

УДК 338.1

## ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ И ИСТОЧНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Ю. Б. Сажин<sup>1</sup>, Э. В. Мацаев<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Московский государственный техни-  
ческий университет им. Н.Э. Баумана,

<sup>2</sup> Финансовый университет  
при Правительстве РФ

Малые предприятия являются важным звеном не только в производстве продукции, работ и услуг, которые являются нерентабельными для крупного бизнеса. Они обеспечивают занятость рабочими местами несколько миллионов человек и при этом обладают максимальной гибкостью при переходе на новую продукцию, быстро реагируя на изменение конъюнктуры рынка. К основным проблемам малого бизнеса можно отнести трудности финансирования инновационной деятельности. К острой проблеме можно отнести и решение задачи обеспечения квалифицированными кадрами менеджмент малых предприятий, для целей экономического развития. Следствием не учета этих трудностей является ежегодное банкротство значительного числа малых предприятий.

**Ключевые слова:** малые предприятия, экономическое развитие, финансирование, менеджмент, инвестиции.

Деятельность предприятия при производстве и реализации продукции подразделяется на текущую и инвестиционную. Текущая деятельность подразумевает получение предприятием выручки, компенсирующей понесенные расходы, сформированные при его создании. Собственный капитал, необходимый для этих затрат, менеджмент преобразует в основной и оборотный капитал. Исходя из вида деятельности и номенклатуры продукции, с помощью основного капитала формируются основные средства, а из оборотного капитала – оборотные средства и фонд оплаты труда. В этом случае, весь поступающий от реализации продукции доход распределяется между предприятием (текущие затраты), собственником (дивиденды), кредиторами (проценты за кредиты) и государством (налоги). Подразумевается, что число циклов оборота капитала будет бесконечным. Но в реальном мире бизнеса существует конкуренция товаров, предприятий, капитала. Эта конкуренция приводит к необходимости менеджменту предприятия

## THE BASIC CONDITIONS AND SOURCES OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES

Y. B. SAZHIN, A. V. MATSAEV

Small businesses are an important part not only in the manufacture of goods, works and services that are not profitable for big business. They provide employment jobs several million people. Thus have maximum flexibility in the transition to new products, reacting quickly to changing market conditions. The main problems of small business can be attributed to the difficulties of financing of innovative activity. To the acute problem can be attributed to the task of providing qualified personnel for the management of small businesses for economic development purposes. The consequence of ignoring these difficulties is the annual bankruptcy of a significant number of small businesses.

**KEYWORDS:** small businesses, economic development, Finance, management, investment.

выбирать стратегию, направленную на экономическое развитие.

При осуществлении производственно-хозяйственной деятельности любое предприятие, а не только малое, не может нормально развиваться, если отсутствуют необходимые условия для его экономического роста. Такими условиями являются: во-первых, накопление капитала и интенсивное расширение воспроизводства; во-вторых, обязательное последовательное выполнение работ по решению задачи достижения заданного роста производительности труда (дополнительное условие).

Данная последовательность решения задач, названная нами: «идеальным кругом» задач менеджера при реализации плана экономического развития предприятия, выполненная в порядке, представленном на рис. 1, гарантирует обеспечение достижения цели менеджмента: получение планового размера чистой прибыли, которой будет достаточно и для выплаты инвестиций и для проведения мероприятий по росту производительности труда.

«Идеальным кругом» данный цикл производственно-хозяйственной деятельности назван нами потому, что он сопровождает работу любых предприятий, нацеленных на экономическое развитие. Свое начало (п. 1) он берет с проблем снижения издержек во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении. Но теория и практика показывают, что для снижения издержек требуются значительные усилия по привлечению инвестиций, для чего первоначально обосновывается размер и источники финансирования.

Обоснование конкретного объема инвестиций предполагает наличие хотя бы минимальных знаний у менеджмента об основах финансово-экономических расчетах, что предполагает, не только умение применять методы дисконтирования денежных потоков, но и осознанное принятие в расчетах ставки дисконтирования (ставки сравнения). Именно от грамотного обоснования менеджментом ее величины зависит будущая окупаемость инвестиций. Хотя сами расчеты окупаемости инвестиций не так сложны математически, но их сложно обосновать и принять неподготовленному специалисту что особенно актуально для менеджмента малых предприятий, зачастую не имеющего финансово-экономического образования.

После прогнозной оценки и обоснования суммы инвестиций, всех условий их возврата, определяются источники их получения. Здесь важно не только наличие сети финансовых организаций, доступных для кредитования малого бизнеса, а умение убедительно обосновать возможность возврата предоставляемого кредита и определение его стоимости для малого предприятия. Мы не зря говорим о внешних заимствованиях денежных средств для целей инвестирования малых предприятий, так как по известным причинам у малых предприятий нет достаточных средств в амортизационном фонде или накопленной нераспределенной прибыли.

Получив кредиты и используя их в качестве инвестиции, менеджмент должен, в обязательном порядке, последовательно переходить из п. 1 в п. 7, после достижения которого, необходимый рост производительности труда не конец цикла, а лишь начало следующего цикла. И такое циклическое движение по указанным этапам должно постоянно воспроизводиться, чтобы малое предприятие могло сохраниться и развиваться в конкурентной среде.

Все инвестиции, полученные предприятием для целей экономического развития, нами рекомендуется направлять на решение проблемы снижения удельных издержек. Менеджмент, проанализировав возможности снижения постоянных издержек, должен обратить внимание на рационализацию переменных. Годовая экономия удельных издержек должна равняться сумме чистой годовой прибыли, предназначенной для уплаты инвестору. В этом случае общее снижение удельных издержек обеспечит выплату инвестиций за срок окупаемости.

Уменьшение удельных издержек при производстве и реализации продукции необходимо использовать менеджменту для снижения ее цены, что неизбежно вызовет рост продаж, из-за проведенных работ по росту конкурентоспособности продукта и правильной рекламы.

Хотя снижение цены единицы продукции и предполагает недобор прибыли предприятием и кажется, на первый взгляд, нелогичным, но увеличение объема продаж по причине роста конкурентоспособности (п. 5) обеспечит прирост дополнительной прибыли (сверх плановой величины, уплачиваемой инвестору).

Данный прирост менеджер обязан направить на реализацию мероприятий по совершенствованию технологии, охраны труда и техники безопасности.

Все эти этапы (п.п. 1–7) приведут к росту производительности труда (п. 8), что и является основной целью привлечения инвестиций, направляемых на гарантированное экономическое развитие предприятия.

В современных условиях наиболее острыми проблемами развития малого бизнеса в России будут оставаться такие проблемы, как:

1. Низкая профессиональная квалификация менеджмента малых предприятий. На таких предприятиях, как правило, менеджером является собственник, не имеющий специальной подготовки ни в учете, ни в организации и управлении производством. Профильное обучение таких специалистов для управления в нашей стране отсутствует. Все менеджеры предпочитают учиться на собственных ошибках.

2. Почти полное отсутствие инвесторов, заинтересованных во вложениях в малый бизнес. Небольшие размеры требуемых капиталовложений и значительный риск делают проблему вложений в предприятия

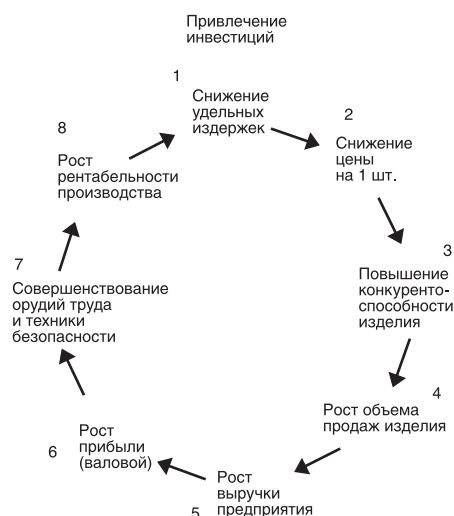


РИС. 1.

«Идеальный круг» целей менеджера при реализации задачи экономического развития предприятия.

В разработке концепции данного круга принимал участие Свиридов Н. Н., технический менеджер ООО «ТДА-Сервис».

малого бизнеса для инвесторов не интересной и мало-доходной.

Современное развитие финансовой ситуации с применением санкций против России, быстрым обесцениванием рубля не вселяет, на первый взгляд, оптимизма в судьбе малых предприятий. Но, по нашему мнению, именно в таких условиях у малого бизнеса появляется шанс на рост внимания инвесторов к нему.

По официальным данным для решения задач реструктуризации российской экономики на современной технологической основе необходим рост ВВП не менее 4–5% в год в течение 20 лет [4]. Достичь этого можно только благодаря привлечению в отечественную экономику финансовых, инновационных, материально-технических и трудовых ресурсов, а также имущественных и иных прав.

В наиболее распространенном, рыночном смысле слова, под финансированием подразумевается любое вложение средств для получения прибыли или другого какого-либо положительного эффекта. Из всего многообразия оснований классификации инвестиций официальная статистика выделяет два наиболее распространенных класса [3]:

1. Прямые (стратегические) инвестиции, обеспечивающие создание и воспроизводство основных фондов.

2. Портфельные (спекулятивные) инвестиции, связанные с помещением средств в финансовые активы.

Прямые инвестиции обычно представляют собой вложения в конкретный проект и связаны с приобретением реальных активов. Это такая форма вложения предпринимательского капитала, которая обеспечивает инвестору контроль над деятельностью предприятия и дает ему возможность распоряжаться полученной прибылью.

Прямые инвестиции определяются как средства, необходимые для:

- строительства (расширения, реконструкции, модернизации) и оснащения оборудованием инвестируемых объектов;
- расходов на подготовку капитального строительства;
- прироста оборотных средств, требуемых для нормального функционирования предприятия.

Прямые инвестиции осуществляются без посредников между инвестором и их получателем. Они, как правило, бывают средне- или долгосрочными, что предполагает получение прибыли не ранее, чем через 9–10 лет [2]. Такие вложения капитала отличаются стремлением инвестора к качественным изменениям процесса материального производства и достижению общественно значимого результата. Именно прямые инвестиции и должны составить большую часть вложений в малые предприятия.

Объектами финансирования традиционно бывают:

- производство новых изделий (услуг) на имеющихся

производственных площадях в рамках действующих производств;

- строящиеся или реконструируемые предприятия, здания, сооружения (основные средства), предназначенные для производства новых товаров и услуг;
- комплексы строящихся или реконструируемых производств, ориентированных на решение одной задачи (программы). В этом случае под объектом инвестирования понимается программа федерального, регионального или иного уровня.

В табл. 1 приводятся данные о структуре и составе источников финансирования производственно-хозяйственной деятельности некоторых из обследуемых малых предприятий за последние три года. Все обследуемые предприятия были поделены на три группы:

1 группа. Предприятия, осуществляющие производственную деятельность.

2 группа. Предприятия сферы обслуживания.

3 группа. Предприятия сферы торговли и посреднической деятельности.

Предприятия 1 группы не представляют интерес для нашего анализа, т.к. финансирование свое осуществляют только из собственных средств, внесенных в уставный капитал в момент образования. Как правило, эта сумма не превышает величины в 10 тысяч рублей. Нарращивание оборота они выполняют за счет средств, предоставляемых заказчиками на время выполнения заказа. На эти средства приобретались материалы и комплектующие изделия, из них же оплачивалась дополнительно привлекаемая рабочая сила. К типичным предприятиям, из рассмотренных, можно назвать ЗАО «КРОС» (г. Ивanteeвка) и ЗАО «ЭОМЗ» (г. Электросталь), ООО «Вектор-М» (г. Ногинск), ООО «Снабсервис» (г. Москва). Все эти предприятия заняты разработкой и производством металлоконструкций в Москве и Московской области.

Предприятия 2 группы, такие как ООО «Курорт Девелопмент» (Ногинский р-н), ООО «Магистраль», ООО «Бизнес-Софт» относятся к сфере обслуживания, т.к. первое занимается организацией санаторно-курортного обслуживания, а второе – ремонтом компьютерной техники и установкой программного обеспечения. Третье – по сути, гриль-бар. За последние три года прироста выручки на этих предприятиях не наблюдается.

И только на предприятиях 3 группы имеются признаки экономического роста. При продаже керамической плитки в ООО «НКСИ» перешли на поставки итальянской плитки, взамен отечественной. В ООО «ТОПОЛИД» наоборот, от продажи импортной мясной продукции отказались, стали продавать мясо, выращенное в Московской области. Тоже произошло и с рыбной продукцией, реализуемой через магазин ООО «Жемчужина океана».

По результатам анализа бухгалтерской отчетности предприятий 3 группы можно сделать вывод, что по-

ТАБЛИЦА 1.

Состав и структура источников финансирования производственно-хозяйственной деятельности обследуемых предприятий (предприятия 3 группы)

№ п/п	Наименование предприятия	Величина собственных средств, выделенных на производственно-хозяйственную деятельность (в %)			Величина заемных средств, выделенных на производственно-хозяйственную деятельность (в %)			Величина собственных и заемных средств, выделенных на производственно-хозяйственную деятельность (в %)		
		2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1	ООО «НКСИ»	100,0	100,0	33,0	–	–	67,0	100,0	100,0	100,0
2	ООО «ТОПОЛИД»	100,0	34,0	27,2	–	65,6	72,8	100,0	100,0	100,0
3	ООО «Жемчужина океана»	100,0	46,1	18,0	–	53,9	82,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Бухгалтерская отчетность по РСБУ ООО «НКСИ», ООО «ТОПОЛИД», ООО «Жемчужина океана» за 2011–2013 гг.

пытки менеджмента следить за изменениями рынка потребовали и привлечения инвестиций для экономического развития, с целью сохранить свой бизнес.

В сложившейся экономической ситуации в России государственные накопления в ближайшие годы будут оставаться отрицательными и, следовательно, ожидать крупных инвестиций из бюджета нельзя. Сбережения же населения, образующие основу долгосрочных инвестиций во всем мире, в России крайне низки, и ставить на них нет резона. Следовательно, ситуацию могут изменить только частные инвесторы, которые ориентируются с одной стороны на потенциально огромные возможности российского рынка, а с другой – на доходность и риск в условиях нестабильности социально-экономического положения.

На практике в качестве финансовых ресурсов для путей инвестирования используются [1]:

1) собственные финансовые средства предприятий (прибыль, накопления, амортизационные отчисления, суммы, выплачиваемые страховыми органами в виде возмещения за ущерб и т.п.);

2) иные виды активов хозяйствующих субъектов (основные средства, земельные участки, промышленная собственность и т.п.);

3) привлеченные средства, т.е. средства от продажи акций, благотворительные и иные взносы, средства, выделяемые вышестоящими холдинговыми и акционерными компаниями, промышленно-финансовыми группами на безвозмездной основе;

4) ассигнования из федерального, региональных и местных бюджетов, фондов поддержки предпринимательства, предоставляемые на безвозмездной основе;

5) различные формы заемных средств:  
– кредиты, предоставляемые государством на возвратной основе;  
– облигационные займы;  
– кредиты банков и других институциональных инвесторов (инвестиционных фондов и компаний, страховых обществ, пенсионных фондов);  
– векселя и другие средства.

Все это недоступно менеджменту малых предпри-

ятий и основным источником их финансирования в настоящее время, как правило, являются собственные средства таких предприятий (табл. 1). Это, безусловно, увеличивает риски потери собственного бизнеса и создает дополнительные трудности в работе менеджмента малых предприятий.

В заключении следует подчеркнуть, что на наш взгляд, соблюдение описанного в данной статье алгоритма «идеального круга» (рис. 1) с выполнением требований прохождения каждого из его пунктов, при обоснованном расчете размера капиталовложений, гарантирует формирование условий для экономического развития малых предприятий. Складывающаяся конъюнктура на инвестиционном рынке создает условия на переключение интереса инвесторов к получению дохода быстро и при небольшом количестве контрактов, на поиск своего рынка среди малых предприятий, нацеленных на экономическое развитие. Инвестор будет заинтересован, при этом, в росте финансовой и экономической грамотности менеджмента малых предприятий. Государство при этом обязано обеспечить обучение и лицензирование профессиональной деятельности менеджеров малого бизнеса, что требуется не только для сохранения капитала собственников, но для уменьшения рисков инвесторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Финк Т.А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. 2012. № 4. С. 177–181.
2. Хабыев Я. Малый бизнес – факторы роста и развития // Молодой ученый. 2014. № 11. С. 238–242.
3. Шило Ю.Ю. Инвестиции в малый бизнес // Молодой ученый. 2012. № 2. С. 153–162.
4. <http://economy.gov.ru/> Официальный сайт Минэкономразвития.

Сажин Юрий Борисович, д.э.н., профессор МГТУ им. Н.Э. Баумана,  
☎ тел.: +7 (903) 769-25-72, e-mail: ssazhin11@yandex.ru

Мацаев Эмин Вахаевич, аспирант Финансового университета при Правительстве РФ  
☎ тел.: +7 (926) 007-00-40, e-mail: 0070040@gmail.com