УДК 338.12

*Даниш А.Г.*[1]
*Салогубова А.С.*[2]

# ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИНСТИТУЦИАЛИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

**Аннотация.** В статье проводится анализ взглядов на вопросы эффективности управления компаниями малого бизнеса и возможных количественных объективных измерителей данного показателя. Другим рассматриваемым вопросом является институциализация малого бизнеса в целях создания на государственном и региональном уровнях условий для его эффективного функционирования.

**Ключевые слова:** малый бизнес, качество управления малым бизнесом, институциализация.

*Danish A.*
*Salogubova A.*

# ISSUES OF GOVERNANCE AND INSTITUTIONALIZATION OF SMALL BUSINESS IN THE REGIONAL ECONOMIC SYSTEM

**Abstract.** The article analyzes the views on the effectiveness of small business management and possible quantitative objective measures of this indicator. Another issue under consideration is the institutionalization of small business in order to create conditions for its effective functioning at the state and regional levels.

**Keywords:** small business, the quality of small business management, institutionalization.

Вопросы оценки эффективности управления рассматриваются многими отечественными и зарубежными исследователями. В отношении эффективности управления предприятиями малого бизнеса также существует достаточно много мнений.

С точки зрения осуществления региональной политики управления, очень важно понимать те критерии эффективности развития, которые могут служить индикаторами успешного внедрения государственных мер поддержки малого бизнеса.

Общий подход к анализу деятельности субъектов малого бизнеса нацеливает на три основных направления, как пишут авторы в своей работе [1]:

- изучение эффективности использования ресурсов предприятия;
- количественное измерение потенциала предприятия;
- оценка эффективности управления.

В данном контексте, именно третье направление выступает результирующей величиной эффективности двух предыдущих.

По своей сути деятельность субъекта малого предпринимательства направлена на использование определенных ресурсов в изменяющихся рыночных условиях и нацелена на получение максимального дохода. Следовательно, объективными измерителя-

[1] *Даниш Александр Геннадьевич,* кандидат экон. наук, доцент кафедры экономики и финансового права, Северо-Кавказский институт-филиал РАНХиГС, г. Пятигорск, т. +7(928)293-3787
*Alexander Danish*, Ph.D. in Economics, Associate Professor of the Department of Economics and Financial Law, North-Caucasian Institute, Branch of RANEPA, Pyatigorsk, tel. +7(928)293-3787
[2] *Салогубова Ангелина Сергеевна*, магистрант, Северо-Кавказский институт-филиал РАНХиГС, г. Пятигорск, e-mail: angelina.sigida@yandex.ru, т. +7(988)116-24-04
*Angelina Salogubova*, Graduate Student, North-Caucasian Institute, Branch of RANEPA, Pyatigorsk, e-mail: angelina.sigida@yandex.ru, tel. +7(988)116-24-04

ми эффективности управления могут выступать некие финансовые, имущественные и мультипликативные показатели. В их числе, к примеру, могут выступать: доля рынка, объем дивидендов, рентабельность деятельности предприятия, объем чистой прибыли, финансовый рычаг, рентабельность собственного капитала и фондоотдача, как указывается в таблице 1, но с некоторыми оговорками.

**Таблица 1 – Содержательное значение показателей эффективности управления субъектом предпринимательства**

| № п\п | Показатель | Содержательное экономическое значение |
|---|---|---|
| 1 | Доля рынка | Динамика колебаний доли рынка свидетельствует о росте/снижении конкурентных преимуществ малого предприятия, востребованности продукции и удовлетворенностью рынка уровнем цен и качеством продукции или услуг. |
| 2 | Объем выплаченных дивидендов | Влияет на удовлетворенность владельцев результатами управления. |
| 3 | Рентабельность деятельности | Рентабельность деятельности или общая рентабельность выражается отношением балансовой прибыли к средней стоимости инвестированного капитала и демонстрирует маржинальность деятельности, то есть величину прибыли которую получит предприятие на единицу стоимости капитала. |
| 4 | Объем чистой прибыли | Прямой показатель доходности бизнес-направления деятельности. Показывает в конечном итоге результативность мероприятий по снижению себестоимости, накладных расходов, оптимизации налогообложения. Очень показателен в динамике за несколько периодов наблюдения. |
| 5 | Финансовый рычаг | Представляет собой отношение активов к величине собственного капитала и показывает уровень дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал при различных уровнях заемных средств структуре капитала. |
| 6 | Рентабельность собственного капитала | Демонстрирует долю чистой прибыли, приходящуюся на собственный капитал предприятия, то есть эффективность использования собственного капитала. |
| 7 | Фондоотдача | Служит измерителем эффективности использования основных средств и является финансовым коэффициентом, показывающим сколько выручки приходится на единицу стоимости основных средств. |

*Примечание. Составлено автором.*

Доля рынка несомненно выступает результирующим показателем различных управленческих действий, причем на системной и долговременной основе, которые привели к росту доли рынка или же наоборот к ее снижению.

Например, удачное позиционирование компании и ее продукции на отраслевом рынке, точность рекламной кампании для целевой аудитории, уровень отпускных цен, уровень качества продукции (услуг) не формируются мгновенно, а значит являются результатами качественного управления. И все же универсальность применения показателя доли рынка для оценки качества управления имущественным комплексом субъекта предпринимательства несколько ограничена ввиду того, что колебания рыночной доли компании не всегда зависит от качества внутренних управленческих процессов, это во многом внешний фактор соотношения рыночных сил. Появление сильного конкурента, который масштабирует свой бизнес в новом регионе сразу отразится на размере доли рынка, даже если все управленческие процессы хорошо отлажены.

Другим измерителем выступает объем выплачиваемых дивидендов. Способность получить прибыль, которая может быть распределена между учредителями, а не направлена на текущие потребности предприятия также является результатом хорошей управленчес-

кой работы и принесет удовлетворение инвесторам-собственникам бизнеса. Но опять же в качестве универсального объективного и всеобщего измерителя вряд ли применим. Многие успешные компании малого бизнеса редко распределят прибыль в виде дивидендов, особенно если владельцы бизнеса сами участвуют в управлении предприятием, а постоянно реинвестируют ее в текущие задачи развития.

Рентабельность деятельности также несомненно выступает результатом налаженных бизнес-процессов управления и проявляется в виде способности менеджмента зарабатывать определенную величину прибыли на единицу имеющего в распоряжении менеджмента предприятия капитала. Это относительный показатель эффективности. В целом на него можно ориентироваться при дополнительном изучении причин его текущего уровня. В чистом виде без анализа причин, он будет не объективным измерителем успешности управления. Поскольку в отдельные моменты времени данный показатель может снижаться при объективных рыночных процессах повышения стоимости входных ресурсов или переоценке активов, продаже или покупке.

Объем чистой прибыли немного сопоставим с показателем общей рентабельности и является абсолютным показателем. Его универсальность и объективность также под вопросом, поскольку в некоторые периоды времени любая компания получает убыток при значительных инвестициях в основной капитал, либо погашении кредитных обязательств. Скорее это краткосрочный показатель эффективности работы и управления, нежели объективный измеритель качества управления всем бизнесом.

Мультипликативный показатель финансового рычага демонстрирует уровень объективно возможной дополнительно генерируемой прибыли на собственный капитал. Что также выступает интегрирующим результатом управления, доходности и привлекательности бизнеса для новых инвесторов. Особенно рассмотрение его в динамике в случае положительного тренда даст уверенность инвесторам в качестве управления данным предприятием. Минус его универсальности в том, что требуется также дополнительное изучение причин его колебаний, поскольку рост активов по причине закупки нового оборудования или продажа непрофильных активов, или выход инвестора-учредителя окажут значительное влияние на его изменение.

Рентабельность собственного капитала, показывающая эффективность использования собственных средств аналогично рассмотренным выше может быть измерителем качества управления собственным капиталом, значимым для владельцев предприятия. Но в целях внешней оценки эффективности развития не является комплексным измерителем.

Фондоотдача как отдельный элемент оценки эффективности управления имущественным производственным комплексом очень показательна для тех предприятий, в составе имущественного комплекса которых превалируют так называемые активные основные средства, то есть производственное оборудование, которое напрямую участвует в формировании добавочной стоимости в отличие от пассивной составляющей в виде административных зданий.

Таким образом, рассмотренные индикаторы эффективности управления имеют своего рода строгую направленность или специализацию. По некоторым можно объективно оценивать качество управления основными средствами, по другим в целом активами. Некоторые позволяют объективно узнать эффективность управления для собственника или потенциального инвестора. Другими словами, перечень рассмотренных показателей представляет собой широкий набор многокритериальных оценочных индикаторов и потребует времени на проведение анализа по субъектам малого предпринимательства. Кроме того, исходные данные для расчета индикаторов содержатся в формах бухгалтерской отчетности и не представляют сложности для получения из открытых источников.

Но вместе с тем, необходим какой-то комплексный и емкий критерий оценки, в некотором смысле объединяющий и результирующий все рассмотренные критерии оценки. Подобный комплексный измеритель был бы одинаково удобен и показателен для всех заинтересованных в оценке эффективности управления субъектом малого предпринимательства сторон: органов государственной власти, владельцами, инвесторами действующими и потенциальными.

Одними из таких комплексных критериев могут выступать показатель экономической устойчивости и показатель стоимости бизнеса.

Экономическая устойчивость представляет собой комплексный интегральный критерий, включающий целый ряд показателей эффективности финансами, оборотным капиталом, кадровыми ресурсами, имущественным комплексом. И в целом сам термин устойчивость подразумевает внешнее проявление уровня отлаженности внутренних управленческих процессов.

В то же время, трудно переоценить значение малого бизнеса и общепризнана ведущая роль малого бизнеса в экономике любого государства. Многие отечественные и зарубежные исследователи-экономисты доказывают, что в основе эффективности развития национальной экономики находится именно результативность малого бизнеса.

Целый комплекс государственных задач, обеспечивающих рост благосостояния граждан, возможности развития личности и социально-экономического развития региона решается со значительной опорой на малый бизнес. Все перечисленные государственные задачи по своей сути являются результатами других процессов, а именно:

– обеспечения занятости в сфере малого бизнеса путем создания рабочих мест;

– внедрение инновационных продуктов и технологий и создание высокопроизводительных рабочих мест;

– обеспечение нишевых сегментов локальных рынков, которые не интересны крупному бизнесу и не соответствуют уровню их желаемой доходности, но очень важны для населения. Ведь малые предприятия не претендуют на высокую маржинальность деятельности и охотно диверсифицируют свои продукты и услуги.

Как отмечается в труде [2] наиболее красноречиво значения малого бизнеса проявляется в его выполняемых функциях:

– малый бизнес способствует достижению оптимальной структуры в первую очередь региональной экономики, благодаря своей гибкости и способности занимать рыночные ниши;

– значимой функцией малого бизнеса является обеспечение повышенной мобильности и результативности рыночной экономики ввиду готовности перепрофилировать свои бизнес-процессы под новый рынок или новые условия, иначе говоря способность выживать. В периоды спада уходят с рынка именно крупные компании, которым сложнее переориентировать свое производство, систему сбыта, логистику долгосрочных поставок и тем более их объемы.

– подавляющее количество рабочих мест создается малым бизнесом.

Предпринимательство давно уже воспринимается как институт рыночной экономики. Институциализация малого бизнеса складывалась эволюционно ввиду наличия свободной ниши предпринимательства и востребованностью обществом передовых инновационных новаторов.

Американский исследователь П. Друкер в отношении содержательности такого явления, как предпринимательство писал, что предприниматели «пытаются создать новые и отличные от старых ценности, превратить материалы в ресурсы или облечь существующие ресурсы в новую и более продуктивную форму» [3].

Также существует достаточно много взглядов на условия становления предпринимательства. Некоторые пишут о свойствах личности и психологических навыках, некоторые об обязательном наличии капитала. Но вместе с тем, общим моментом является то, что должна сложиться благоприятная среда для взращивания предпринимательского класса. И с этими доводами можно согласиться, поскольку определенное количество предприимчивых и активных индивидуумов найдется в любой стране мира, но все-таки темпы развития этого класса и объем вклада зависят напрямую от внешних организационно-экономических условий. И различие указанных условий в мировом экономическом пространстве обусловило различие эффективности института предпринимательства в разных экономических системах.

Представленная на рис. 1 система условий развития предпринимательства отражает основные факторы создания инкубационной среды для института предпринимательства. В подавляющем большинстве случает новые рынки, инновационные продукты создаются

малым бизнесом, который по оценкам некоторых исследователей выступает фактором производства.

Параметры среды для развития института предпринимательства включают наличие частной собственности, протекционизм, конкурентные рынки, институциональные стимулы и государственное регулирование.

Очень важным элементом является наличие и защита частной собственности.

Предприниматель берет на себя предпринимательский риск по созданию бизнеса, рабочих мест, генерации дохода и вправе рассчитывать на закрепленное и неотъемлемое право пользования создаваемыми активами, право присвоения дохода от активов и право их передачи, как элемента собственности. Экономическая система, не защищающая право частной собственности, не сможет взрастить предпринимательский класс общества или институт ввиду отсутствия конечных стимулов в виде роста всевозможных активов.

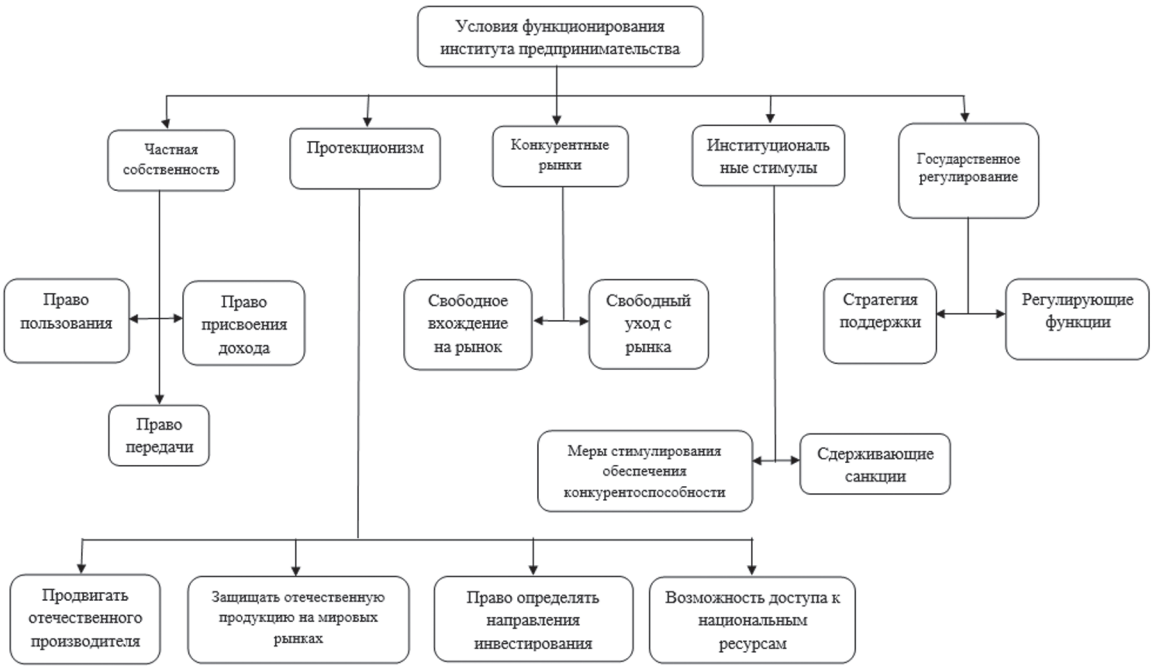



***Рисунок 1 – Система условий для развития предпринимательства как института [4]***

Наличие конкурентной среды и рынков способствует развитию качества создаваемых продуктов или услуг, способствует вхождению новых игроков рынка, внося элемент состязательности. Олигополистические и монополистические рынки, в сравнении с конкурентными, не столь способствуют развитию малого бизнеса, как и удовлетворению общества в товарах и услугах.

Содействовать развитию конкурентной среды будут институциональные стимулы в виде сдерживающих санкций, например, в отношении иностранных конкурентов или мер антимонопольной защиты и соответственно меры для обеспечения конкурентоспособности. Ведь известно, что совершенствование технологий, внедрение инноваций продиктовано условиями конкурентной среды.

Протекционизм, как мера государственной защиты подразумевает усилия органов власти по защите отечественного производителя как внутри страны, так и на международных рынках. Все-таки надо признать, что очень мало российских компаний-производителей представлено на международном рынке.

Государственное регулирование как элемент среды для развития малого бизнеса должен иметь целью смягчить условия хозяйствования во времена внешних экономических кризисов и создать комфортные условия для вовлечения населения в предпринимательскую деятельность. Регулирование не должно быть исключительно фискальным, а лишь стимулирующим и мотивирующим открытие

собственного бизнеса. Ведь с ростом малого бизнеса, все больше снижается социальная нагрузка на государственный бюджет, создаются рабочие места, растет заработная плата, растет доля экономически активного населения, развивается национальная экономика. И в этом смысле государственное регулирование направлено на два вектора: стратегию поддержки малого бизнеса и регулирующую функцию.

Итогом и ключевыми индикаторами развитой институциональной среды предпринимательства, будет система ценностей, создаваемая малым бизнесом и представленная на рис. 2.




***Рисунок 2 – Система ценностей, создаваемая малым бизнесом***

*Примечание: Составлено автором*

Снижение социальной нагрузки на государство ввиду вовлечения населения в предпринимательство является очевидным результатом. Помимо социального эффекта, который проявляется в создании условий для использования рабочей силы социально уязвимых слоев населения, создания рабочих мест в том числе высокопроизводительных, происходит вовлечение граждан в самозанятость, как возможность самореализации. Воспитывается в гражданском обществе прослойка энергичных индивидуальностей. Активизация хозяйственного оборота денежной массы, находящейся в экономической системе региона, позволяет увеличить поступления в бюджет без повышения налоговых ставок.

Таким образом, процессы институализации малого бизнеса в настоящее время имеют практическое воплощение и результаты, но вопрос измерения качественного уровня управления требует дополнительных исследований.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Маркитантова Д.А., Саранцева Е.Г. Анализ эффективности деятельности малых предприятий // Экономические исследования и разработки. – 2017. – URL: http://edrj.ru/article/23-06-17
2. Владимирова С.В. К вопросу о значении малого бизнеса в развитии региональной экономики // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №9 (055). – С. 17–21.
3. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. – М. – 1992. – 48 с.
4. Ветров П.В., Емельянова О.Ю. Институт предпринимательства как главная составляющая развития современного общества // Вестник ТГУ. – 2008. – № 10(66). – С. 449–454.