

УДК 338

Л.В. Бузуртанова

ФГБОУ ВО «Ингушский государственный университет», г. Магас, email: ing_gu@mail.ru

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

Ключевые слова: предприятие, оценка деятельности, малый бизнес, цель, критерии, показатели.

В данной статье рассмотрены критерии и показатели оценки работы предприятий малого бизнеса Российской Федерации. Основными требованиями к критериям оценки деятельности малого бизнеса являются универсальность и пригодность для решения проблем развития предприятия. Основными мерками оценки эффективности деятельности предприятия являются те, которые основаны на изучении стоимости затрат ресурсов и результатов деятельности. Для того, чтобы управлять малым предприятием в современных условиях необходимо уделять внимание решениям в области инвестиционной политики, когда количественная оценка не ограничивается одним подходом. Проведению эффективной оценки будет способствовать использование опыта зарубежных стран, а также зарекомендовавших себя с положительной стороны в мировой практике критериев оценки. Те предприятия, которые поставили на первое место рентабельность на долгосрочную перспективу, в своей деятельности основным считают инвестирование, что повышает репутацию предприятия, усиливая его позиции на рынке товаров и услуг. Принцип наращивания показателей, характеризующих ресурсный потенциал, объемы производства, устойчивость организации на рынке имеет социальную и экономическую базу для благоприятной оценки.

L. V. Buzurtanova

Ingush state University, Magas, email: ing_gu@mail.ru

ASSESSMENT OF THE ACTIVITIES OF SMALL ENTERPRISES IN RUSSIA

Keywords: enterprise, activity assessment, small business, goal, criteria, indicators.

This article discusses the criteria and indicators for evaluating the work of small businesses. The main requirements for the criteria for evaluating the activities of small businesses are universality and suitability for solving the problems of enterprise development. The main criteria for evaluating the effectiveness of an enterprise are those that are based on an assessment of the cost of resources and results of activities; as well as determining the most profitable values of the activities of enterprises. In order to choose a criterion and make an appropriate decision on it, in the conditions of the modern economy, it is necessary to take into account the risk factor and the clash of interests. In order to manage a small enterprise in modern conditions, it is necessary to pay attention to decisions in the field of investment policy, when quantitative assessment is not limited to one approach. The application of special criteria from the practical economy of different countries will give a good result. Those enterprises that have put profitability in the first place for the long term, consider investing to be the main activity in their activities, which increases the reputation of the enterprise, strengthening its position in the market of goods and services. The principle of increasing indicators characterizing resource potential, production volumes, stability in the market has a social and economic basis.

В современной российской экономике малый бизнес имеет большое значение, поэтому государство его всячески поддерживает и развивает. Во многих экономически развитых странах благодаря предприятиям малого и среднего предпринимательства экономика восстанавливалась после тяжелых кризисных периодов. Заметим, исследования в области малого бизнеса в России показали, что предприятия всегда сталкивались с проблемами несовершенства законодательства в этой области. При этом очевидно то, что малый бизнес сыграл системообразующую роль в создании как федеральной, так и региональной

экономики. В современных условиях недостаточная поддержка со стороны федеральной, региональной и муниципальной власти приведет к тому, что малый бизнес лишится системного подхода к регулированию ключевых вопросов. Целесообразность поддержания малого предпринимательства связана с необходимостью компенсации неравных условий, в которых находятся предприятия малого предпринимательства по сравнению с крупными компаниями. Особенно эта поддержка необходима в условиях кризиса, когда больше всего страдают предприятия малого бизнеса. Продвижение субъектов малого

предпринимательства, особенно в части производства и инновационной деятельности, может происходить только в условиях получения целенаправленного содействия и осуществления координации законодательных и финансовых институтов со стороны государства. Для этого оно задействовать весь набор правовых и экономических механизмов [5].

Основное содержание исследования

Предпринимательская деятельность – самостоятельная, достигающая поставленной цели и позволяющая проявить инициативу работа. Целью любой предпринимательской деятельности является получение прибыли, и как следствие, увеличение объемов продаж товаров, услуг другим рыночным субъектам. Для того чтобы эффективно работать в конкретном направлении стоит изучить критерии и показатели оценки конечных результатов деятельности подобных предприятий.

Основное условие оценки деятельности в сфере бизнеса это, конечно же, получение максимальной выгоды. Однако, для многих предпринимателей на первом месте стоит репутация и устойчивость на своем рынке, при этом не нужно думать о прибыли как о самоцели, результат в данном случае работает на развитие предприятия.

Использование инновационных методов производства и сбыта продукции и услуг дает предприятию возможность подняться на новые уровни, создать преимущественные условия успешного развития, увеличивая при этом долю продукции и услуг своей компании на соответствующем рынке. По итогам такой деятельности у предпринимателей складывается новаторский тип мышления. Главным критерием такого предпринимательства можно считать изменение самой сферы, приемов организации реализации продукции и услуг на базе применения достижений научно-технического прогресса. Применение научно-технического прогресса выступает одним из факторов, имеющих наибольшее значение для повышения экономических показателей любой инновационной деятельности в бизнесе.

Эффективная деятельность субъектов малого бизнеса в рыночной экономи-

ке возможна только за счёт повышения роли показателей производства и управления. Достижение высоких результатов зависит от правильности принятой управленческой политики по отношению к используемым ресурсам. Наличие связи между качественными показателями хозяйственно-предпринимательской деятельности и соотношениями материальных ресурсов не вызывает сомнений, т.к. только экономическая целесообразность определения количественных соотношений между результатами и затратами может обеспечить эффективное функционирование предприятия и его развитие [4]. На этих принципах должно быть основано управление предприятиями малого бизнеса как экономической системой. При этом становится возможным системный подход к оценке уровня развития предприятия.

Понятно, что невозможно рассматривать малый бизнес отдельно от внешних условий, которые оказывают непосредственное влияние на его показатели. Значимую роль при оценке работы предприятия играет учет его отраслевой принадлежности и инфраструктура.

Для того чтобы исследовать работу фирм малого предпринимательства необходим анализ показателей, которые характеризуют эффективность ее деятельности. Такой анализ позволяет выявлять резервы, способствующие дальнейшему функционированию компании.

Для проведения анализа необходимо:

- выявить цели экономической оценки проводимых мероприятий развития, сформировать критерии;
- разработать требования и ограничения, предъявляемые к критерию.

Цели экономического развития малых предприятий включают в себя:

- сравнение количественной оценки экономической эффективности;
- количественная экономическая оценка отдельных мероприятий развития бизнеса;
- количественная экономическая оценка воздействия итогов темпов развития на базе экономических показателей деятельности предприятия.

Исходя из того, что вышеперечисленные разновидности целей экономической оценки эффективности деятельности малых предприятий, являются

взаимосвязанными, требования к критерию формируются такие, как универсальность, применимость для решения всех проблем развития.

Критерии оценки развития малого предприятия имеют виды:

- 1) критерии, которые базируются на стоимостной оценке расхода ресурсов;
- 2) критерии, которые показывают границы возможных значений показателей деятельности малого предприятия;
- 3) показатели сопоставимой значимости.

Опыт экономик многих стран показывает, что главное внимание при оценке деятельности предприятий малого бизнеса нужно уделять росту производительности труда, снижению расходов и повышению качества продаваемых товаров и оказываемых услуг. В данном случае важно помнить, что под производительностью понимается не столько переработка ресурсов, сколько процесс взаимосвязи с внешними факторами. Эффективность можно показывать как отношение стоимости входящих ресурсов к стоимости выходящих товаров (услуг), так как все показатели, оказывающие влияние на систему вызывают изменения и в производительности. В данном случае входные параметры можно рассматривать как ресурсы, а именно материалы, труд, капитал, информацию, которые в свою очередь переходят в положительные итоги: качественные услуги и продукцию, занятость, социальные выгоды, рост прибыли; или отрицательные итоги: фискальные потери, безработица и др.

В систему обобщающих показателей предприятия по классическому и инновационному направлениям входят следующие показатели:

- показатели объёмов расходов на маркетинговые исследования рынка и разработки;
- необходимость продуктовых или технологических преобразований;
- объём производства услуг и продаж;
- технический уровень производимых товаров;
- размеры фонда экономического стимулирования развития производства;
- экономический эффект от применения новой продукции у фирм – потребителей;

- уровень влияния инноваций на экономический развитие и рост производительности труда.

В наше время существует определённый набор важных показателей для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятий малого бизнеса, к которым относятся следующие:

- размер уставного капитала;
- средняя численность работников;
- фонд заработной платы;
- выручка от продажи товаров и услуг;
- капитальные вложения;
- расходы на производство продажу продукции и услуг;
- товарооборот;
- количество платных услуг;
- оборотные активы;
- долгосрочные заёмные средства;
- краткосрочные активы.

Для оценки деятельности малых предприятий торговли необходимы показатели экспортно-импортной деятельности, т. к. очень много реализуемых товаров на местном региональном рынке привозится из других регионов, ближнего и дальнего зарубежья. В связи с этим из общего объема показателей можно вычленил следующие, наиболее важные для исследования и оценки уровня эффективности деятельности предприятий малого бизнеса, к которым относятся:

- производительность труда, отношение добавочной стоимости к числу занятых (среднесписочная численность работников);
- рентабельность товаров и услуг, как отношение объёма прибыли к общей себестоимости реализованной продукции;
- элементы экспортно-импортной деятельности предприятий малого предпринимательства для экономической взаимосвязи с зарубежными странами.

Показатели для расчета производительности труда, уровня рентабельности и др. рассчитываются методом статистических преобразований первоначальной информации. Данные показатели необходимы для освоения и реализации эффективной государственной политики, которая приемлема для предпринимательской деятельности предприятий малого бизнеса. Для того, чтобы предприятие всегда было на плаву, получало стабильно прибыль необходимо постоянного и более тщательно контролировать

итоги функционирования и перспективы дальнейшего развития предприятия, в отдельных случаях ограничится сопоставлением затрат и результатов.

Успешное функционирование малых предприятий в области оптовой торговли в условиях неустойчивости рыночной среды достигается только при маркетинговом подходе к их управлению, с помощью которого можно прийти до решения следующих задач:

- недопущение затрат ресурсов, связанных с вывозом на рынок продукции которая не пользуется спросом у населения;

- поддержание более полного удовлетворения спроса потребителей;

- обеспечение условий для расширенного воспроизводства товаров и услуг, адекватного динамике спроса;

- поддержание и развитие рыночного спроса с помощью маркетинговых коммуникаций;

- направленность управленческого спроса на решение стратегических задач.

Исходя из вышеизложенного, маркетинговая деятельность направлена на исследование потребителей для распознавания объёмных и структурных показателей потребительского рынка. Целевой рынок малого предприятия находится там, где потребительские товары и услуги или на нескольких рынках, если предприятие предусматривает многоцелевую направленность. При изучении целевого рынка рассматриваются различные факторы, выступающие в качестве оценочного критерия при сопоставлении альтернативных сегментов рынка. К таким показателям и параметрам можно отнести следующие:

- перспективы роста сегмента, выражаемые темпами роста объёма продаж товаров и производства услуг;

- перспективы рентабельности деятельности предприятия на данном сегменте в зависимости от прибыли и уровня издержек производства;

- степень нестабильности внешней среды (определяется в ходе анализа динамики внешней среды и её способности ограничивать развитие предпринимательской деятельности);

- уровень конкуренции, при определении которого необходима оценка общего уровня конкуренции и конкурент-

ных преимуществ главных конкурентов с учётом потенциальных возможностей для обострения конкурентной борьбы.

Оценка потребительского спроса на оптовом рынке определяется по следующим параметрам:

- темпы роста производства товаров широкого потребления;

- прирост численности потребителей конкретной продукции в регионе;

- динамика территориального расширения рынка потребительской продукции;

- темпы физического и морального износа товаров;

- темпы инновационного процесса;

- уровень насыщенности спроса;

- уровень государственного вмешательства.

Оценка изменений рентабельности деятельности предприятия на данном сегменте производится по параметрам:

- колебание рентабельности;

- колебание объёма продаж товаров;

- колебание цен на товар;

- цикличность спроса на каждый отдельный вид товара;

- уровень конкуренции на рынке;

- интенсивность рекламной поддержки товаров;

- степень удовлетворения потребительских предпочтений и др.

В практической деятельности коммерческих организаций развитых стран мира широко используются показатели, характеризующие формы и методы торговли на рынке, к которым относятся следующие показатели:

- для анализа и оценки деятельности на рынке предприятий-поставщиков;

- для анализа и оценки деятельности на рынке предприятий-конкурентов;

- для изучения потенциальных покупателей;

- показатели транспортных условий;

- для анализа правовых и торгово-политических условий.

Первостепенная роль, в деятельности предприятий оптовой торговли малого бизнеса отводится показателям коммерческой практики на рынке сбыта. К таковым можно отнести: применение типовых договоров (биржевых, аукционных); условия проведения торгов в рамках правовых норм законодательства и выборе предпочтений регионального поставщика по результатам тендерных предложений (местные, из других регионов и стран); торговые обычаи кон-

кретного региона; особенности условий международных сделок.

Информация о правовых условиях принимает особое значение, как на территории, где товар приобретается, а также, где предполагается его продажа.

Из этого следует, что для оценки предпринимательской деятельности предприятий малого бизнеса необходимо наличие таких условий, при которых достигаются оптимальные соотношения между спросом и предложением товаров на рынке. Также, нужно отметить, что проводится оценка деятельности всех участников торговли и их позиций, методов торговли, применяемой в коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и характере рыночных отношений. Всё это связано с решением задач по маркетинговому исследованию для определения конкурентных позиций товаров на рынке, и по выявлению соответствующей ориентации управления предприятия на тот вид товаров, изделий и услуг, которые можно продать на исследуемом рынке.

Выводы

Подводя итог, можно сказать, что для эффективной оценки предпринимательской деятельности предприятий малого

бизнеса необходимо наличие оптимальных соотношений между спросом и предложением товаров на рынке; при этом осуществляется оценка деятельности всех участников торговли и их позиций, методов торговли, применяемой в коммерческой деятельности предприятий малого бизнеса и характере рыночных отношений.

Малый бизнес является одним из основных секторов экономики. Предприятия малого бизнеса наиболее адаптированы к внешним воздействиям. Малое предпринимательство считается одним из основных источников налоговых поступлений, так как участвует в формировании бюджетов всех уровней.

В России учитывается важная роль малого и среднего бизнеса в экономике страны, потому что на них возложено выполнение ряда важнейших экономических и социальных задач. Не считая налоговых отчислений в бюджеты всех уровней, малый бизнес способствует развитию экономического и социального сектора, созданию дополнительных рабочих мест, а также помогает развитию конкурентоспособной среды, снижает безработицу, развивает торговлю и сферу услуг, что очень важно для экономики региона и страны.

Библиографический список

1. Николаев М.В. и др. Развитие предпринимательства в регионе: опыт и проблемы: сборник докладов международной конференции – СПб., 2016.
2. Одинец В.П., Тарасевич В.М., Цачулин А.Н. Рынок, спрос, цены: стратификация, анализ, прогноз: монография. СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1993. 155 с.
3. Пью Д. Понимание организационных изменений и управление им // Управление изменениями. М.: МЦДО «ЛИНК», 1996. 490 с.
4. Бузуртанова Л.В., Бекботова Л.А. Проблемы организации бухгалтерского учета на малых предприятиях и пути их решения // Региональные проблемы преобразования экономики. 2016. № 1. С. 145-148.
5. Алибеков Ш.И. Усиление и реализация защитных функций бухгалтерского учета в процессе судебно-бухгалтерской экспертизы // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 4. С. 57-64.