприятия.

Модель носит краткосрочный интенсификационный характер функционирования, так как возможное сокращение объема инновационного потенциала ограничено в связи с возможностью сворачивания производства. Является переходной моделью на пути к модели управляемой оптимизационной синергии инновационного развития промышленного предприятия.

Модель управляемой оптимизационной системной динамики инновационного развития малого предприятия характеризуется ростом инновационного потенциала предприятия, сопровождаемым ростом суммарной эффективности его функционирования. Является идеальной моделью и носит долгосрочный интенсификационный характер.

Достижение и долгосрочное сохранение модели управляемой оптимизационной синергии инновационного развития промышленного предприятия представляется возможным на основе систематической диагностики синергии в инновационном корпусе промышленного предприятия с применением

представленной в данном исследовании методики оценки и анализа инновационного развития промышленного предприятия.

Эволюционная динамика моделей инновационного развития малых промышленных предприятий представлена на рисунке 14.

Представленная модель развития предпринимательской деятельности малого предприятия, и схема перехода на инновационный путь развития предприятия в то же время предполагает определенные индивидуальные отклонения от декларированной модели в целом от каждой частной модели и предусматривает определенный набор возможных стратегий инновационного развития исходя из сформировавшейся модели инновационного развития промышленного предприятия.

Рисунок 14 – Эволюционная динамика моделей развития предпринимательской деятельности малых предприятий

Разработка стратегии предпринимательской деятельности предприятия – это формирование определенного представления о том, каким будет будущее развитие деятельности на основе внедрения новшеств в функционирование

предприятия и применения современных методов анализа и управления, которые обеспечивают синергетическую сбалансированность его развития. Ниже рассмотрены вербальные модели развития предпринимательской деятельности предприятия. Формирование моделей основывалось на разработках отечественных ученых в области инновационного стратегического управления [22, 66, 84, 138 и другие].

Модель инновационной рецессии промышленного предприятия предполагает такие меры, как сокращение темпов падения инновационного потенциала промышленного предприятия, пересмотр целей и направлений финансирования инноваций, избавление от неэффективных материальных и нематериальных активов, поиск новых рынков сбыта инновационной продукции; временное сокращение расходов на производство и продвижение на рынок инновационной продукции. При этом может использоваться такой набор инновационных стратегий:

– переход на лицензионную стратегию НИОКР. При этом приобретаются как незавершенные, так и законченные разработки, которые могут быть дополнительно усовершенствованы и использоваться в осуществлении собственных НИОКР. Таким образом, предприятие сокращает сроки получения собственных результатов и нередко с меньшими затратами;

– стратегия следования жизненному циклу предполагает прочную привязку НИОКР к этапам жизненного цикла инновационного продукта. Это позволяет в течение цикла накапливать результаты НИОКР с целью использования выбывающих продуктов и процессов;

– стратегия поддержки продуктового ряда характеризуется стремлением малого предприятия улучшить потребительские свойства выпускаемых традиционных продуктов, не подверженных сильному моральному старению;

– стратегия следования за рынком ориентирует предприятие на производство более рентабельной и с текущим высоким спросом продукции. Эту стратегию рекомендуется использовать и на начальных стадиях инновационного развития предприятия, в период, когда не определены приоритеты выпуска;

– стратегия ретро-нововведений – используется, когда выпускаются устаревшие, но с высоким спросом, находящиеся в эксплуатации, изделия. При этом инновации направляются на совершенствование процессов их изготовления.

Следование рассмотренным стратегиям в управлении инновациями на малом промышленном предприятии с рецессионной моделью инновационной деятельности позволит предприятию изменить структуру инновационного потенциала и остановить падение эффективности его использования как минимум, и повысить эффективность инновационной деятельности малого предприятия как максимум.

Однако следует отметить, что какие бы стратегические решения в сфере управления инновационной деятельностью предприятия не осуществлялись, они требуют глубокой проработки с точки зрения финансирования инноваций и управления возникающими рисками.

Модель неуправляемой динамики инновационной деятельности малого предприятия предполагает, соответственно, такие меры как пересмотр целей и направлений финансирования инноваций, избавление от неэффективных материальных и нематериальных активов, наращивание эффективности функционирования инновационного потенциала за счет выхода на новые рынки сбыта инновационной продукции, сокращения издержек производства и реализации.

Набор стратегий, предлагаемый для модели инновационной рецессии, для этой модели рекомендуется дополнить такими стратегиями:

– стратегия сохранения технологических позиций, которая используется некоторыми малыми предприятиями, занимающими прочные конкурентные позиции, но по некоторым причинам на определенных этапах развития испытывающими сильный и неожиданный скачок усиления конкуренции и не имеющими возможности быстро вложить необходимые средства в обновление производства и продукции. Эта стратегия не является успешной в долгосрочном периоде;

– стратегия продуктовой и процессной имитации сводится к тому, что предприятие заимствует технологии со стороны. Такое заимствование происходит в отношении и к видам продукции, и к способам ее производства. Но эта стратегия таит в себе опасность, которая заключается в возможности выпуска уже устаревшей продукции. Эта стратегия может принести эффект тогда, когда предприятие значительно отстает от конкурентов по уровню развития научно-технического потенциала;

– стратегия стадийного преодоления предусматривает скачок через некоторые стадии технологического развития, минуя при этом некоторые низшие стадии, непосредственно взаимосвязана с имитационной стратегией, со стратегией, опережающей наукоемкости, последние используют как способы ее реализации.

Использование этих стратегий в управлении инновационной деятельностью малого предприятия в модели неуправляемой динамики инновационного развития позволит предприятию сделать процесс инновационного развития более управляемым и изменить структуру инновационного потенциала, остановить падение эффективности как минимум, и повысить эффективность инновационной деятельности как максимум. Так же, как и в первом случае, это требует глубокой проработки вопроса о финансировании инноваций и управлении возникающими рисками.

Модель оптимизирующей управляемой динамики инновационной деятельности предполагает поиск новых направлений финансирования инноваций, путей оптимизации структуры инновационного потенциала, повышения его эффективности, выход на новые рынки, экономии издержек производства и продвижения продукции на рынок. Здесь должен использоваться несколько иной набор инновационных стратегий:

– стратегия исследовательского лидерства позволяет обеспечить предприятию долговременное пребывание предприятия на передовых позициях некоторых НИОКР, но в то же время необходимо учитывать, что предприятия, использующие эту стратегию стремятся как можно дольше находиться по большинству видов инновационной продукции на начальных стадиях роста. А это

требует постоянных инвестиций в новые разработки, что сегодня для многих малых предприятий является достаточно сложным вариантом инновационного развития;

– стратегия параллельной разработки реализуется посредством приобретения технологических лицензий на готовый инновационный продукт или процесс. Изучение вопроса показало, что предприятие в этих условиях стремится как можно быстрее освоить новшество с использованием собственных разработок. Эта стратегия может быть использована малыми предприятиями, если есть условия снижения возможностей конкурентов в освоении данных инноваций.

Положительным моментом является то, что развитие инновационной деятельности происходит на собственной основе;

– стратегия опережающей наукоемкости может быть использована, если для малого предприятия свойственно стремление повысить наукоемкость продукции выше среднего уровня по отрасли. Эта стратегия показала свою результативность в условиях острой конкурентной борьбы, когда необходимо максимально сократить время выхода на рынок, важно опередить другие предприятия в области снижения цен и издержек производства;

– стратегия сохранения технологических позиций может быть использована малыми предприятиями с прочными конкурентными позициями, но в результате определенных обстоятельств, испытывающих сильный и неожиданный натиск конкурентов при невозможности быстро вложить необходимые средства в развитие инновационной деятельности.

Использование рассмотренной совокупности инновационных стратегий в управлении инновационным развитием промышленного предприятия с моделью оптимизирующей управляемой синергии, позволит предприятию повысить эффективность процесса инновационного развития и сбалансировано наращивать инновационный потенциал предприятия. При этом необходимо учитывать проблему эффективного распределения всех видов ресурсов, а также неопределенность и инновационные риски.

Модель оптимизационной управляемой динамики развития инновационной деятельности предприятия строится на основе стратегии исследовательского лидерства, стратегии опережающей наукоемкости, стратегии сохранения технологических позиций. Кроме этого, представляется необходимым использовать и такие стратегии, как стратегия радикального опережения, активной инновационной позиции малого предприятия, его стремление выйти первым на рынок с принципиально новым продуктом (или производить его новым способом).

Стратегия радикального опережения достаточно дорогая и имеет высокую степень риска. Ее рекомендуется использовать на «молодых» предприятиях, имеющих передовые разработки по продуктам и процессам. На предприятиях с моделью оптимизационной управляемой динамики развития инновационной деятельности предложенные инновационные стратегии можно дополнить наступательной стратегией и поглощающей стратегией, которые были рассмотрены в начале раздела.

Таким образом, если сравнить используемые стратегии в исследуемом предприятии с наборами инновационных стратегий в рассмотренных моделях инновационной деятельности, то увидим существенные различия.

Поэтому представляется необходимой определенная корректировка содержания стратегического управления на данном предприятиях, причем, осуществляться она должна в зависимости от состояния инновационной деятельности, которое рекомендуется определять с помощью предлагаемой агрегированной методики, учитывающей системный эффект.

Таким образом, применение предлагаемых стратегий развития предпринимательской деятельности для данной модели развития, позволит предприятию сделать процесс развития фирмы более управляемым и изменить структуру предпринимательского потенциала предприятия, остановить падение эффективности использования предпринимательского потенциала предприятия как минимум, и повысить эффективность функционирования предпринимательского потенциала промышленного предприятия как максимум.

Следует отметить, что любые стратегические решения в области управления эффективности предпринимательской деятельности требуют детальной проработки с точки зрения финансирования инноваций и управления возникающими рисками. Поэтому выбор любой стратегии из предложенных выше требует проведения анализа рисков и оценки предполагаемой эффективности применения стратегии.

Выводы по разделу

В данном разделе проведен анализ предпринимательской деятельности «Златоустовской мебельной студии» по предлагаемому алгоритму. Фирма поддерживает богатый ассортимент, широкий модельный ряд мебельных коллекций и высокое качество продаваемого товара благодаря стабильным связям с лучшими российскими производителями. Она предлагает мебель разных ценовых категорий, рассчитанную на любого покупателя.

Проведенный анализ финансовой деятельности позволяет сделать следующие выводы. Предприятие в основном финансирует свою деятельность за счет собственных источников. Наибольшую долю в активах, что является особенностью торговых организаций, занимают товары для перепродажи. Запасы финансируются за счет собственных средств на 80 %, что является хорошей тенденцией. Предприятие в состоянии погасить все свои обязательства, так как показатель текущей ликвидности превышает нормативное значение, однако за счет наиболее ликвидных активов, предприятие в состоянии погасить только 16% обязательств, что не удовлетворяет нормативному значению.

На протяжении анализируемого периода предприятие работает с прибылью, причем имеется тенденция к росту. Оборачиваемость оборотных активов растет в динамике, как и оборачиваемость всех активов, что является положительной тенденцией, чего нельзя сказать о показателях рентабельности. Так рентабельность продаж в рассматриваемом периоде снизилась, рентабельность активов не изменилась, рентабельность инвестированного капитала имеет тенденцию снижения. Рентабельность реальных активов имеет тенденцию роста.

Бальная оценка финансовой устойчивости предприятия снизилась на 4 балла в сравнении с 2010 годом и осталась на уровне 2009 года, финансовое состояние предприятия продолжает оставаться относительно-неустойчивом (удовлетворительном).

При анализе финансового состояния были выявлены следующие проблемы: снижение абсолютной и срочной ликвидности, снижение рентабельности, рост товарных запасов и их оборачиваемости, снижение эффективности управления источниками финансирования деятельности предприятия.

В целях улучшения качества анализа эффективности предпринимательской деятельности в рамках данного исследования была разработана агрегированная методика системного анализа деятельности предприятия, которая служит основанием для реализации соответствующей модели управления предпринимательской деятельности

Данная модель, предполагает, что показатели уровня состояния предприятия (потенциала, на основе которого проводится анализ) находятся во взаимосвязи, а предпринимательская деятельность обладает свойствами эмерджентности, то есть свойствами, отсутствующими у ее отдельных элементов. При этом учитывается нелинейность управления деятельностью на предприятии, которая заключается в том, что одинаковое управленческое воздействие на различные элементы системы предпринимательской деятельности может привести к различным изменениям ее состояния. При этом модель оптимизационной управляемой динамики развития инновационной деятельности предприятия строится на основе стратегии исследовательского лидерства, стратегии опережающей наукоемкости, стратегии сохранения технологических позиций. Кроме этого, представляется необходимым использовать и такие стратегии, как стратегия радикального опережения, активной инновационной позиции малого предприятия, его стремление выйти первым на рынок с принципиально новым продуктом (или производить его новым способом).

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования по проблеме развития методических подходов к анализу эффективности предпринимательской деятельности были сделаны следующие выводы и рекомендации.

Развитие и становление предпринимательства, в особенности среднего и мелкого, представляет собой одну из самых первостепенных задач по реформированию экономической политики в условиях кризиса. Предпринимательство – это существенная составляющая цивилизованного рыночного хозяйства, являющаяся неотъемлемым элементом присущего ему рыночного механизма. Оно несет в себе мощный антимонопольный потенциал, решает проблему занятости населения и другие немаловажные социальные проблемы, уходящие порой далеко за пределы экономики.

Предпринимательство играет одну из центральных ролей в становлении современной экономики, обеспечивая соответствующее качество и эффективность управленческих решений, определенную стабильность в развитии, повышении гибкости и адаптации национальной экономики к внешним условиям, содействуя диверсификации экономической системы страны посредством разработки и внедрения инновационных технологий.

Предпринимательство, как особый стиль хозяйственного поведения, в основе которого лежат поиск новых возможностей для развития бизнеса, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для собственного развития ресурсы из самых разнообразных источников. По нашему мнению, именно развитие предпринимательской деятельности является основным фактором в достижении цели экономического и социального развития региона. В связи с новизной проблемы, методов оценки и управлением предпринимательской деятельностью существует необходимость в наличии системы оценки эффективности предпринимательской деятельности.

По данным Федеральной службы государственной статистики, за период с 2011 по 2014 гг. численность малых и средних предприятий в России выросла на 25%. При этом происходит расширение сфер их деятельности; например, за

указанный период число малых и средних предприятий в образовании выросло на 30%, в транспортной сфере – на 40%, занимающихся научно-исследовательскими разработками – на 35%.

В связи с этим органы власти придают все большее значение данному сектору хозяйствования. Таким образом, динамичное развитие предпринимательства представляет собой траекторию долгосрочного роста предпринимательской активности, сопровождающейся ее существенными количественными изменениями и взаимообусловленными качественными преобразованиями, направленными на повышение качества жизни населения; определение основных стадий развития предпринимательства в зависимости от характера использования факторов производства и преобладающих источников ресурсов; обоснование принципов разработки и реализации стратегии динамичного развития (широкое вовлечения предпринимателей в стратегическое планирование, коллективная ответственность и преемственность их поколений).

Несмотря на свою значимость и определенные преимущества, предпринимательство в России постоянно сталкивается с большими трудностями, сдерживающими его развитие. Речь идет, прежде всего, об отсутствии эффективных механизмов поддержки предпринимательства со стороны государства, частых изменениях условий хозяйственной деятельности, ограниченности всевозможных ресурсов, высоком уровне риска и постоянном давлении крупных компаний, которые обусловливают высокую неустойчивость положения на рынке и препятствуют интенсивному развитию деловой активности. Негативные последствия для расширения любых форм предпринимательской деятельности имеют высокий монополизм на рынке и избыточное участие государства не только в бизнесе, но и в других сферах жизни общества.

В сложившихся условиях хозяйствования финансовый менеджмент переживает пору быстрых изменений. Сейчас финансовые менеджеры все чаще в дополнение к традиционным методам измерения эффективности деятельности

компании используют новые, в которых более значительная роль отводится факторам неопределенности.

Сегодня основным источником информации о финансовой деятельности того или иного предприятия является бухгалтерская (финансовая) отчетность, которая базируется на обобщении данных финансового и управленческого учета и является информационным звеном, связывающим предприятие с пользователями информации с целью получения ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Хотя не всегда данные финансовой отчетности показывают реальное положение дел, она может быть искажена как по субъективным, так и по объективным причинам.

Новые методики анализа предпринимательской деятельности предполагают индивидуально-коэффициентный анализ (расчет отдельных коэффициентов по данным отчетности) использовать еще и анализ, дополненный рейтинговой оценкой деятельности предприятия, его имущественного и финансового состояния.

Рейтинг как результат оценки (а не процесс ранжирования) специалисты считают агрегированным показателем эффективности работы хозяйствующего субъекта или его подразделения. Его получают путем изучения системы показателей, которые характеризуют все процессы, происходящие в организации, и включают в себя обобщающие данные об их результатах.

Основными особенностями современного анализа предпринимательской деятельности являются, в частности, его новая целевая направленность, расширение информационной базы и инструментария.

Целевая направленность современного финансового анализа состоит в обосновании управленческих решений, последствия которых проявятся в ближайшем или отдаленном будущем, поэтому его важнейшей задачей является перспективная оценка финансового состояния организации и ее финансовой устойчивости с позиции их соответствия целям развития организации в условиях существующей неопределенности и риска.

В связи с этим, нами для анализа эффективности предпринимательской деятельности был разработан алгоритм анализа, базирующийся на основных финансовых показателях, характеризующих его основные аспекты: имущественное положение, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность, деловую активность. Для каждого основного показателя (финансового коэффициента) оценки финансового состояния разработана нормативная база, предполагающая выделение трех классов надежности: первого – лучшего, второго – среднего, третьего – худшего. Комплексная оценка финансового состояния предприятия осуществляется посредством расчета рейтинга с помощью экспертно-балльного метода, учитывая примерную равнозначность отобранных финансовых коэффициентов для целей анализа. данная методика позволяет определить финансовое состояние предприятия спрогнозировать его состояние в будущем и принять окончательное решение о вкладе инвестиций в его развитие.

По разработанному алгоритму был проведен анализ предпринимательской деятельности «Златоустовской мебельной студии» по предлагаемому алгоритму. Фирма поддерживает богатый ассортимент, широкий модельный ряд мебельных коллекций и высокое качество продаваемого товара благодаря стабильным связям с лучшими российскими производителями. Она предлагает мебель разных ценовых категорий, рассчитанную на любого покупателя.

Проведенный анализ финансовой деятельности позволяет сделать следующие выводы. Предприятие в основном финансирует свою деятельность за счет собственных источников. Наибольшую долю в активах, что является особенностью торговых организаций, занимают товары для перепродажи. Запасы финансируются за счет собственных средств на 80 %, что является хорошей тенденцией. Предприятие в состоянии погасить все свои обязательства, так как показатель текущей ликвидности превышает нормативное значение, однако за счет наиболее ликвидных активов, предприятие в состоянии погасить только 16% обязательств, что не удовлетворяет нормативному значению.

На протяжении анализируемого периода предприятие работает с прибылью,

причем имеется тенденция к росту. Оборачиваемость оборотных активов растет в динамике, как и оборачиваемость всех активов, что является положительной тенденцией, чего нельзя сказать о показателях рентабельности. Так рентабельность продаж в рассматриваемом периоде снизилась, рентабельность активов не изменилась, рентабельность инвестированного капитала имеет тенденцию снижения. Рентабельность реальных активов имеет тенденцию роста.

Бальная оценка финансовой устойчивости предприятия снизилась на 4 балла в сравнении с 2010 годом и осталась на уровне 2009 года, финансовое состояние предприятия продолжает оставаться относительно-неустойчивом (удовлетворительном).

При анализе финансового состояния были выявлены следующие проблемы: снижение абсолютной и срочной ликвидности, снижение рентабельности, рост товарных запасов и их оборачиваемости, снижение эффективности управления источниками финансирования деятельности предприятия.

В целях улучшения качества анализа эффективности предпринимательской деятельности в рамках данного исследования была разработана агрегированная методика системного анализа деятельности предприятия, которая служит основанием для реализации соответствующей модели управления предпринимательской деятельности

Данная модель, предполагает, что показатели уровня состояния предприятия (потенциала, на основе которого проводится анализ) находятся во взаимосвязи, а предпринимательская деятельность обладает свойствами эмерджентности, то есть свойствами, отсутствующими у ее отдельных элементов. При этом учитывается нелинейность управления деятельностью на предприятии, которая заключается в том, что одинаковое управленческое воздействие на различные элементы системы предпринимательской деятельности может привести к различным изменениям ее состояния. При этом модель оптимизационной управляемой динамики развития инновационной деятельности предприятия строится на основе стратегии исследовательского лидерства, стратегии опережающей наукоемкости, стратегии сохранения технологических позиций. Кроме этого, представляется необходимым

использовать и такие стратегии, как стратегия радикального опережения, активной инновационной позиции малого предприятия, его стремление выйти первым на рынок с принципиально новым продуктом (или производить его новым способом).

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК


1 Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]

2 Федеральный закон № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Текст]

3 Абросимова, Е.Б. Системный анализ стейкхолдеров [Текст] / Е.Б. Абросимова, ИМ. Седельникова // Вести. ИНЖЭКОНа. Сер.: Экономика. - 2011. - №3. - С. 222-230.

4 Азоев, Г. Персонализированный маркетинг [Текст] / Г. Азоев, В. Старостин // Маркетинг. 2012. - № 5. - С. 38-62

5 Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. - М.: Экономика, 2014. – 536 с.

6 Аренков, И.А Маркетинговая ориентация компании на основе ценностного подхода [Текст] / И.А Аренков // Проблемы современной экономики. — 2013. - № 3. - с. 266-268.

7 Архипенко, В.А. Стратегии, модели, механизмы развития крупного промышленного предприятия: инновационно-ориентированный подход [Текст] / В.А. Архипенко. – Ростов на Дону, 2014. – 255 с.

8 Асташова, Ю. В. Взаимодействие с потребителями и партнерами бизнеса: модели и информационное обеспечение [Текст] / Ю.В. Асташова // Концепт. – 2013. – № 11 – 0,4 п. л.

9 Багиев, Г. Маркетинг [Текст] / Г. Багиев, В. Тарасевич. – СПб.: Питер, 2012 г. – 560 с.

10 Банчева, А.А. К вопросу о маркетинговой политике предприятия (маркетинговая политика в теории и практике) [Текст] / А.А. Бабичева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2011. - № 6. - С. 14-23

11 Бархатов, В.И. Взаимосвязь экономических интересов субъектов с институционально-экономической эффективностью корпорации [Текст] / В.И. Бархатов // От идеи академика С. С. Шаталина о системных подходах к саморазвивающимся социально-экономическим системам: труды Всерос. конф. – Екатеринбург, 2014. – С. 15-17.

12 Бурцева, Т.И. Бюджет интегрированных систем маркетинговых коммуникаций [Текст] / Т.И. Бурцева // Маркетинг. - 2011. - № 5. - С. 75-82

13 Газарян, А.Е. Топология рыночных отношений и место маркетинга в системе управления предприятий [Текст] / А.Е. Газарян // Маркетинг в России и за рубежом. - 2011. - № 6. - С. 3-14

14 Галямова Э. Ф. Стратегия формирования устойчивых взаимоотношений с потребителями промышленных предприятий [Текст] / Э. Ф. Галямова // Вестник Удмуртского университета. – 2011. – №1. С. 31 – 39.

15 Гаррет, Б. Стратегические альянсы [Текст] / Б. Гаррет, П. Дюссож / Пер. с англ. – М. ИНФРА-М, 2002. – 345 с.

16 Годыша, Н.Ф. Использование методов построения цепочки создания ценности и диаграммы потока работ для оптимизации деятельности предприятия [Текст] / Н.Ф. Годьша, А.И. Момот. О.В. Марадудина // Научный вестник ДГМА. - 2011. - № 2. - С. 220-231.

17 Годьша, Н.Ф. Цепочка создания ценности как способ оптимизации деятельности предприятия [Текст] / Н.Ф. Годьша // Материалы 10-го международного научно-практического семинара «Практика и перспективы развития партнерства в сфере высшей школы». — 2009. — № 2. — 412 с.

18 Градов, А.П. Стратегия промышленного предприятия: структура, функции, процессы, внешняя среда [Текст] // А.П. Градов. И.В. Ильин. СБ. Сулоева. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та. 2008. — 551 с.

19 Грант, Р.М. Современный стратегический анализ [Текст] / Р.М. Грант. - СПб.: Питер, 2008. - 560 с.

20 Грекова, Г.И. Влияние корпоративной социальной ответственности на формирование деловой репутации [Текст] / Г.И. Грекова. Т.С. Савина // Вестник Новгородского государственного университета. — 2011. — № 61. — С. 49—53.

21 Джонсон, Д. Корпоративная стратегия: теория и практика [Текст] / Д. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон . - М: ООО «И.Д. Вильяме». 2007. -800 с.

22 Долгов, А.И. Стратегический менеджмент [Текст] / А.И. Долгов, Е.А. Прокопенко. - М.: Флинта, МПСИ, 2011. - 277 с.

23 Дюков, И.И. Управление конкурентоспособностью компании [Текст] / И.И. Дюков. - СПб.: СПбГУ ИТМО. 2011. - 100 с.

24 Злобина, Н.В. Концептуальные основы экономического развития менеджмента качества организации: монография Н.В. Злобина [Текст] — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. 2011. — 96с.

25 Иванова, Р.Х. Доверие как ключевой фактор партнерства в бизнесе [Текст] / Р.Х. Иванова Проблемы экономки. - 2014. - № 1. - С. 51-55.

26 Ильина, Н.С. Интеграция как путь повышения конкурентоспособности современного предприятия [Текст] / Н.С. Ильина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2013. – № 8. – С.25-28

27 Исаева, Е.В. Внутрифирменный маркетинг в концепции маркетинга партнерских отношений [Текст] / Е.В. Исаева // ЭПОС. – 2014. – № 3. – С. 38-42

28 Исаева, Е.В. Маркетинг взаимоотношений: новые подходы к оценке эффективности [Текст] / Е.В. Исаева // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2. – С.266-269

29 Каммингс, С. Реконструкция стратегии [Текст] / С. Каммингс. — Х: Изд-во Гуманитарный Центр. 2014. — 560 с.

30 Капустина, Л.М. Корпоративный клиент в системе маркетинга предприятия [Текст] / Л.М. Капустина, А.В. Бабенкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2014. – № 5. – С. 34-46

31 Капустина, Л.М. Маркетинговое управление межфирменными взаимоотношениями на промышленном рынке [Текст] / Л.М. Капустина, А.В. Бабенкова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 9 – С. 58-62.

32 Кеворков. В.В. Управление отношениями с ключевыми клиентами как конкурентное преимущество на рынке b-2-b [Текст] / В.В. Кеворков, Д.В. Кеворков // Промышленный и b-2-b маркетинг. — 2014. — № 2. — С. 18—43.

33 Комлева, Н.С. Формирование системы управления взаимоотношениями промышленной компании с деловыми парнерами [Текст] / Н.С. Комлева // Сборник научных трудов SWorld. Материалы международной научно-практической конференции «Современные направления теоретических и прикладных исследований». – 2013. – № 40 – 16-21

34 Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер, В. Вонг, Д. Сондерс, Г. Армстронг. – М.: Кнорус, 2009. – 518 с.

35 Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер, К. Келлер – СПб.: Питер, 2012. – 518 с.

36 Куярова, Л. Стратегический маркетинг в организации: концепции сетевого управления [Текст] / Л. Куярова, Ю. Ларина // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – № 7-8. – С. 113-119

37 Лаврентьева, А.В. Цепочка ценностей как инструмент стратегического анализа для сокращения затрат на освоение и производство инновационной продукции [Текст] / А.В. Лаврентьева. О.А Стародубцева // Эффективность инвестиционных процессов и проектов. — 2011. — № 2. — С. 75—80.

38 Лаврентьева, А.В. Цепочка ценностей как инструмент стратегического анализа для сокращения затрат на освоение и производство инновационной продукции [Текст] / А.В. Лаврентьева. О.А Стародубцева // Эффективность инвестиционных процессов и проектов. — 2011. — № 2. — С. 75—80.

39 Ладнова, А.В. Адаптивный маркетинг как способ повышения эффективности взаимодействия производителя и потребителя [Текст] / А.В. Ладнова // Экономика, статистика и информатика. – 2011. – № 6. – С. 58-63

40 Лайкер, Д. Дао Toyota: 14 принципов менеджмента ведущей компании мира [Текст] / Д. Лайкер. — М.: ООО «Алыгина Паблишер», 2012. — 402 с.

41 Ламбен, Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок [Текст] / Жан-Жак Ламбен. - СПб.: Питер, 2007. - 800 с.

42 Липартелиани, Н.Н. Маркетинг отношений в системе повышения конкурентоспособности регионального туристического агентства [Текст] / Н.Н. Липартелиани // Экономика, статистика и информатика. – 2011. – № 4. – С. 44-49

43 Лисафьева Д.В. Основные проблемы маркетинга взаимоотношений на промышленных рынках России [Текст] / Д.В. Лисафьева, В.Д. Секерин // Научно-практический журнал. – 2011. – № 6. – С. 25-27

44 Лопатина, Е.Ю. Классификация рисков по видам предпринимательской деятельности [Текст] / Е.Ю. Лопатина// ФЭС: Финансы. Экономика. Стратегия. – 2011. – № 9. – С. 51–56.

45 Лопатина, Е.Ю. Потенциал риск–менеджмента в управлении развитием малого предпринимательства в России [Текст] / Е.Ю. Лопатина // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 2. – С. 374–378.

46 Лопатина, Е.Ю. Структура риск–менеджмента в сфере малого предпринимательства [Текст] / Е.Ю. Лопатина // Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. – № 5. – С. 76–83.

47 Мартышев А.В. Маркетинг отношений. [Текст] / А.В. Мартишев. – Владивосток: ДГУ, 2007. – 318 с.

48 Мельник, М.В. Маркетинговый анализ. [Текст] / Мельник М.В., Егорова С.Е. – М.: Рид Групп, 2011. – 418 с.

49 Мичурина, О.Ю. Теория и практика интеграционных процессов в промышленности [Текст] / О.Ю. Мичурина. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 287 с.

50 Моисеева, Н.К. Современное фирма: конкурентоспособность, маркетинг, обновление. [Текст]/ Н.К. Моисеева, Ю.П. Анискин. – М.: Внешторгиздат, 2013. – 567 с.;

51 Мыльцева, О.П. Разработка эффективного механизма взаимодействия предприятий в инновационной сфере деятельности: автореф. дис. ... канд. наук: 08.00.05. [Текст] / О.П.Мыльцева. – М., 2009. – 23 с.

52 Народицкий, И. Управление взаимоотношениями с партнерами (PRM) [Текст] // Финансовая газета. – 2014. – № 16. – С. 4

53 Новикова, А. Практика применения продвинутых подходов управления операционными рисками [Текст] / А.Новикова // Аналитический банковский журнал. – 2014. – № 6. – С. 64–67.

54 Океанова, З.К. Маркетинг: учебник [Текст] / З. К. Океанова. – М.: Проспект, 2011. – 424 с.;

55 Омельченко, И.Н. Мониторинг деятельности стратегического технологического альянса в процессе создания наукоемких изделии [Текст] / И.Н. Омельченко, Е.Н. Горлачева // Экономические науки. – 2009. – №4. – С.43–48.

56 Омельченко, И.Н. Применение методов функционального моделирования при разработке модели стратегического технологического альянса [Текст] / И.Н. Омельченко, Е.Н. Горлачева // Экономические науки. – 2009. – №4. – С.129–132.

57 Орехов, С.А. Основы корпоративного управления [Текст] / С.А. Орехов, В.А. Селезнев. - М.: Маркет ДС, 2008. - 320 с.

58 Павлов, Н.Н. Анализ конкурентоспособности фирмы. [Текст] / Н.Н. Павлов –М.: Юнити–Дана, 2014. – 520 с.

59 Переверзев, М.П. Менеджмент [Текст] / М.П. Переверзев, Н.А. Шайденко, Л.Е. Басовский; под ред. М.П. Переверзева. – М.: Инфра – М, 2013. – 567 с.;

60 Принципы и механизмы интеграции малого и крупного бизнеса [Текст] // Компас промышленной реструктуризации. – 2013. – № 5. – С. 5–9.

61 Просветов, Г.И. Конкуренция. Задачи и решения. Учебно–практическое пособие. [Текст] / Г. И. Просветов – М.: Альфа–Пресс, 2014– 344с.;

62 Разомасова, Е.А. Рифы в фарватере малого бизнеса сферы услуг [Текст] / Е.А. Разомасова // ЭКО. – 2014. - № 1. - С.132.

63 Ребязина, В.А.Формирование портфеля взаимоотношений компании с партнерами на промышленных рынках. [Текст] / В.А. Ребязина. – СПб. ВШМ СПбГУ, 2011. – 37 с.

64 Регионы России. Социально-экономические показатели: Статистический сборник. [Текст] – М.: Изд-во Росстат, 2014

65 Регионы России. Социально-экономические показатели. 2014: Статистический сборник. [Текст] – М.: Росстат, 2014. – 996 с.

66 Родионова В.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие [Текст] / В. Н. Родионова. - М.: ИНФРА-М, 2013. -80 с.

67 Российский статистический ежегодник. [Текст] 2014. М.: Росстат, 2014. – 562 с.

68 Рубин, Ю.Б. Стратегии и тактики конкурентного поведения [Текст] / Ю.Б. Рубин. // Стратегия и тактика. – 2014. – № 3. – С. 81–98

69 Рубин, Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции: учебник [Текст] / Ю.Б. Рубин. – М.: Маркет ДС, 2014. – 608 с.

70 Руденко, М. Маркетинг взаимодействия и сетевая теория [Текст] / М. Руденко // Маркетинг. – 2014. - № 6. - С. 41-48

71 Руденко, М. Маркетинг взаимодействия: моделирование управления спросом [Текст] / М. Руденко // Маркетинг. - 2011. - № 5. - С. 55-62

72 Руденко, М. Маркетинговый потенциал компании [Текст] / М. Руденко, Д. Письменников // Маркетинг. - 2012. - № 3. - С. 28-43

73 Руденко, М. Оценка маркетингового потенциала компании [Текст] / М. Руденко// Маркетинг. -2011. - № 2. - С. 117-127

74 Руденко, М. Ресурсный подход к моделированию маркетингового потенциала компании [Текст] / М. Руденко// Маркетинг. - 2012. - № 2. - С. 40-48

75 Савельева И.П., Подпятникова К.В. Оценка и анализ инвестиционного климата и инновационной активности в разрезе федеральных округов [Текст] // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2013. – №1.

76 Семенов, И. Стратегический маркетинг в формировании конкурентных преимуществ [Текст] / И. Семенов // Маркетинг. - 2011. - № 1. - С. 20-40

77 Смирнова, М.М. Управление взаимоотношениями на промышленных рынках как источник конкурентных преимуществ компании [Текст] / М.М. Смирнова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 3. – С. 27–54

78 Токарев, Б. Маркетинговая аналитика рыночных образований [Текст] / Б.Токарев // Маркетинг. - 2012. - № 5. - С. 23-38

79 Томпсон, А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа [Текст] / А.А. Томпсон, А.Дж. III. Стрикленд. - М.: Вильямс, 2009. - 928 с.

80 Третьяк, О.А. Своеобразие отношенческого подхода к стратегическому управлению [Текст] / О.А. Третьяк // Российский журнал менеджмента. – 2014. – № 3. – С. 61-64.

81 Философова, Т.Г. Конкуренция. Инновации. Конкурентоспособность. [Текст] / Т.Г. Философова, В.А. Быков – М.: Юнити–Дана, 2011. – 296с.;

82 Фомичев, А.Н. Риск–менеджмент: учебник [Текст] / А.Н. Фомичев. – М.: Дашков и К°, 2008. – 376с.

83 Холмс, Э. Риск–менеджмент. [Текст] / Э.Холмс. – М.: Эксмо, 2007. – 304 с.

84 Царев, В.В. Оценка конкурентоспособности фирм (организаций). Теория и методология. Учебное пособие. [Текст] / В. В. Царев, А. А. Кантарович – М.: Юнити–Дана, 2014–799с.

85 Черняховская, Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и

практика: учебное пособие [Текст] / Т. Н. Черняховская. – М.: Высшее образование, 2012. – 533 с.;

86 Чжан, Е. Финансовый контроль реализации маркетинговых стратегий [Текст] / Е. Чжан, Д. Кувалин // Маркетинг. - 2009. - № 6. - С. 115-126

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

Развитие сектора малого и среднего предпринимательства

по результатам 2013 года

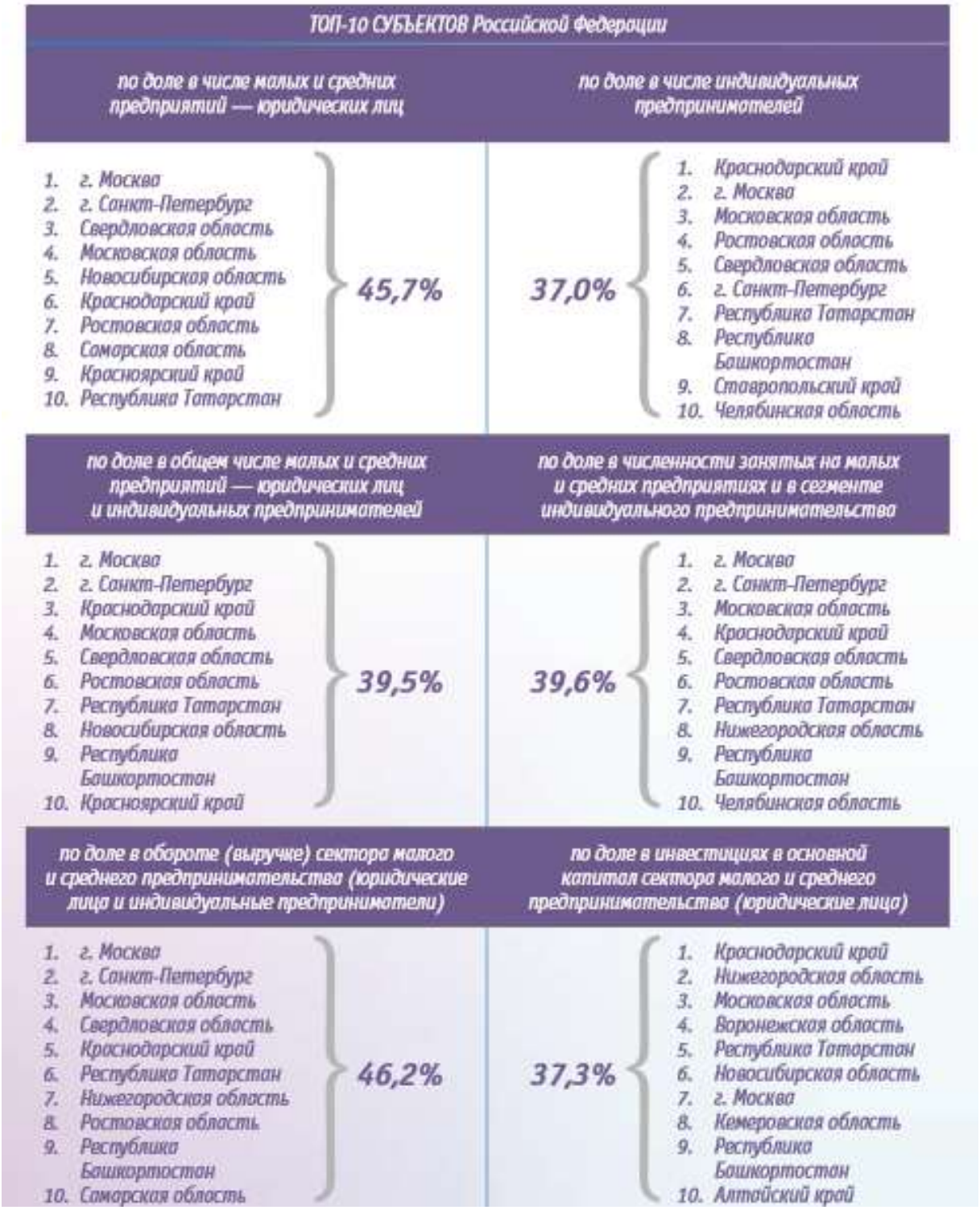


Рисунок А.1 – Топ субъектов РФ по основным показателям, характеризующим развитие сектора малого и среднего предпринимательства по результатам 2013 года