

## Подходы к оцениванию устойчивого развития компании на примере предприятия малого бизнеса

Макаров Виктор Анатольевич, доктор педагогических наук, доцент  
Военная академия РВСН (г. Балашиха)

Пинайчева Ксения Александровна, финансовый директор ООО «Бренд-Директ Групп»,  
магистрант

Мартыанова Александра Дмитриевна, аналитик АО «Эксперт РА», магистрант  
Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва)

*В статье рассматриваются практические аспекты функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства на основе анализа финансовой устойчивости бизнеса.*

**Ключевые слова:** субъект среднего и малого предпринимательства, финансовая устойчивость, функционирование, развитие, финансовый риск.

Анализ опыта работы субъектов среднего и малого предпринимательства<sup>1</sup> убедительно доказывает [1], что чаще всего прекращение хозяйственной деятельности малых предприятий является следствием принятия нерациональных управленческих решений в области функционирования или развития данного субъекта, т.е. потери устойчивости бизнеса. Ведь устойчивость бизнеса служит гарантией стабильной работы любого предприятия, а это в свою очередь достигается правильным планированием и обеспечивает готовность быстро реагировать на любую угрозу или способность учитывать любые возникающие благоприятные возможности.

В методологическом плане устойчивость характеризует одну из важнейших черт поведения любой системы. В этом плане под устойчивостью субъектов среднего и малого предпринимательства, как системным явлением, будем понимать способность предпринимательской организации эффективно функционировать и развиваться в течение определенного времени в условиях внешних и внутренних возмущающих воздействий [2, с.18]. Любое предприятие можно рассматривать как систему взаимодействующих субъектов и объектов управления, наиболее значимые из которых для данной работы принимаются следующие:

количество и структура участников, выполняющих различные функции;

потенциал предприятия, т.е. способность максимизировать ресурсы в условиях воздействия негативных факторов;

ресурсная база предприятия (структура и количество ресурсов применяемых ресурсов);

ожидаемое и реальное распределение ресурсов;

действующая институциональная среда взаимодействия, т.е. набор документов и правил, определяющих поведение субъектов взаимодействия и, как следствие, предприятия в целом.

Любой субъект малого или среднего бизнеса существует, пока он может осуществлять заявленную деятельность в выбранной сфере. Соответственно, необходимо рассматривать устойчивость предприятия относительно возможно-

сти выполнения заявленной целевой функции. Очевидно, что здесь есть два аспекта:

первый — предприятие должно быть потенциально способно выполнять определенную целевую функцию;

второй — руководитель предприятия, как активный субъект, не должен совершать действий, которые приведут к невозможности реализации целевой функции.

Зачастую, для того чтобы добиться максимальной эффективности деятельности предпринимательской организации, руководители сокращают затраты на ремонт оборудования, обновление производственных фондов; различные социальные программы стимулирования работников. В этом случае отношение прибыли компании к затратам достигнет максимального значения. Но будет ли устойчивым функционирование данного предприятия через несколько лет? Ответ, на наш взгляд, однозначный. Получив сиюминутную выгоду, мы проигрываем в длительной перспективе.

Деятельность любого предприятия малого бизнеса должна подчиняться главной цели — обеспечению устойчивости развития, что возможно только при наличии конкурентных преимуществ за счет точного знания потребностей организации, детального учета рисков, вызываемых различными факторами как внешней, так и внутренней среды. В постоянно меняющейся деловой среде подверженность предприятия рискам увеличивается, поскольку усложняются взаимосвязи, цепочки поставок и спроса. Для определения мест возникновения будущих проблем, обнаружения положительных факторов, на которые может опереться руководство в дальнейшей работе, оценивается финансовая устойчивость предприятия, т.е. финансовое состояние предприятия, хозяйственная деятельность которого обеспечивает в нормальных условиях выполнение всех его обязательств перед работниками, другими организациями, государством благодаря достаточным доходам и соответствию доходов и расходов [3].

Проведем анализ финансовой устойчивости производственного предприятия малого бизнеса на примере компании ООО «АБВГД».

Расчет ключевых показателей по компании «АБВГД» за 3-4 кварталы произведен на основании плана по марже по отделу продаж с учетом недополучения сомнительной планируемой прибыли и средним значениям, и показателем за прошлый год представлен в таблице 1.

Точка безубыточности является важным финансовым показателем предприятия, характеризующим критический уровень производства продукции при нулевой прибыли. В точке безубыточности размер убытков и прибыли равны,

<sup>1</sup> Федеральный закон "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" от 24.07.2007 № 209-ФЗ (последняя редакция), ст.4: «К субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, установленным частью 1.1 настоящей статьи, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели».

при этом маржа равняется затратам на себестоимость произведенной продукции, а чистая прибыль — нулю. Для рассматриваемой компании точка безубыточности равна 17 400 000 руб., а маржа — 5 391 000 руб.

Таблица 1. **Ключевые показатели**

Показатель	июль	август	сентябрь	октябрь	ноябрь	декабрь
Оборот	48 765 000	48 765 000	48 765 000	53 099 667	53 099 667	53 099 667
С/с	33 647 850	33 647 850	33 647 850	36 638 770	36 638 770	36 638 770
Маржа	15 117 150	15 117 150	15 117 150	16 460 897	16 460 897	16 460 897
Бюджет	7 413 405	7 219 555	7 248 905	7 486 531	7 403 254	7 418 754
Прибыль	7 703 745	7 897 595	7 868 245	8 974 366	9 057 643	9 042 143
Маржа/оборот	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31	0,31
Бюджет/оборот	0,15	0,15	0,15	0,14	0,14	0,14
Прибыль/оборот	0,16	0,16	0,16	0,17	0,17	0,17

Взаимосвязь маржи и прибыли показана на рисунке 1.

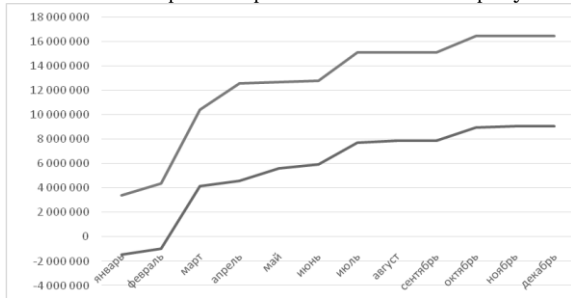


Рисунок 1. **Линейная взаимосвязь маржи и прибыли**

Один из основных показателей, определяющих финансовую устойчивость, — это коэффициент финансовой зависимости, который показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 рубль собственного капитала и рассчитывается по формуле (1):

$$Kф = ЗК : СК (1)$$

где Кф — коэффициент финансовой зависимости;

ЗК — заемный капитал;

СК — собственный капитал.

Если этот коэффициент финансовой зависимости больше единицы, то компания зависима от заемных средств, тем самым понижается ее финансовая устойчивость. Если коэффициент стремится к нулю, то, соответственно, компания практически или совсем не прибегает к внешнему заимствованию, а обходится собственными средствами, тем самым повышается ее финансовая устойчивость, но снижается ее прибыльность.

В настоящее время коэффициент финансовой зависимости компании равен:

$$Kф = 45\,809\,040,80 / 41\,256\,168,74 = 1,11.$$

Коэффициент финансовой зависимости показывает уровень возможностей компании покрыть все свои задолженности при реализации всех активов. В данном случае можно сделать вывод о том, что у компании повышается зависимость от сторонних заемных ресурсов.

Управление структурой заемных и собственных средств будет эффективнее, если определить приемлемое соотношение собственных и заемных средств предприятия. Считается, что нормативное значение показателя должно быть в пределах до 0,7 [4]. В планах компании добиться значения показателя  $Kф = 0,57$ .

Эффективность расходования денег, полученных в виде ссуд и займов, позволяет оценить коэффициент рентабельности заемного капитала. Он указывает, сколько прибыли

приходится на каждый рубль заемных средств. Для расчета коэффициента рентабельности заемного капитала воспользуемся формулой (2):

$$Kрзк = \text{Чистая прибыль} / \text{Обязательства} (2)$$

Для рассматриваемой компании коэффициент рентабельности заемного капитала равен:

$$Kрзк = 36\,216\,168,74 / 45\,809\,040,8 = 0,79$$

Конкретных нормативов у данного показателя нет. Необходимо анализировать его изменение в динамике и в сопоставлении с коэффициентом рентабельности собственного капитала. Чем выше рентабельность заемного капитала, тем больше эффективность управления заемными средствами. Повышающая динамика показателя является индикатором роста качества управления привлеченным капиталом, что повышает стоимость компании.

Один из важнейших коэффициентов, используемый инвесторами и собственниками бизнеса, при оценке финансовой устойчивости предприятия, это коэффициент рентабельности собственного капитала. Данный коэффициент показывает, насколько эффективно использованы инвестированные в предприятие деньги. Формула расчета коэффициента рентабельности собственного капитала (3) состоит из деления чистой прибыли предприятия на его собственный капитал:

$$Kрск = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал} (3)$$

Для рассматриваемой компании коэффициент рентабельности собственного капитала равен

$$Kрск = 36\,216\,168,74 / 41\,256\,168,74 = 0,88$$

Чем выше значение коэффициента рентабельность собственного капитала, тем лучше, т.е. инвестиции в данное предприятие более доходные.

Для повышения финансовой устойчивости и снижения рисков на перспективу предприятие ставит перед собой задачи добиться следующих показателей (таблица 1).

Таблица 1. **Текущие и перспективные значения ключевых показателей**

Показатель	Текущая дата	Стремление
Итого заемных средств	45 809 040,80	34 500 000,00
Прибыль	36 216 168,74	55 000 000,00
Собственный капитал	41 256 168,74	60 040 000,00
Крзк	0,79	1,59
Крск	0,88	0,92
Кф	1,11	0,57

Масштабы поставленных компанией «АБВГД» целей во многом определяют как будущую структуру капитала, так и источники финансирования. Такие инструменты, как лизинг, банковский кредит, получение займов от сторонних инвесторов, существенно формализуют компанию и должны применяться для финансирования масштабных проектов или узкоспециализированной деятельности, когда их применение явно приносит соразмерную выгоду. Для всего остального компания старается справляться только при

помощи овердрафта и оставленных денежных средств учредителей. Развитие компании только за счет собственных средств приведет к увеличению период оборота денежных средств и тем самым снизит будущую прибыль. Если использовать по большей части заемные средства, то прибыль компании увеличится, но одновременно с этим и снизится ее финансовая устойчивость. Это отражает главный закон бизнеса — больше прибыль, больше риск.

#### **Литература:**

1. Журавлев А. Устойчивость бизнеса: как пережить потрясения рынка. <https://www.itweek.ru/management/article/detail.php?ID=199496>, 12.02.2018.
2. Козлов В.А., Данченко Л.А. Проблемы управления устойчивостью развития и функционирования предпринимательских организаций / Монография. — М.: МЭСИ, 2012. — 118 с.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — М.: ИНФРА-М, 2017. — 512 с.
4. Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф., Шахватова С.А. О нормативных значениях коэффициентов при формировании рейтинговой оценки финансово-экономического состояния предприятия. Аудитор, №5 (май), 2015.