

УДК 338.242.4

*Скиба А.А.,
студентка 1 курса магистратуры
направления подготовки 38.03.04
Государственное и муниципальное
управление
Северо-Кавказского федерального
университета
Россия, Ставрополь*

МЕТОДИКА РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация: в статье рассматривается методическое обеспечение процесса реализации и сопровождения инвестиционных проектов. Результаты использования данной методики помогут определить место малых форм хозяйствования в региональной экономике и спрогнозировать экономические процессы, происходящие в развитии малого бизнеса, что позволит внести необходимые коррективы в региональные программы поддержки малого предпринимательства.

Ключевые слова: малое предпринимательство, рейтинг малого бизнеса, региональная экономика, государственные программы.

*Skiba A.A.,
1st year student of the master's degree
in the direction of training 03/38/04
State and municipal administration
North Caucasus Federal University
Russia, Stavropol*

METHODOLOGY OF RATING EVALUATION OF SMALL ENTERPRISES

Abstract: the article discusses the methodological support of the process of implementation and support of investment projects. The results of using this methodology will help determine the place of small businesses in the regional economy and predict the economic processes taking place in the development of small businesses, which will make it possible to make the necessary adjustments to regional programs to support small businesses.

Key words: small business, small business rating, regional economy, government programs.

Определение рейтинга малого предпринимательства – это определение места, которое занимает данное предприятие по результатам функционирования. В условиях развития рыночной экономики особое значение имеет исследование тенденций малого предпринимательства и в настоящее время наблюдается дефицит аналитической информации о работе малого предприятия. Необходимость разработки критериев рейтинга обусловлена некоторыми обстоятельствами:

- во-первых, устанавливаются различия и происходящие изменения в малом предпринимательстве;

- во-вторых, определение рейтинга нужно для укрепления деловой репутации малого предприятия, создания благоприятного отношения к нему со стороны инвесторов и партнеров по бизнесу;

- в-третьих, оценка деловой активности, финансового положения предприятия служит важной характеристикой для стратегического планирования и при формировании инвестиционной политики;

- в-четвертых, в определенной степени позволит гарантировать возврат заемных средств.

Чтобы малое предприятие могло разработать выгодную для себя инвестиционную политику, оно должно обладать информацией о своем рейтинге, определяющем его положение на потребительском рынке. Без такой информации невозможно предотвратить кризисные ситуации и

многочисленные банкротства.

Основой обеспечения расчетных показателей рейтинга служат бухгалтерская и финансовая отчетность за определенный период, запрашиваемая сектором Центра по определению рейтинга малого предпринимательства у руководства малого предприятия.

Безусловно, рейтинговая оценка будет адекватно отражать хозяйственное состояние предприятия и, следовательно, степень риска только в том случае, если она отражает все основные аспекты финансовой и производственной деятельности объекта исследования.

Рейтинг – это оценочный показатель (номерной, балльный или индексный), который позволяет сравнить между собой предприятия одной отрасли при условии их сопоставимости по масштабу деятельности и методу построения рейтинга.

При разработке показателей для определения рейтинга малого предприятия за основу взята методика, разработанная Д. Ф. Чангли.

Рейтинг для действующих предприятий устанавливается по системе показателей, которые следует рассматривать за 2 - 3 года (табл. 1).

Таблица 1

Региональные показатели для определения рейтинга малого предприятия
для оценки инвестиционной привлекательности

Укрупненные показатели	Детализированные показатели
1. Производственная и коммерческая активность	- Рост производства продукции, % - доля продукции, направляемой на экспорт, %, - доля новой продукции, %, - оборачиваемость оборотного капитала, раз
2. Экономическая эффективность	- Доля рефинансирования чистой прибыли в производство, %, - рентабельность продукции, %, - отношение основного капитала к оборотному, %
3. Финансовая устойчивость и платежеспособность	- коэффициент абсолютной ликвидности, %, - коэффициент финансовой независимости, %, - коэффициент текущей ликвидности

Чтобы определить качественную характеристику малого предприятия рекомендуется предусмотреть шесть классов классификации (табл. 2).

Таблица 2

Классификация малых предприятий по рейтингу для оценки инвестиционной привлекательности

Класс рейтинга	Характеристика предприятия	Метод определения
Высокий	Увеличение объема реализации прибыли, высокой рентабельности – абсолютно устойчивое финансовое состояние. Вызывает интерес у инвесторов.	Все показатели находятся в первом классе
Первый	Предприятие платежеспособно, осваиваются новые технологии, создаются условия для приоритетных видов деятельности. Вызывает интерес у потенциальных инвесторов.	Показатели экономического потенциала находятся во втором классе, остальные в первом
Второй	Предприятие испытывает временные трудности с платежеспособностью, но разрабатываются программы финансового обеспечения приоритетных видов деятельности	Высокие показатели во втором классе
Третий	Средняя степень надежности, присутствуют риски, низкая инвестиционная активность.	Показатели финансовой устойчивости в третьем классе, все остальные во втором
Четвертый	Предприятие имеет признаки финансовой напряженности, можно кредитовать под надежное обеспечение	Показатели коммерческой активности и коммерческой устойчивости в третьем классе

Общий рейтинг малого предприятия складывается как сумма баллов.

По степени значимости и надежности малого предприятия все показатели подразделяются на три класса (табл. 3).

Таблица 3

Классификация показателей для определения рейтинга региональных малых предприятий

Показатели	Нормативные значения показателей по классам надежности
------------	--

	1	2	3
1	2	3	4
1. Производственная и коммерческая активность: - рост производства продукции, %; - доля продукции, направляемой на экспорт, %; - доля новой продукции, %; - оборачиваемость оборотного капитала, раз	8 15 20 8	2-8 10-15 10-20 4-6	Меньше 2 Меньше 10 Меньше 10 Меньше 4
2. Экономический потенциал: - доля рефинансирования чистой прибыли в производство, %, - рентабельность продукции, %, - отношение основного капитала к оборотному, %	Больше 75 Больше 25 1/2	60-75 10-25 1/1,5	Меньше 60 Меньше 10 1/1
3. Финансовая устойчивость и платежеспособность: - коэффициент абсолютной ликвидности, %, - коэффициент финансовой независимости, %, - коэффициент текущей ликвидности	30-50 Больше 50 2,1-2,5	20-25 30-50 2,0	Меньше 20 Меньше 30 Меньше 2,0

Наилучшие (оптимальные) значения показателей представлены в первом классе и оцениваются в три балла, реальные, для современных условий, во втором классе оцениваются в два балла, наихудшие в третьем классе – один балл. Для вновь созданных малых предприятий оценка рейтинга производится по следующим показателям:

- 1) прогнозирование объемов реализации с учетом возможного спроса;
- 2) оценка притока денежных средств по годам;
- 3) оценка доступности требуемых источников финансирования;
- 4) цена капитала - количественная характеристика данных показателей определяется на базе экспертных оценок сектором Центра.

Составление рейтинга и экономический анализ малых предприятий повышает эффективность функционирования региональных предпринимательских структур для оценки их инвестиционной привлекательности. Аналитические материалы, подготовленные в области экономического анализа, позволяют создать систему мониторинга малого

предпринимательства, объединить показатели и направить их в органы власти, финансовые институты, участвующие в инвестиционном процессе развития предпринимательства для привлечения средств потенциальных инвесторов.

Является весьма целесообразным, создавать на проблемных территориях инвестиционные площадки, предоставляющие, субъектам, условия для организации бизнес - структур, без дополнительных транзакционных затрат. Инвестиционные площадки, создаваемые для формирования кооператива, могут быть специализированными, приспособленными, в силу особенностей производственной инфраструктуры.

Данная форма поддержки даст возможность предпринимателям – организаторам – «статус типу» снизить затраты времени, интенсивности и напряженности труда, а также необходимость проявления инициативы в создании производственной инфраструктуры, что позволит увеличить эффективность в том аспекте организации, которая непосредственно связана с активизацией других предпринимателей, их вовлечении в кооперативное движение.

Помимо создания отмеченных условий, рекомендуется разработка и реализация схемы участия, органа управления регионом, в создаваемом кооперативе, как гарант исполнения обязательств членами кооператива¹, что позволяет снизить уровень риска и неопределенности для люмпенизированных типов предпринимателей – потенциальных членов кооператива, как условие для снижения недоверия между членами кооператива, в том числе к организатору кооператива.

¹ Филобокова, Л. Ю. Инновационные подходы к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства / Л. Ю. Филобокова, О. В. Григорьева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 4. – С. 52-57.

Необходимость участия государства в предпринимательстве, определяется также тем механизмом поддержки кооперации, реализуемой в регионе, в рамках которого кооперативы могут получить поддержку в виде софинансирования своих расходов, условия получения которых, являются довольно обременительным для фермеров, потенциальных и действующих членов кооператива. Например, при получении субсидии на возмещение части затрат на приобретение техники, оборудования, грузоперевозящих автомобилей и помещений, кооператив должен обеспечить не менее 50% от затрат, и в случае с техникой, имеющей срок использования не более 2 лет. Данные условия являются одним из факторов ограничивающих кооператоров в получении государственной поддержки, в связи с отсутствием у них средств на формирование основного капитала, как следствие – низкая эффективность государственной поддержки кооперативного движения, подтверждением чего является низкий уровень кооперации в регионе.

Одной из таких схем является формирование в регионе фонда поддержки кооперации, финансируемая, в том числе, органами управления региона, которая будет участвовать в деятельности кооператива в качестве ассоциированного члена, до момента окупания кооперативом своих инвестиционных вложений².

В таких условиях, органы управления региона, в лице фонда, имеют возможность осуществлять контроль эффективности использования вложенных средств с точки зрения общественно-значимых целей поддержки, так как имеют законное право, в качестве ассоциированного

² Маннапов, А. Система управления инновационной деятельностью в организации / А. Маннапов // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 6. – С. 98-104.

члена, участвовать в принятии решений о деятельности кооператива, получая доступ ко всей необходимой информации.

Практика ассоциированного членства регионального фонда поддержки малого и среднего предпринимательства в кредитном кооперативе успешно реализуется в Ставропольском крае.

Таким образом, предлагаемая схема поддержки формируемых кооперативов, обладает следующими достоинствами, реализация которых даст возможность снизить риск и неопределенность для иных членов кооператива, а так же снизить их материальные издержки, при снижении нагрузки на бюджет:

- Возможность значительной поддержки финансирования инвестиционных затрат кооператива на первоначальном этапе его создания.
- Способность к реинвестированию средств, использованных на поддержку кооперации.
- Сохранение возможности контроля эффективности использования финансовых средств, и целесообразности, с точки зрения региональных властей и членов кооператива, деятельности после предоставления поддержки.

Дополнительным источником средств, для дальнейшего развития системы потребительской кооперации в регионе, являются гранты кооперативам на развитие материально-технической базы, из федерального бюджета, предусматриваемая Государственной Программой Российской Федерации.

Как полагается, комплексная реализация вышеупомянутых методов поддержки создаст условия для активизации предпринимателей статус

типа в организации кооперативного движения³, в основном, среди люмпенизированных типов предпринимателей региона.

Вместе с тем, отметим причины, которые снижают привлекательность представленной формы поддержки для иных типов предпринимателей. Так, реализация представленной схемы участия регулирующего органа в кооперативе, снизит мотивацию предпринимателей классического типа к участию в деятельности кооператива. Классический тип предпринимателей имеет возможность проявить необходимый уровень инициативы для организации кооператива, в случае если ее организация, и участие в ее работе позволит ему получить дополнительный доход. Не смотря на отсутствие значимости для него общественного статуса, данный тип предпринимателей для получения искомого дохода, может реализовывать функции организатора и управленца в кооперативном движении, в том числе связанные с агитационной работой среди люмпенизированных типов предпринимателей, их активизацией.

Но, проблема состоит в недолговечности данного типа как руководителя и члена кооператива, возможности не исполнения им взятых на себя обязательств по организации и управлению кооперативом, при условии отсутствия необходимого для него уровня дохода или появлении альтернативных источников более высокого уровня дохода, а также в его возможностях в проявлении оппортунистического поведения, для достижения собственных интересов.

В достаточной степени исключено появление в кооперативах, организуемых по любому принципу, предпринимателей независимого

³ Ахинов, Г. Государственное регулирование инновационной деятельности в социальной сфере / Г. Ахинов, Д. Камиллов // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 9. – С. 22-28.

типа, так как данный тип, склонен ценить свободу своей деятельности, в определении ее направления и интенсивности, выше тех преимуществ, которые предоставляет членство в кооперативе, в виде повышения уровня дохода, снижения неопределенности, и риска.

Использованные источники:

1. Ахинов, Г. Государственное регулирование инновационной деятельности в социальной сфере / Г. Ахинов, Д. Камилов // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 9. – С. 22-28.

2. Баев, Л. А. К вопросу о категорийной системе оценки и управления инновационным развитием / Л. А. Баев, М. Г. Литке // Менеджмент в России и за рубежом. - 2017. - № 3. - С. 20-27.

3. Губанов С. Перспектива - переход к государственной корпоративной экономике // Экономист. - 2017.- № 6. - С. 3-7.

4. Демидова Л. Пути повышения эффективности государственного сектора (опыт стран Запада) // Проблемы теории и практики управления. - 2017.- № 4. - С. 16-18.

5. Ермакова, Е. Роль корпоративного предпринимательства в инновационной активности компании / Е. Ермакова, М. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 9. – С. 194-101.

6. Маннапов, А. Система управления инновационной деятельностью в организации / А. Маннапов // Проблемы теории и практики управления. – 2017. – № 6. – С. 98-104.

7. Реймер, В. Инновационная система России: проблемы управления и перспективы / В. Реймер, А. Бреусов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2017. – № 2. – С. 3-6.

8. Филобокова, Л. Ю. Инновационные подходы к управлению конкурентоспособностью малого предпринимательства / Л. Ю. Филобокова, О. В. Григорьева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2017. – № 4. – С. 52-57.