

### 3.17. СУЩНОСТЬ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЫНОЧНОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Филобокова Л.Ю., к.э.н., профессор кафедры налогообложения и аудита

*Волгоградская академия государственной службы*

Отечественная наука только начинает вплотную подходить к изучению сущности таких категорий, как рыночная устойчивость и конкурентоспособность.

При оценке рыночной устойчивости отечественные экономисты ограничиваются такими параметрами, как ликвидность и финансовая устойчивость, отождествляют рыночную устойчивость и конкурентоспособность хозяйствующего субъекта, наблюдается увлечение попыткой излишней детализации исследуемых категорий в ущерб их синергетике, качественным характеристикам и отображению системных связей.

В данной статье представлено авторское понимание сущности рыночной устойчивости в малом предпринимательстве и изложены методические подходы к оценке конкурентного потенциала и идентификации типа его рыночной устойчивости.

Малое предпринимательство представляет собой реальную, открытую, сложную экономическую систему. Фундаментальным критерием сложности выступает показатель не статистического характера (многоуровневость структурной иерархии, число степеней свободы и т.п.), а наличие имманентного потенциала самоорганизации.

Модель эволюции рассматриваемой сложной системы исходит из того, что неравновесные состояния связаны с обменом неисчезающими потоками энергии в различных формах между системой и внешней средой. При этом могут возникать диссипативные структуры с меньшей энтропией и соответственно с более высокой степенью упорядоченности. Тем самым сложная система, самоорганизуясь и увеличивая внутренний порядок в новом стационарном состоянии, уменьшает свою энтропию, сбрасывает ее избыток, возрастающий за счет внутренних процессов, в окружающую среду. Открытая сложная система как бы «питается» отрицательной энтропией (негэнтропией), поглощая ресурс (энергию, информацию) внешней среды и наращивая внутреннюю устойчивость. При этом нарастают новые устойчивые неравновесные состояния системы, близкие к равновесию, когда диссипация (рассеяние) энергии, выраженная в различных формах, минимальна и рост энтропии оказывается меньше, чем в других состояниях. При определенных условиях суммарное уменьшение деструктивных процессов (уменьшение энтропии) за счет обмена потоками неупорядоченной и упорядоченной энергии с внешней средой может превзойти внутреннее нарастание деструктивных факторов (внутреннее производство энтропии). Таким образом возникает возможность увеличения порядка внутри системы за счет частичного понижения порядка внешней среды.

При малейшем внешнем или внутреннем воздействии для системы, находящейся в области крайне неустойчивого состояния – бифуркации, отклик системы может быть значительным, тем самым принципиально меняя состояние устойчивости. Процессы самоорганизации участвуют в эволюции систем и отражают стремление системы к равновесному или неустойчи-

вому состоянию. Реальные системы в целом неравновесны, но могут быть некоторым образом организованы и упорядочены внутренними связями, создающими запас устойчивости сложной системы.

Синергетический подход, анализируя эволюцию сложной социально-экономической системы, позволяет увидеть заложенную в развитие изначально присущую ей иррациональность, характеризующуюся непредсказуемостью и деструктивностью. Она увеличивает неупорядоченность и хаос в сложной системе, разрушает рациональные планы и концепции управления сложной системой. Процесс от точки бифуркации до выбора следующего аттрактора – это начало второй части эволюции сложной системы. Если теперь случайно или специально ввести в систему достаточное количество дополнительной энергии в различной форме (информации, инновации, организации, ресурсов и т.п.), то в хаотическом состоянии системы начнется зарождаться новая фаза порядка. Когда же величина вводимой извне энергии достигнет некоторого критического значения, то система внезапно, почти скачком переходит из хаотического состояния в новое квазистойчивое организационное состояние – состояние рыночной устойчивости, под которым предлагается понимать общий уровень преимуществ по всем направлениям функционирования открытой социально-экономической системы.

Стержневым вопросом определения устойчивости малого предпринимательства как сложной системы является оценка эволюции структурной устойчивости системы под воздействием как внутренних, так и внешних по отношению к системе факторов.

Малое предпринимательство (как сложная открытая система) обладает такими специфическими свойствами:

- целостность;
- целенаправленность;
- структурируемость;
- предсказуемость;
- самоорганизованность (стремление к сохранению целостности и адаптации к изменениям во внешней среде и самой системе).

Это позволяет сделать вывод о том, что исследуемая система наблюдаема, идентифицируема и управляема.

С позиции теории систем, очевидно, существует некоторый оптимальный масштаб каждой конкретной системы для ее успешного выживания при соответствующем качестве организации и эффективности управления.

Общие подходы к системному анализу экономики малого предпринимательства базируются на том, что формализованное описание экономической системы любого типа имеет три уровня. К первому уровню (микроуровень) относятся модели технологических процессов. Это те процессы, которыми управляют и которые протекают в любой экономической системе независимо от ее типа.

Экономические механизмы второго уровня (мезоуровень) подвержены внешним регулирующим воздействиям среды (например, муниципальная и региональная поддержка развития малого предпринимательства).

Третий уровень (макроуровень) содержит описание экономической управляющей деятельности, в первую очередь состояния экономической системы мезоуровня (системы «малое предпринимательство региона») при внешних воздействиях на нее и описание способов воздействия государства на экономику под влиянием внешних факторов по отношению к национальной и региональной экономике.

Существующий подход к пониманию сущности устойчивости разграничивает управление устойчивостью систем мезо- и микроуровня, прежде всего выделяя региональные аспекты управления устойчивостью. При этом устойчивость системы мезоуровня рассматривается в русле концепции устойчивого развития, а устойчивость системы микроуровня обеспечивается преимущественно на основе методов и приемов финансового и антикризисного менеджмента.

Основная проблема развития экономической системы «малое предпринимательство» – создание условий для устойчивого экономического роста, который может быть обеспечен как наращиванием числа малых организационно-экономических структур хозяйствования, так и повышением эффективности использования всей совокупности привлекаемых ресурсов – потенциала конкурентоспособности.

Устойчивость малых предприятий напрямую зависит от устойчивости системы «малое предпринимательство региона», региональной и национальной экономических систем, и наоборот, устойчивость региональной и национальной экономической системы обеспечивается устойчивостью структурообразующих хозяйственных систем (малое предпринимательство региона и отдельный субъект малого предпринимательства) (рис. 1).

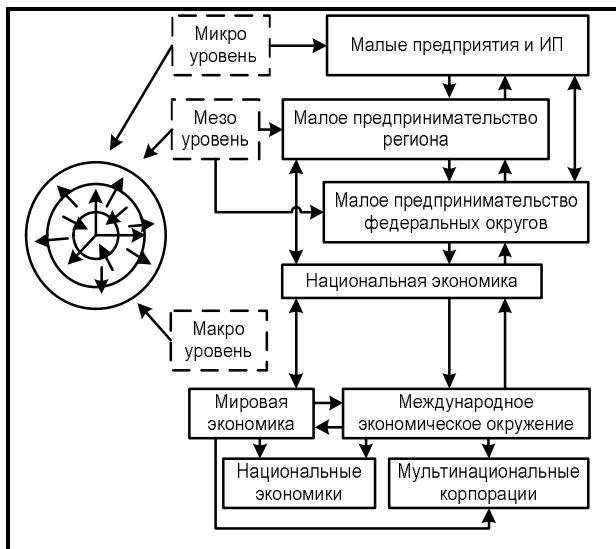


Рис. 1. Взаимосвязь устойчивости малого предпринимательства с системами макро-, мезо- и микроуровня

Под рыночной устойчивостью субъектов малого предпринимательства понимается общий уровень преимуществ по всем направлениям функционирования исследуемой открытой экономической системы.

Степень рыночной устойчивости формируется под воздействием широкого спектра факторов, но его основу составляет конкурентоспособность (рис. 2).

Методология управления конкурентоспособностью системы «малое предпринимательство» и формирующих ее элементов исходит из гипотезы о том, что конкурентоспособность члена, измерима и соотносима с конкретным потенциалом экономической системы.

Конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства рассматривается как экономический эффект, полученный за счет синергии производственных, организационных, инновационных, информационных, ресурсос-

берегающих, экологических, финансово-экономических и прочих возможностей хозяйствующего субъекта.

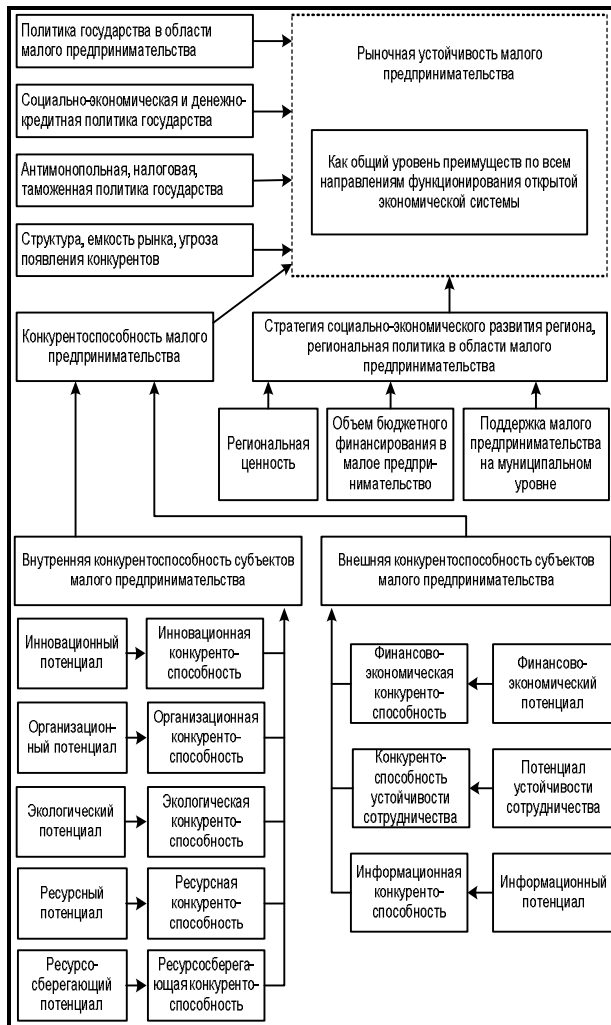


Рис. 2. Структурная схема формирования рыночной устойчивости субъектов малого предпринимательства

Гипотезой предлагаемой методологии является то, что основными элементами управления конкурентоспособностью и рыночной устойчивостью субъектов малого предпринимательства (и малого предпринимательства как системой в целом) выступают внутренний и внешний потенциалы.

Процесс управления конкурентоспособностью и рыночной устойчивостью субъектов малого предпринимательства представляет собой совокупность мер управляющего воздействия в рамках выработанной стратегии на структурные элементы внутреннего и внешнего потенциала с целью перехода уровня конкурентоспособности из исходного в желаемое (гипотетическое) состояние.

Основу управления конкурентоспособностью субъектов малого предпринимательства должно составлять регулирование и развитие их потенциалов в рамках стратегии. Оценка уровня конкурентоспособности должна осуществляться на основе комплексного показателя, сформированного из совокупности интегральных, характеризующих тот или иной аспект потенциальных возможностей хозяйственной системы (табл. 1).

Таблица 1

**СИСТЕМА ЛОКАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

| Показатели   | Алгоритм расчета   |
|--|--|
| <b>Финансово-экономический потенциал</b>                                 |  |
| <b>Имущественный потенциал</b>   |  |
| 1. К 1 – доля стоимости чистых активов в общем объеме совокупных активов | Стоимость чистых активов / стоимость совокупных активов  |
| 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  |
| <b>Финансовый потенциал</b>  |  |
| 1. К 5 – коэффициент абсолютной ликвидности                              | Абсолютно ликвидные активы / наиболее срочные и краткосрочные обязательства  |
| 2. К 6 – коэффициент 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 7 – коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами   | Собственные оборотные средства / оборотные средства  |
| 4. К 8 – коэффициент автономии   | Собственный капитал / совокупный капитал   |
| <b>Интеллектуальный потенциал</b>  |  |
| 1. К 9 – коэффициент соответствия уровня профессионального образования   | Фактический уровень профессионального образования / нормативный уровень профессионального образования  |
| 2. К 10 – доля затрат на образование и повышение квалификации персонала  | Сумма затрат на обучение и повышение квалификации персонала / расходы по обычным видам деятельности  |
| 3. К 11 – коэффициент постоянства ведущих специалистов                   | Среднесписочная численность ведущих специалистов, отработавших календарный год / среднесписочная численность ведущих специалистов  |
| 4. К 12 – коэффициент обновления ведущих сотрудников                     | Среднесписочная численность принятых на работу ведущих специалистов профильного образования / среднесписочная численность служащих   |

Для оценки имущественного потенциала предлагается рассчитывать индекс имущественного потенциала малого предпринимательства  $IImP$  с использованием следующего алгоритма:

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

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

Для оценки финансового потенциала предлагается индекс финансового потенциала малого предпринимательства  $IFP$ , расчет которого производится по следующему алгоритму:

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

где  $x_i$  – компоненты, формирующие финансовый потенциал (К 5 – К 8).

Оценку тенденций в области интеллектуального капитала малых предприятий предлагается осуществлять посредством расчета индекса интеллектуального капитала малого предпринимательства  $IInP$  с использованием следующего алгоритма:

$$IInP = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (3)$$

где  $x_i$  – компоненты, формирующие интеллектуальный потенциал (К 9-12).

Финансово-экономический потенциал  $EFP$  определяется агрегированием компонентов, его формирующих:

$$EFP = \sqrt[3]{IImP * IInP * linP}. \quad (4)$$

Слабая информационная оснащенность – одно из наиболее уязвимых мест малого предпринимательства, одна из причин, препятствующих его ускоренному развитию. Для решения проблемы информационной обеспеченности требуется единение мер внешней среды (создание сети консалтинговых центров и насыщение бизнес-инкубаторами) и внутренней среды (повышение уровня экономического образования и качества финансового менеджмента в системе) (табл. 2).

Для оценки информационного потенциала представляется целесообразным расчет и использование индекса информационного потенциала  $IF$ :

$$IF = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (5)$$

где  $x_i$  – компоненты, формирующие интеллектуальный потенциал:

- К 1 – доля бизнес-инкубаторов в расчете на 1 000 ед. субъектов малого предпринимательства в регионе;
- К 2 – доля охваченных обучением на спецкурсах и в программах от общего числа работающих.

Таблица 2

**СИСТЕМА ЛОКАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА УСТОЙЧИВОСТИ СОТРУДНИЧЕСТВА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

| Показатели   | Алгоритм расчета   |
|--|--|
| <b>Клиентский капитал</b>  |  |
| К 1 – коэффициент сегментации отраслевого рынка  | Объем продаж (в натуральном выражении) субъекта малого предпринимательства / общий объем продаж, приходящийся на систему «малое предпринимательство» в регионе |
| К 2 – коэффициент частоты повторяющихся заказов (договоров)                                      | Число повторно заключенных договоров / общее число заключенных договоров   |
| К 3 – темпы роста числа потребителей товара, услуг, работ во внешней бизнес-среде                | Число покупателей (потребителей) товара, работ, услуг за отчетный год / соответствующий показатель базисного периода   |
| <b>Институциональный капитал</b>   |  |
| К 4 – темпы роста общего числа заключенных договоров   | Число заключенных договоров за отчетный год / соответствующий показатель базисного периода   |
| К 5 – темпы роста участия в общественных организациях, конференциях, выставках, семинарах и т.д. | Количество встреч за отчетный год / соответствующий показатель базисного периода   |

Индекс потенциала устойчивости сотрудничества *IYS* определяется по следующему алгоритму:

$$IYS = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (6)$$

где  $x_i$  – компоненты, формирующие потенциал устойчивости сотрудничества (К 1-5).

Интегральный показатель внешней конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства определяется:

$$PPv(y(t, f)) = \prod_{d=1}^m e^{-\epsilon_{pvd} * (Pvd(y(t, f)) - 1)}, \quad (7)$$

где

$PPv(y(t, f))$  – интегральный показатель, характеризующий уровень внешней конкурентоспособности субъекта малого предпринимательства;

$m$  – количество анализируемых структурных элементов внешней конкурентоспособности: информационной, экономико-финансовой устойчивости сотрудничества;

$d$  – номер элемента внешней конкурентоспособности;

$Pvd(y(t, f))$  – значение  $d$  элемента внешней конкурентоспособности;

$\epsilon_{pvd}$  – параметр, характеризующий ценность  $d$  структурного элемента внешней конкурентоспособности малого предприятия  $v$  для оценки.

Внутренняя конкурентоспособность субъектов малого предпринимательства формируется инновационным, организационным, экологическим, ресурсным и ресурсосберегающим потенциалом (табл. 3).

Таблица 3

**СИСТЕМА ЛОКАЛЬНЫХ ИНДИКАТОРОВ ОЦЕНКИ ВНУТРЕННЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

| Показатели  | Алгоритм расчета   |
|---|--|
| <b>Инновационный потенциал</b>  |  |
| К 1 – доля расходов на НИОКР  | Расходы на НИОКР / общая сумма расходов за отчетный период   |
| К 2 – темпы роста разработок инновационного характера   | Число разработок инновационного характера за отчетный период / соответствующий показатель за базисный период   |
| К 3 – доля внедренных инноваций от общего числа разработанных   | Число разработок, приносящих экономические выгоды / общее число разработок инновационного характера  |
| <b>Организационный потенциал</b>  |  |
| К 4 – коэффициент механизации и автоматизации производства  | Трудоёмкость работ (в человеко-часах), выполненных с применением средств механизации и автоматизации / общая трудоёмкость выполненных работ (в человеко-часах) |
| К 5 – коэффициент, учитывающий соответствие условий труда нормативным требованиям   | Расходы, связанные с подготовкой кадров, повышением их квалификации, с охраной труда и техникой безопасности / общая сумма расходов за отчетный период         |
| К 6 – коэффициент, учитывающий эффективность организации управления   | Темпы роста рентабельности продаж  |
| <b>Экологический потенциал</b>  |  |
| К 7 – коэффициент, учитывающий соответствие экологических выбросов в атмосферу, водную среду, почву нормативным требованиям | 1 / Суммарный объем экологических выбросов / величина выбросов по нормативу  |

| Показатели  | Алгоритм расчета  |
|---|---|
| К 8 – коэффициент, учитывающий темпы роста отходов, не подлежащих утилизации  | 1 / Темпы роста отходов, не подлежащих утилизации   |
| <b>Ресурсный потенциал</b>  |   |
| К 9 – доля закрепления трудовых ресурсов за малым предприятием от общей численности населения, вовлеченного в малое предпринимательство региона   | Среднесписочная численность работающих на малом предприятии за отчетный период / среднесписочная численность трудоспособного населения, вовлеченного в малое предпринимательство в отчетном периоде |
| К 10 – доля кредитных ресурсов, предоставленных малому предприятию в общем объеме кредитования малого предпринимательства региона                 | Сумма привлеченных кредитных ресурсов за отчетный период / общий объем кредитных ресурсов, предоставленных малому предпринимательству в отчетном периоде  |
| К 11 – доля природно-сырьевых ресурсов, выделенных малому предприятию в общем объеме ресурсов, закрепленных за малым предпринимательством региона | Объем сырьевых ресурсов, выделенных малому предприятию в отчетном периоде / общий объем ресурсов данного вида, выделенных малому предпринимательству, функционирующему в данном отраслевом сегменте |
| <b>Ресурсосберегающий потенциал</b>   |   |
| К 12 – темпы роста производительности труда   | Выработка на одного работающего за отчетный период / соответствующий показатель базисного периода   |
| К 13 – темпы роста материалоотдачи  | Материалоотдача за отчетный период / соответствующий показатель базисного периода   |
| К 14 – темпы роста фондоотдачи  | Фондоотдача основных производственных фондов за отчетный период / соответствующий показатель базисного периода  |
| К 15 – темпы роста коэффициента оборачиваемости оборотных средств   | Коэффициент оборачиваемости оборотных средств отчетного периода / соответствующий показатель базисного периода  |

Оценка потенциальных возможностей производится с помощью соответствующих индексов: инновационного *InP*, организационного *IOP*, экологического *IEP*, ресурсного *IRP*, ресурсосберегающего *IRSP* потенциала по ранее представленной методике (1-6).

Комплексный показатель внутренней конкурентоспособности малого предприятия определяется:

$$KPIv(x(t, f)) = \prod_{i=1}^n e^{-\epsilon_{v_i} * (Pvi(x(t, f)) - 1)}; \quad (8)$$

где:

$KPIv$  – интегральный показатель, характеризующий уровень внутренней конкурентоспособности малых предприятий;

$n$  – количество структурных элементов внутренней конкурентоспособности;

$i$  – номер типа внутренней КС: инновационной, организационной, ресурсной, ресурсосберегающей, экологической;

$Pvi(x(t, f))$  – значение  $i$  внутренней – инновационной, организационной, ресурсной, ресурсосберегающей, экологической конкурентоспособности;

$\epsilon_{v_i}$  – параметр, характеризующий ценность  $i$  структурного элемента внутренней КС предприятия  $v$  для ее оценки.

Функция конкурентоспособности малого предприятия определяется по формуле:

$$UKv(x(t, f), y(t, f)) = \left( \prod_{d=1}^m e^{-\epsilon_{pd} * (Pvd(y(t, f)) - 1)} \right) * \prod_{i=1}^n e^{-\epsilon_{vi} * (Pvi(x(t, f)) - 1)} \quad (9)$$

где  $x(t, f), y(t, f)$  – структурные элементы внутренней и внешней конкурентоспособности малого предприятия;  $t$  – момент времени исследования конкурентоспособности малого предприятия;  $f$  – затраты на развитие элементов внутреннего и внешнего потенциалов.

Изменение уровня конкурентоспособности малого предприятия  $v$  за период определяется по формуле:

$$KHv = UKv1 - UKv0, \quad (10)$$

где  $KHv$  – развитие конкурентоспособности предприятия от совокупного управляющего воздействия.

Оценка уровня устойчивости конкурентоспособности малого предприятия определяется по формуле:

$$UCT_v(x(t, f), y(t, f)) = \sqrt{M(UKv(x(t, f), y(t, f))) - M(UKv(x(t, f), y(t, f)))^2}, \quad (11)$$

где  $UCT_v(x(t, f), y(t, f))$  – уровень устойчивости конкурентоспособности малого предприятия;

$UKv(x(t, f), y(t, f))$  – статистика уровня конкурентоспособности малого предприятия  $v$  на определенном временном интервале;

$M$  – математическое ожидание.

На рыночную устойчивость системы «малое предпринимательство» и формирующих ее элементов существенное влияние оказывают и факторы внешней бизнес-среды (см. рис. 2).

Поскольку малое предпринимательство выступает составным элементом региональной экономики и объектом управления со стороны региональных и муниципальных органов государственной власти, на его рыночную устойчивость влияет стратегия социально-экономического развития региона и региональная политика в области малого предпринимательства. Система возможных индикаторов оценки такого воздействия представлена в табл. 4.

Зависимость рыночной устойчивости субъектов малого предпринимательства и реализуемой стратегии социально-экономического развития региона, включая региональную политику в области малого предпринимательства, количественно предлагается оценивать с помощью индекса ценности региональной политики в области малого предпринимательства  $ICRP$ , определяемому по следующему алгоритму:

$$ICRP = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (12)$$

где  $x_i$  – компоненты, формирующие региональную ценность в области малого предпринимательства (К 1-8).

Для классификации типа рыночной устойчивости (высокая, средняя, низкая) субъектов малого предпринимательства в дальнейшем необходимо идентифицировать уровень конкурентоспособности хозяйствующего субъекта (или экономической системы «малое предпринимательство») как основополагающего (но не единствен-

ного) фактора, формирующего рыночную устойчивость в малом предпринимательстве (табл. 5).

Таблица 4

**СИСТЕМА ИНДИКАТОРОВ, ПРЕДЛАГАЕМЫХ ДЛЯ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, НА РЫНОЧНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

| Показатели  | Алгоритм расчета  |
|---|---|
| <b>Региональная ценность</b>  |   |
| К 1 – коэффициент, учитывающий число малых предприятий на 100 тыс. жителей  | Число малых предприятий, зарегистрированных в регионе * 100. тыс. / численность населения по состоянию на 1 января текущего года  |
| К 2 – коэффициент, учитывающий долю региональных программ, направленных на поддержку и развитие малого предпринимательства  | Число региональных программ, направленных на поддержку и содействие развитию малого предпринимательства / общее число программ, реализуемых в регионе                                 |
| Объем бюджетного финансирования в малое предпринимательство региона.<br>К 3 – коэффициент, учитывающий отношение величины бюджетных средств, приходящихся на одно малое предприятие региона и соответствующей величины общероссийского показателя | Сумма средств бюджетного финансирования (субсидирования), приходящаяся на одно малое предприятие региона / соответствующая величина общероссийского показателя                        |
| К 4 – темпы роста средств бюджетного финансирования в малое предпринимательство региона   | Объем средств бюджетного финансирования (субсидирования) в малое предпринимательство региона за отчетный период / соответствующий показатель базисного периода                        |
| К 5 – прирост валового регионального продукта на один рубль бюджетного финансирования в малое предпринимательство региона   | Валовой региональный продукт, обеспеченный малым предпринимательством / объем средств бюджетного финансирования (субсидирования) в развитие малого предпринимательства региона        |
| <b>Поддержка малого предпринимательства на муниципальном уровне</b>   |   |
| К 6 – коэффициент, учитывающий долю общественных организаций в расчете на 100 единиц функционирующих субъектов малого предпринимательства   | Общественные организации и ассоциации, функционирующие в муниципальном образовании * 100 / число зарегистрированных хозяйствующих субъектов, относящихся к малому предпринимательству |
| К 7 – доля предоставления рабочих мест работодателями – субъектами малого предпринимательства   | Число рабочих мест, предоставленных субъектами малого предпринимательства / общее число предоставленных рабочих мест по муниципальному образованию                                    |
| К 8 – доля учебных заведений, занимающихся подготовкой, повышением квалификации, оказанием консультационных услуг для нужд малого предпринимательства   | Число учебных заведений (включая высшие и средние заведения профессионального образования) / общее число учебных заведений, функционирующих в муниципальном образовании               |

Таблица 5

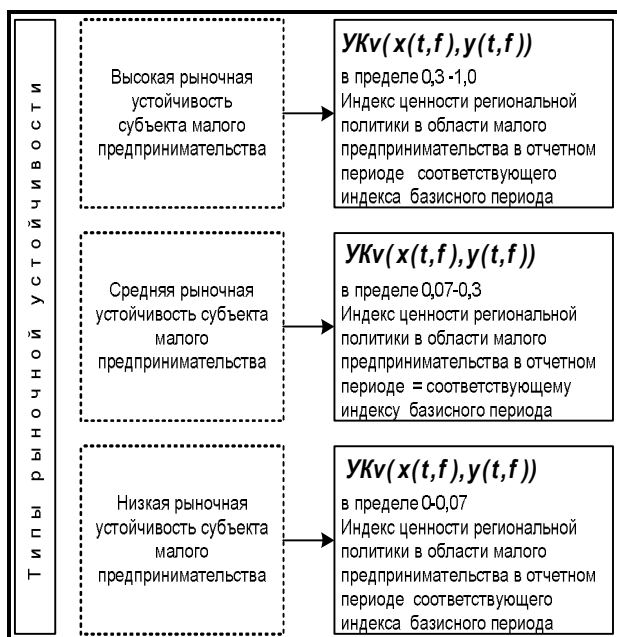
**КЛАССИФИКАЦИЯ УРОВНЯ  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ, ФОРМИРУЮЩЕЙ  
РЫНОЧНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ СУБЪЕКТОВ МАЛО-  
ГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

| Тип конкурентоспособности   | 1-я категория – высокая | 2-я категория – средняя | 3-я категория – низкая |
|---|-------------------------|-------------------------|------------------------|
| Внутренняя конкурентоспособность субъекта малого предпринимательства<br><b><math>KPv(x(t,f))</math></b> | [0,5-1]                 | [0,2-0,5]               | (0-0,2)                |
| Внешняя конкурентоспособность субъекта малого предпринимательства<br><b><math>PPv(y(t,f))</math></b>    | [0,6-1]                 | [0,35-0,6]              | (0-0,35)               |
| Конкурентоспособность субъекта малого предпринимательства<br><b><math>UKv(x(t,f),y(t,f))</math></b>     | [0,3-1]                 | [0,07-0,3]              | (0-0,07)               |

Критерий надежности конкурентоспособности субъекта малого предпринимательства:

$$\begin{cases} UKv(x(t,f),y(t,f)) \in [0,3-1]; \\ UCT_v(x(t,f),y(t,f)) \rightarrow 0. \end{cases} \quad (13)$$

Конкурентоспособность субъекта малого предпринимательства оценивается как надежная только тогда, когда уровень конкурентоспособности принадлежит первой категории, а показатель ее устойчивости принадлежит заданной  $\epsilon$  окрестности нуля (рис. 3).



**Рис. 3. Характеристика типов рыночной устойчивости**

Проведенные исследования показывают, что при оценке рыночной устойчивости отечественные экономисты ограничиваются такими параметрами, как ликвидность и финансовая устойчивость, отдельные экономисты отождествляют рыночную устойчивость и конкурентоспособность хозяйствующего субъекта. При этом наблюдается увлечение попыткой излишней детализации исследуемых категорий в ущерб их синергетике, качественным характеристикам и отображения системных связей.

Содержательная основа понятия конкурентоспособности чрезвычайно многопланова, и применительно к каждому уровню исследования (производственный процесс, товар, предприятие, отрасль) конкурентоспособность имеет свой собственный облик. Отечественная наука только начинает вплотную подходить к изучению сущности таких категорий, как рыночная устойчивость и конкурентоспособность, о чем свидетельствуют такие разные подходы к определению конкурентоспособности.

В представленной статье представлено авторское понимание сущности, взаимосвязи и зависимости рыночной устойчивости в малом предпринимательстве, а также представлен инструментально-методический аппарат количественной оценки потенциала конкурентоспособности и типа рыночной устойчивости в малом предпринимательстве.

**Литература**

1. Бурдина А.А. Методология управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. – М.: Доброе слово, 2007.
2. Конопляник Т.М. Управление устойчивостью хозяйственных систем / ИРЭ РАН. СПб., 2007.
3. Минакир П.А. Экономическая интеграция: пространственный аспект. – М.: Экономика, 2004.
4. Оксанич Н.И. Управление финансовой устойчивостью предприятий: Монография. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоз России», 2004.

Филобокова Людмила Юрьевна

**РЕЦЕНЗИЯ**

Отечественные экономисты диагностируют рыночную устойчивость посредством таких параметров, как ликвидность и финансовая устойчивость, отождествляют ее с конкурентоспособностью без детализации исследуемых категорий, в ущерб их синергетике и качественным характеристикам.

Исследования сущности рыночной устойчивости в малом предпринимательстве, ее взаимосвязи и зависимости, методические подходы к оценке в отечественной науке практически отсутствуют.

В представленной статье дано авторское понимание сущности рыночной устойчивости в малом предпринимательстве, формирующих ее факторов с идентификацией доминантного – конкурентоспособности и ее разновидностей – внешняя и внутренняя конкурентоспособность.

Методические подходы к оценке рыночной устойчивости субъектов малого предпринимательства основаны на авторской гипотезе управления внутреннем и внешним потенциалом конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства посредством диагностирования (через систему локальных индикаторов с последующих их агрегированием).

Идентификацию типа рыночной устойчивости (высокая, средняя, низкая) субъектов малого предпринимательства автор предлагает производить на основе количественных значений индикаторов уровня конкурентоспособности и индекса ценности региональной политики в области малого предпринимательства.

Материал, представленный в статье, имеет научный интерес, вводит в научно-практический оборот дефиниции «рыночная устойчивость субъектов малого предпринимательства» и «индекс ценности региональной политики в области малого предпринимательства», содержит методические подходы к оценке и идентификации типа рыночной устойчивости субъекта малого предпринимательства и рекомендуется к печати в журнале «Аудит и финансовый анализ».

Сонина Т.Н., к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Аудит и налогообложение» Волгоградской академии государственной службы

### **3.17. RATING ESTIMATION OF CONDITIONS, MOVEMENTS AND USES OF THE WORKING CAPITAL IN REGULATION OF DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS (ON MATERIALS OF THE SAKHALIN AREA)**

L.J. Filobokova, Candidate of Sciences (Economic), the  
Professor of Faculty of the Taxation and Audit of the  
Volgograd Academy of Civil Service

Small business represents the open economic system acting like an object of state regulation in interests of steady development of national economy, alignment of levels of social and economic development of regions and increases of a standard of living of the population. Development of measures of adjusting influence should be based on results of the objective estimation as much as possible considering regional and branch features of functioning of system. In clause methodical approaches to a rating estimation of subjects of small business depending on a condition, movement and use of the working capital acting a prepotent production factor of steady development of system are stated.

#### **Literature**

1. A. Burdina. Management for competitive advantage of industrial enterprises (Methodology) – Moscow: Dobroye Slovo, 2007.
2. T. Konoplyannik. Management of economical systems sustainability – StP: IRE, RAN, 2007.
3. P. Minakir. Economical integration: special aspect-Moscow: Economica, 2004.
4. N. Oksanich. Management for enterprise finance sustainability. Monograph – Moscow: FGUP VO Minselhoz Rossii, 2004.