

8.8. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕТОДИКА ЕГО ОЦЕНКИ

Филобокова Л.Ю., к.э.н., профессор кафедры налогообложения и аудита ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»

Экономические возможности любой организации (в том числе и малого предприятия) по достижению поставленных целевых установок организации и ведения бизнеса определяются ресурсным обеспечением, которое обобщенно может быть охарактеризовано как экономический потенциал. Традиционно принято считать, что экономический потенциал формируют два компонента – имущественный и финансовый потенциал. Однако в XXI веке ведущим компонентом, определяющим возможности функционирования и развития, становится интеллектуальный капитал, требующий интегрирования и оценки в составе экономического потенциала.

Достижение целей, заявленных любой коммерческой структурой, в том числе индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями, определяется их экономическими возможностями (ресурсные, трудовые, организационные, финансовые и др.), что обобщенно может быть охарактеризовано как экономический потенциал, под которым предлагается понимать способность хозяйствующего субъекта достигать целевые установки функционирования при использовании ресурсов, находящихся в распоряжении.

В плане формализации экономический потенциал в наиболее обобщенном виде принято подразделять на два компонента: имущественный потенциал (материально-техническая база) и финансовый потенциал (финансы фирмы). Имущественный потенциал характеризуется величиной, составом и состоянием активов, а финансовый – достигнутыми финансовыми результатами и соотношением между активами и пассивами бухгалтерского баланса.

Как нам представляется, такая формализация подходов к оценке экономического потенциала не соответствует современным тенденциям развития мировой экономики в условиях усиления значимости интеллектуальных факторов производства, рассматриваемых как интеллектуальный капитал. И такая тенденция в большей степени наблюдается в малом предпринимательстве.

Малый бизнес работает в высококонкурентной среде. Конкуренция среди предприятий малого бизнеса и индивидуальных предпринимателей более жесткая, чем, например, среди предприятий большого бизнеса, и намного динамичнее.

По оценкам ведущих бизнесменов, экспертов и ученых, XXI век – век нематериальных ресурсов, где главным становится интеллектуальный капитал, важнейшей составляющей которого являются человеческие ресурсы. «В современных компаниях от 70 до 80% всего, что делается людьми, делается при помощи их интеллекта. Основное средство производства – это человеческий мозг. Таким образом, успех компании определяет не сырье или капитал, а наличие человеческих ресурсов» (К. Нордстрем).

Эту мысль подтверждал даже Папа Римский Иоанн Павел II: «Одно время решающим фактором производства была земля, затем капитал. ... Сегодня решающий фактор – сам человек и его знания».

То есть сегодня главный актив компании (вне зависимости от ее масштабов) – это люди. То, какие люди ра-

ботают в компании, определяет то, насколько она конкурентоспособна в своем секторе рынка. Директор по кадрам компании Microsoft утверждает: «Самое приятное, что мы можем сделать для наших конкурентов, – это нанимать плохих сотрудников».

Наиболее конкурентоспособными становятся те компании, которые изменяют эту ситуацию и учатся богатеть, а не терять при подборе кадров.

Малое предпринимательство обладает не только количественной, но и качественной определенностью. Его главная черта – соединение функций собственника (распорядителя) имущества и менеджера, который управляет данным имуществом и обеспечивает самокупаемость бизнеса. Соединение собственности и управления в малом и среднем бизнесе дает реальные преимущества в конкурентоспособности.

- Во-первых, ускоряется и упрощается процесс принятия управленческих решений. Это позволяет малому бизнесу быстро приспосабливаться к изменениям в рыночной ситуации и запросам потребителей, разрабатывать и осваивать нововведения, диверсифицировать производство, то есть осваивать новые рентабельные сферы бизнеса, отказываясь от нерентабельных и неперспективных.
- Во-вторых, малый бизнес не нуждается в сложной системе управления, учета и контроля за работниками и менеджерами. Собственник сам организует производство. Это дает большую экономию на накладных расходах.
- В-третьих, малый бизнес благодаря непосредственному контакту и взаимоконтролю членов малой группы обеспечивает более высокую интенсивность и дисциплину труда.

Профессор В.И. Кушлин считает, что «успех системных инноваций и повышение эффективности рыночных реформ зависят, прежде всего, от природных ресурсов и интеллектуально-предпринимательских качеств людей». Роль малого предпринимательства в решении этой задачи трудно переоценить. На работу в корпоративные структуры и государственные учреждения обычно приходят люди, готовые подчиниться правилам, уже установленным работодателем. От отношения с его стороны зависит реализация их собственных экономических и карьерных амбиций. Соответственно, надежды на личное благополучие, стабильность социального статуса и т.п. наемный работник связывает с успешностью чужого бизнеса вообще и себя в нем в частности.

Создавая малое предприятие, предприниматель рассчитывает исключительно на свои деловые качества, профессионализм, способность к нестандартным действиям на рынке. Работая в этом бизнесе, менее стабильном по основным параметрам, предприниматель заранее прогнозирует как успех, так и неудачу. В последнем случае он, как правило, не «опускает руки», а немедленно начинает искать новую нишу на рынке. Об этом свидетельствует, в частности, опыт США. По данным Администрации по делам малого бизнеса, каждое четвертое малое предприятие терпит банкротство уже в первый год своей работы на рынке, а 90% не могут удержаться на нем более четырех лет, но только в 20% случаев это происходит вследствие утраты капитала, 80% предпринимателей просто меняют сферу его приложения.

Специфическая роль малого предпринимательства в системе трудовых отношений современного общества определяется еще одной особенностью, связанной с использованием наемного труда. В отличие от любых других категорий работодателей, здесь присутствуют предприятия, не использующие его в принципе. К ним относятся физические лица, занимающиеся индивидуальным предпринимательством.

Необходимо также учитывать и такие особенности малого предпринимательства, как категории работодателей. Здесь следует подчеркнуть более личный характер отношений между хозяином и наемным работником. Эта особенность оказывает влияние на организацию управления персоналом малого предприятия, повышая его эффективность. На крупных предприятиях и в государственных учреждениях рассматриваемое направление внутрифирменного менеджмента строится на сугубо формальной основе – трудовом законодательстве, индивидуальных контрактах, внутренних регламентах. Собственник – менеджер малого предприятия при принятии конкретных решений опирается, в том числе, и на личные отношения с подчиненным.

В отечественных условиях подобный характер трудовых отношений несет в себе дополнительный позитивный потенциал. Трудовая ментальность россиян во многом определена идеологией исторического этапа, предшествующего рыночным преобразованиям. В глазах наемного работника тождественны понятия собственник и эксплуататор, что определяет его отношение к трудовой деятельности. На малом же предприятии персонал видит в своем хозяине, прежде всего, коллегу, менеджера, специалиста и только потом хозяина, и это способствует более высокой локальной эффективности.

Логика подсказывает, что в малом предпринимательстве экономический потенциал формируется не только имущественным и финансовым потенциалом, но и, прежде всего, интеллектуальным.

Различные модели и теории интеллектуального капитала представляют собой обобщение практики управления факторами стоимости в конкретных компаниях, и практически все исследователи этого вопроса и менеджеры выделяют три его составляющие:

- человеческий капитал;
- структурный капитал;
- клиентский капитал.

Человеческий капитал рассматривается как компетенция и способности персонала. Структурный капитал делится на организационный и клиентский. Организационный капитал делится на инновационный и процессный капитал. Инновационный капитал состоит в основном из законных прав (патентов, лицензионных соглашений и др.). Процессный капитал – это инфраструктура компании, ее информационные технологии.

Авторитетный ученый в области финансового менеджмента и анализа Ковалев В.В. с известной долей условности рекомендует семь общих принципов, которые представляются целесообразными при выполнении микроэкономического финансового анализа и к которым относятся такие, как: «выполняя анализ, не нужно без нужды привлекать сложные аналитические методы – выбор математического аппарата должен основываться на идее целесообразности и оправданности, поскольку сама по себе сложность аппарата вовсе не гарантирует получение более качественных оценок и выводов; выполняя расчеты, не нужно гнаться за точностью оценок, как правило, наибольшую ценность представляет выявление тенденций и закономерностей, а не получение каких-то мифических «точных» оценок, которые чаще всего таковыми быть не могут в принципе».

Выбор инструментария управления финансами – экономического анализа применительно к малому предпринимательству должен быть ориентирован на несложность математических расчетов, доступных для

руководителей и менеджеров (учитывая современное состояние финансового менеджмента в системе).

Для оценки интеллектуального потенциала в малом предпринимательстве представляется целесообразным использование показателей, представленных в табл. 1.

Таблица 1

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В МАЛОМ ПРЕДПРИИМАТЕЛЬСТВЕ

Составляющие	Человеческий капитал	Структурный капитал	Клиентский капитал
Рост и инновации	1. К 1 – учитывает уровень профессионального образования сотрудников; 2. К 2 – учитывает долю затрат на образование и повышение квалификации персонала	1. К 6 – учитывает инвестиции в информационные технологии	1. К 8 – учитывает сегментацию отраслевого рынка
Эффективность	1. К 3 – учитывает добавленную стоимость на одного сотрудника; 2. К 4 – учитывает долю прибыли до налогообложения на одного сотрудника	-	1. К 9 – учитывает прибыль, приходящуюся на одного клиента
Стабильность	1. К 5 – учитывает текучесть ведущих специалистов	1. К 7 – учитывает долю новых сотрудников	1. К 10 – учитывает частоту повторяющихся заказов

Бесспорно, данная система показателей возможна в трансформации с учетом региональных и отраслевых особенностей функционирования малого предпринимательства, но она вбирает в себя все уже ставшие традиционными составные элементы интеллектуального капитала:

- клиенты – клиентский капитал;
- внутренние бизнес-процессы – организационный капитал;
- обучение и развитие персонала – человеческий капитал.

Установление тенденций в области интеллектуального капитала малых предприятий предлагается осуществлять посредством расчета и оценки индекса интеллектуального капитала малого предпринимательства (ИИНПМП) с использованием следующего алгоритма:

$$ИИНПМП = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)},$$

где x_i – компоненты, формирующие интеллектуальный потенциал (К 1-К 10).

Для оценки имущественного и финансового потенциала в составе экономического представляется целесообразным рассчитывать по традиционной системе индикаторов, при этом предпочтения отданы наиболее информативным (табл. 2).

Таблица 2

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ИМУЩЕСТВЕННОГО И ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Показатели	Алгоритм расчета
Имущественный потенциал	
1. К 1 – доля стоимости чистых активов в общем объеме совокупных активов	Стоимость чистых активов: стоимость совокупных активов

Показатели	Алгоритм расчета
2. К 2 – доля основных средств в общем объеме совокупных активов	Стоимость основных средств: стоимость совокупных активов
3. К 3 – доля активной части основных средств	Стоимость активной части основных средств: стоимость основных средств
4. К 4 – коэффициент годности основных средств	Остаточная стоимость основных средств: первоначальная стоимость основных средств
Финансовый потенциал	
1. К абсолютной ликвидности	Абсолютно ликвидные активы: наиболее срочные и краткосрочные обязательства
2. К текущей ликвидности	Текущие активы, за минусом дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются к погашению более чем через 12 месяцев: наиболее срочные и краткосрочные обязательства
3. К обеспеченности собственными оборотными средствами	Собственные оборотные средства: оборотные средства
4. К автономии	Собственный капитал: совокупный капитал

Для оценки имущественного потенциала предлагается рассчитывать индекс имущественного потенциа-

ла малого предпринимательства (ИИМПМП) с использованием следующего алгоритма:

$$ИИМПМП = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)},$$

где x_i – компоненты, формирующие имущественный потенциал (К 1-К 4).

Для оценки финансового потенциала предлагается индекс финансового потенциала малого предпринимательства (ИФМПП), расчет которого производится по следующему алгоритму:

$$ИФМПП = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)},$$

где x_i – компоненты, формирующие финансовый потенциал (К 1-К 4).

Экономический потенциал – агрегированная оценка локальных состояний интеллектуального, имущественного и финансового потенциала с использованием следующего алгоритма:

$$ЭМП = ИИМПМП * ИИМПМП * ИФМПП.$$

Апробация методики расчета и сравнительной оценки экономического потенциала малых предприятий выполнена на информационной базе развития малых предприятий Сахалинской области за 2006 год по наиболее приоритетным для них сферам бизнеса (табл. 3).

Таблица 3

ЗНАЧЕНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САХАЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 2006 г. (в разрезе приоритетных сфер бизнеса)

Наименование показателя	ООО «Прибой» (добыча и переработка рыбы и морепродуктов)	ООО «Дальтруб-сервис» (строительство)	ООО «Магнит» (розничная торговля)
1. Коэффициент, учитывающий уровень профессионального образования сотрудников	0,48	0,34	0,13
2. Коэффициент, учитывающий долю затрат на образование и повышение квалификации сотрудников в общей сумме расходов за финансовый год	0,11	0,15	0,09
3. Коэффициент, учитывающий долю добавленной стоимости, приходящейся на одного сотрудника	0,01	0,15	0,84
4. Коэффициент, учитывающий долю прибыли за финансовый год в расчете на одного сотрудника	-0,07	0,21	0,37
5. Коэффициент, учитывающий текучесть ведущих специалистов за финансовый год	0,37	0,28	0,78
6. Коэффициент, учитывающий долю инвестиций в общей сумме расходов за финансовый год	0,84	0,62	0,11
7. Коэффициент, учитывающий долю новых сотрудников в среднесписочной численности работающих	0,35	0,49	0,05
8. Коэффициент, учитывающий сегментацию отраслевого рынка	0,08	0,32	0,09
9. Коэффициент, учитывающий прибыль, приходящуюся на одного клиента	-0,11	0,53	0,04
10. Коэффициент, учитывающий частоту повторяющихся заказов в общем объеме заключенных договоров и контрактов за финансовый год	0,87	0,51	0,19
11. ИИМПМП	1,400	1,246	1,202
12. Коэффициент, учитывающий долю чистых активов в общей стоимости активов	0,01	0,27	0,38
13. Коэффициент, учитывающий долю основных средств в объеме совокупных активов	0,38	0,41	0,26
14. Коэффициент, учитывающий долю активной части основных средств в совокупной стоимости основных средств	0,83	0,91	0,45
15. Коэффициент годности основных средств	0,33	0,48	0,57
12. ИИМПМП	0,971	1,140	0,860
13. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,03	0,01	0,34
14. Коэффициент текущей ликвидности	0,87	1,13	1,83
15. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,05	0,13	1,28
16. Коэффициент автономии	0,32	0,28	0,47
17. ИФМПП	0,929	1,172	1,940

Таблица 4

**АГРЕГИРОВАНИЕ ЛОКАЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В
ИНДИКАТОРЕ «ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ»**

Показатели	ООО «Прибой» (добыча и переработка рыбы и морепродуктов)	ООО «Даль- рубсервис» (строительство)	ООО «Магнит» (розничная торговля)
ИИиПМП	1,400	1,246	1,202
ИИмПМП	0,971	1,140	0,860
ИФПМП	0,929	1,172	1,940
ЭПМП	1,263	1,655	2,005

Агрегирование локальных показателей оценки в индикаторе «Экономический потенциал малого предприятия» позволило установить, что на конец 2006 года наиболее высоким экономическим потенциалом располагало малое предприятие, занятое в сфере товарного обращения, и это ему обеспечил высокий финансовый потенциал (табл 4). Представленная методика представляется целесообразной для целей самоанализа отдельными хозяйствующими субъектами, признаваемыми малыми предприятиями, для сравнительных оценок в пределах одного географического и отраслевого сегмента функционирования, для выбора предприятия, признаваемого эталонным, для выявления резервов укрепления экономической и финансовой устойчивости, классифицируемых как бенчмаркинговые.

Литература

1. Мельник М.В. Аудит эффективности в рыночной экономике. – М.: КноРус, 2007.
2. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ (концептуальные основы). – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Просвирина И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы. // Журнал «Финансовый менеджмент» № 4, 2004.

Филобокова Людмила Юрьевна

РЕЦЕНЗИЯ

Традиционно принято считать, что экономический потенциал хозяйствующего субъекта формируют два компонента – имущественный и финансовый потенциал. Однако автор (Филобокова Л.Ю.) полагает, что такая формализация подходов к оценке экономического потенциала не соответствует современным тенденциям развития мировой экономики в условиях усиления значимости интеллектуальных факторов производства, рассматриваемых как интеллектуальный капитал, и такая тенденция в большей степени наблюдается в малом предпринимательстве.

Малый бизнес функционирует в высококонкурентной среде, которая среди малых предприятий и индивидуальных предпринимателей более жесткая, чем, например, среди предприятий большого бизнеса, и решающим фактором здесь выступает сам человек со своими идеями, знаниями, стремлениями, предприимчивостью.

В статье Филобоковой Л.Ю. представлены авторское понимание сущности экономического потенциала малых предприятий и методика его оценки, основанная на агрегировании системы локальных показателей оценки интеллектуального (дифференцированного по таким составляющим, как человеческий капитал, структурный капитал, клиентский капитал), имущественного и финансового потенциала. Аргументация методических подходов к оценке подкреплена результатами их апробирования на информационной базе трех малых предприятий Сахалинской области.

Материал, представленный в статье, представляет научный интерес с позиции теории и практики финансового анализа и управления малым предпринимательством и рекомендуется к печати в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Сонина Т.Н., зав. кафедрой налогообложения и аудита Волгоградской академии государственной службы (ФГОУ ВПО ВАГС)

8.8. ECONOMIC STABILITY OF SMALL BUSINESS AND METHODICAL APPROACHES TO ITS ESTIMATION

L.Y. Filobokova, Candidate of Science (Economic), the Professor of Faculty of the Taxation and Audit Federal State Educational Establishment of the Maximum Vocational Training «Vologograd Academy of Public Service»

The economic opportunities of any organization (including small business) on achievement of the put purposes of organization and business dealing are defined resource of maintenance which is generalized may be characterized as economic stability. It is traditionally accepted consider, that economic stability is formed by two components -property and financial stability. However in XXI century a conducting component determining opportunities functioning and development, becomes the intellectual capital requiring integration and estimation structure of economic stability.