

УСЛОВИЯ УСТОЙЧИВОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Рассматриваются основные проблемы, возникшие на малых и средних предприятиях в условиях экономического кризиса. В качестве основного инструмента выживания предлагается разработать концепцию антикризисного развития, изложенную в виде комплексной программы по повышению эффективности работы предприятия.

Ключевые слова: эффективность; малые и средние предприятия; кризис.

Наиболее уязвимым звеном в условиях экономического кризиса стали малые и средние предприятия (МСП), т.к. при недостатке финансовых ресурсов в связи с высокой нормой риска по кредитным программам указанных предприятий банки в первую очередь сократили кредитование именно этого сектора экономики.

В сложившейся ситуации для нивелирования негативных тенденций внешней среды МСП вынуждены рассчитывать исключительно на внутренние резервы. С целью максимально полной реализации внутреннего потенциала, а следовательно, и достижения максимально возможного положительного эффекта в условиях кризиса МСП необходимо основное внимание уделить разработке концепции антикризисного развития и проведению комплексной программы по повышению эффективности работы предприятия [1. С. 20–25; 2. С. 2].

Экономическая эффективность представляет собой основополагающую экономическую категорию рыночной экономики, которая применяется для характеристики успешности функционирования отдельных экономических субъектов, отраслевых рынков и национальной экономики в целом. Эффективность деятельности предприятия показывает успешность его деятельности по отношению к затратам, соответствующим величине результата [3. С. 10].

Общая эффективность деятельности предприятия характеризуется совокупностью показателей, отражающих успешность его функционирования по основным направлениям: производство, сбыт, инвестирование, финансы и управление [4. С. 20–24]. Соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами по различным направлениям деятельности предприятия отражают показатели рентабельности: рентабельность производственной деятельности, рентабельность продаж, рентабельность капитала, рентабельность инвестиций. Возможность своевременно погашать свои платежные обязательства (платежеспособность) характеризует эффективность финансовой деятельности предприятия. Устойчивое финансовое положение (финансовая устойчивость предприятия) отражает эффективность управления всем комплексом факторов, определяющих результаты хозяйственной деятельности предприятия [5. С. 521–607].

При определении общей эффективности деятельности необходимо учитывать, что любое предприятие как финансово-экономический механизм имеет определенный жизненный цикл. К этапам жизненного цикла относятся фазы зарождения, роста деловой активности, зрелости и спада. На каждом этапе жизненного цикла из набора показателей, определяющих общую эффективность предприятия, какие-то показатели становятся наиболее весомыми (основными), прочие рассматри-

ваются как вспомогательные в зависимости от специфики данного этапа.

На этапе зарождения объемы производства и продаж растут медленными темпами, т.к. каналы поставки сырья и сбыта продукции еще не отлажены. В связи с этим невозможно делать какие-либо выводы об эффективности предприятия на основании показателей рентабельности. На этапе зарождения основными показателями становятся показатели эффективности финансовой деятельности и эффективности управления (платежеспособности и финансовой устойчивости).

На этапе роста темпы роста продаж резко возрастают, производство отлажено, затраты на него сокращаются, основным становится показатель рентабельности продаж. Чем выше этот показатель, тем более эффективно функционирует предприятие.

Период зрелости характеризуется максимальным объемом производства и использования всех ресурсов предприятия. На данном этапе важнейшими в обеспечении эффективности становятся внутренние факторы, т.е. максимально эффективное использование и распределение ресурсов предприятия (использование наилучших (ресурсосберегающих) технологий, техники; оптимизация организационной структуры; оптимизация затрат и т.п.). Основными показателями эффективного функционирования предприятия в период зрелости становятся показатели рентабельности производственной деятельности, рентабельности продаж и рентабельности капитала.

Период спада наступает в результате усиливающегося старения ресурсов как материальных, так и кадровых, информационных, организационных. На данном этапе снижаются объемы производства, на складах скапливается большое количество сырья, материалов, а также готовой продукции, что является признаком омертвления оборотного капитала, снижения оборачиваемости оборотных активов и рентабельности продаж. В период спада намечается дестабилизация всех финансовых и экономических показателей работы предприятия. Поэтому основными критериями эффективности становятся показатели платежеспособности и финансовой устойчивости.

Период мирового и общенационального кризиса характеризуется общим спадом экономики страны. В связи с этим все предприятия, независимо от того, на какой стадии жизненного цикла они находились в докризисный период, испытывают проблемы, характерные для стадии спада. В связи с этим основными показателями эффективности в период кризиса становятся показатели эффективности финансовой деятельности и эффективности управления предприятием (платежеспособности и финансовой устойчивости), значения которых необходимо жестко контролировать.

Улучшить показатели эффективности работы предприятия в период кризиса возможно путем увеличения притока денежных средств и уменьшения их оттока, что достигается при помощи следующего комплекса мероприятий:

1. Уменьшение размера текущих внешних и внутренних финансовых обязательств, принятие на себя меньших по объему новых обязательств:

- сокращение размеров текущих потребностей в материально-технических, трудовых и прочих ресурсах;

- сокращение размера краткосрочных финансовых обязательств, обеспечивающее снижение объема отрицательного денежного потока в краткосрочном периоде за счет пролонгации краткосрочных финансовых кредитов, перевода отдельных из них в долгосрочные, увеличения периода предоставляемого поставщиками товарного (коммерческого) кредита;

- реструктуризация кредиторской задолженности, отсрочка расчетов по отдельным формам внутренней кредиторской задолженности; сокращение затрат на командировки, рекламу, приобретение материалов, инвентаря, оборудования.

2. Увеличение суммы поступления денежных средств:

- перевод части ликвидных активов в денежные средства (ликвидация портфеля краткосрочных финансовых вложений, ускорение инкассации дебиторской задолженности, снижение периода предоставления товарного (коммерческого) кредита, увеличение размера ценовой скидки при осуществлении досрочной оплаты (предоплаты) реализуемой продукции и распродажа товаров на складе);

- перевод части внеоборотных активов в денежные средства (продажа или сдача в аренду неиспользуемого оборудования, а также производственных и административных площадей, реализация высоколиквидной части долгосрочных финансовых инструментов инвестиционного портфеля).

В период кризиса часто бывает недостаточно простой оценки и оптимизации показателей эффективности деятельности предприятия. Основным инструментом противостояния негативным кризисным тенденциям должна стать концепция антикризисного развития, изложенная в виде комплексной программы по повышению эффективности работы предприятия. Указанная программа может быть представлена как совокупность последовательных этапов.

1. Диагностика состояния предприятия (выявление слабых и сильных сторон его деятельности, определение основных проблем и путей их решения, а также способов использования конкурентных преимуществ с целью максимального нивелирования негативных тенденций внешней среды).

2. Разработка стратегии (составление плана последующих действий по реформированию хозяйствующего субъекта в целом и всех его функциональных пространств, определение и контроль критериев эффективности для каждого функционального пространства предприятия).

3. Совершенствование организационной структуры и информационной системы (создание структуры с оптимальной численностью сотрудников для обеспечения непрерывной и бесперебойной работы всех подразделе-

ний предприятия, а также оптимизация процесса прохождения информационных потоков и их обработки).

4. Рационализация системы управления финансами (сокращение расходов, создание оптимальной структуры денежных потоков, корректировка кредитной и инвестиционной политики, повышение эффективности управления финансами).

5. Совершенствование объекта управления (сокращение затрат на производство продукции, оптимизация ассортимента продукции, снижение отходов и брака, сокращение поломок и простоев, уменьшение запасов).

6. Разработка закупочной деятельности (обеспечение соответствия объемов закупок, объемов производства и реализации продукции с целью сокращения затрат на хранение и недопущения перепроизводства продукции, оптимизация количества и состава поставщиков сырья).

7. Оптимизация сбытовой деятельности (разработка сбытовой политики, обеспечение соответствия объемов производства и реализации продукции с целью сокращения затрат на хранение и недопущения перепроизводства продукции, разработка программы стимулирования сбыта, поиск новых рынков реализации продукции).

8. Разработка системы планирования, прогнозирования и контроля (создание комплексной системы ежедневного мониторинга и оценки эффективности деятельности предприятия, планирования его дальнейшего развития на базе проведенного анализа, а также системы контроля выполнения планов).

Автором проведен выборочный опрос руководителей малых и средних предприятий Нижегородской области целью которого было выявление основных причин, негативно влияющих на деятельность предприятий в сложившейся кризисной ситуации. По результатам проведенного исследования выявлено, что в настоящее время основной проблемой малых и средних предприятий является недостаток денежных средств, связанный с ростом просроченной дебиторской задолженности и отказами в предоставлении кредитных ресурсов со стороны Нижегородских банков. Также были отмечены следующие причины, отрицательно влияющие на деятельность предприятия:

- снижение объема продаж;
- сокращение объема выручки;
- свертывание сети сбыта;
- высокие цены на сырье, материалы, комплектующие;
- повышение себестоимости изготовления продукции и оказания услуг;
- рост стоимости аренды помещений (офиса, складов), оборудования, транспорта;
- несвоевременное поступление материалов, комплектующих;
- рост объемов незавершенного производства (из-за отсутствия комплектующих и т.д.);
- увеличение доли готовой продукции в запасах на складах, затоваривание продукции;
- снижение рентабельности производства (наличие убытков);
- недостаток собственного капитала;
- недоступность инвестиционных ресурсов;
- повышение платы за использование кредитных ресурсов;

– отсутствие прогноза изменения внешних факторов;
– превышение численности работников над необходимым их количеством.

Использование предложенной методики с последующим проведением рассмотренного комплекса ме-

роприятий позволит снизить влияние негативных факторов на деятельность предприятия и обеспечить устойчивое функционирование предприятий малого и среднего бизнеса в современных неблагоприятных внешних условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балашов В.Г., Ириков В.А.* Технологии повышения финансового результата: практика и методы. М.: МЦФЭР, 2006. 670 с.
2. *Рябов С.Б.* Принципы формирования концепции стратегического развития кризисного предприятия // Проблемы современной экономики. № 3 (23). 2007. URL: <http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=22616> (дата обращения: 12.05.2008).
3. *Мерзликина Е.М.* Методология оценки эффективности деятельности предприятия: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М.: Всероссийский заочный финансово-экономический институт, 2008. 36 с.
4. *Флетчер К.* Оценка и обратная связь: практические аспекты обзора эффективности работы. М.: НИРРО, 2006. 277 с.
5. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. Мн.: Новое Знание, 2000. 688 с.

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 4 марта 2010 г.