

УДК 332.1

МЕТОДИКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Савичев А.А.

ЗАО «ТКС-Банк», Москва, e-mail: trk@tks.ru

Финансово-экономическая диагностика позволяет своевременно выявить явные и скрытые отклонения, которые имеют место быть в процессе функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства. Однако к настоящему времени органичных и сбалансированных методик проведения финансово-экономической диагностики практически не имеется. Поэтому в данной статье предложена методика финансово-экономической диагностики устойчивости развития субъектов малого и среднего предпринимательства, основанная на расчете трех агрегированных показателей: финансово-экономического потенциала, экономической добавленной стоимости (ценности) и качества экономического роста. По мнению автора, данные показатели комплексно характеризуют не только специфику устойчивого или неустойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства, но и также позволяют оценить качество и эффективность управления финансовыми ресурсами. Это в свою очередь позволяет одновременно выявить узкие места в развитии хозяйствующего субъекта и объективно оценить необходимость изыскания дополнительных источников финансирования. По мнению отдельных исследователей, экономическая диагностика функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет своевременно выявлять существующие угрозы сбалансированному росту (угрозы экономической безопасности), а также выявлять возможные резервы и скрытый потенциал роста и развития.

Ключевые слова: малое предпринимательство, среднее предпринимательство, предпринимательская активность, устойчивое развитие, финансовые инструменты, экономический рост

METHODS OF FINANCIAL AND ECONOMIC DIAGNOSTICS IN THE MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS

Savichev A.A.

ZAO «Tinkoff Credit Systems», Moscow, e-mail: trk@tks.ru

Financial and economic diagnosis allows to identify explicit and implicit biases that are taking place in the process of functioning and development of small and medium-sized businesses. However, to this point in time organic and balanced methodologies for financial and economic diagnosis is almost not available. Therefore, this article proposed a method of diagnostics of financial and economic sustainability of small and medium enterprises, based on the calculation of the three aggregates: the financial and economic capacity, the economic value added (value) and the quality of economic growth. According to the author, these indicators comprehensively characterize not only the specifics of sustainable or unsustainable development of small and medium-sized enterprises, but also allow you to assess the quality and effectiveness of financial management. This in turn allows you to simultaneously identify bottlenecks in the development of an economic entity, and objectively evaluate the need to find additional sources of financing. According to some researchers, the economic diagnosis of the functioning and development of small and medium-sized enterprises allows to identify existing threats to the balanced growth of (the threat of economic security), as well as to identify possible hidden reserves and potential for growth and development.

Keywords: small business, medium business, entrepreneurial activity, sustainable development, financial tools, economic growth

Управление устойчивым развитием субъектов малого и среднего предпринимательства должно реализовываться через рациональные и эффективные управленческие решения, основу которых будет составлять релевантная и достоверная информационно-аналитическая база. Информационно-аналитическая база, которая будет составлять основу решений при управлении устойчивым развитием субъектов малого и среднего предпринимательства, с одной стороны, должна характеризоваться достаточностью информации, но с другой стороны, не должна быть избыточной и чрезмерно перегруженной. Соблюдение основных

требований к информационно-аналитической базе позволяет провести диагностику текущего состояния (достигнутого уровня развития) рассматриваемых субъектов малого и среднего предпринимательства, а также выявить их действительные способности к дальнейшему планомерному функционированию и устойчивому развитию. По мнению отдельных исследователей [11, 15], экономическая диагностика функционирования и развития субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет своевременно выявлять существующие угрозы сбалансированному росту (угрозы экономической безопасности), а также

выявлять возможные резервы и скрытый потенциал роста и развития.

С практической точки зрения диагностика представляет собой агрегированное синтетическое заключение о состоянии исследуемого объекта, которое формулируется на основе различной аналитической информации, ее синтеза и сопоставления. Следовательно, основное отличие диагностики [диагностики устойчивости развития субъектов малого и среднего предпринимательства] от анализа заключается в ее целевой направленности на выявление отклонений от заданных целевых ориентиров развития, обнаружение локальных и системных причин утраты устойчивости латентного или явного характера. Существует несколько ключевых подходов к финансово-экономической диагностике устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства. В частности, можно выделить традиционный подход, в рамках которого принято рассчитывать основные финансово-экономические коэффициенты, и на основании их соответствия требуемым нормам или общепринятой интерпретации характеризовать развитие хозяйствующего субъекта как устойчивое, неустойчивое или кризисное. Такого подхода придерживается большинство российских, а также зарубежных ученых и исследователей, например Л.В. Донцова и Н.А. Никифорова [5], А.Д. Шеремет с соавторами [16], Э.М. Коротков [1], Л.Е. Басовский [2], Ю. Бригхэм и М. Эрхардт [3], С. Майерс и Р. Брейли [4] и многие другие.

Однако, как абсолютно верно указывают И.Я. Лукасевич [8], а также авторский коллектив под руководством проф. М.А. Лимитовского [9], традиционный финансово-экономический коэффициентный анализ позволяет оценить лишь в ретроспективном аспекте качество управления активами и пассивами (капиталом) любого хозяйствующего субъекта, в том числе осуществляющего свою деятельность в сегменте малого и среднего предпринимательства. Кроме этого, с помощью традиционных методик анализа финансово-хозяйственной деятельности, а также финансово-экономической диагностики весьма сложно определить устойчивость или неустойчивость развития какого-либо субъекта, поскольку традиционный анализ в качестве информационной основы использует преимущественно данные финансовой отчетности, которые не всегда могут быть релевантными и достоверными. Необходимо понимать также, что требование ведения отчетности в субъектах микро- и малого предпринимательства появилось относительно недавно, поэтому весьма сложно объективно доверять дан-

ным только лишь финансовой отчетности, которая не подлежит обязательному аудиту или самоаудиту.

Ряд авторов [6, 14], основываясь на накопленном зарубежном опыте, предлагают интегрировать приемы традиционного финансово-экономического анализа и приемы оценки вероятности банкротства на основе наиболее популярных моделей, разработанных в прошлом веке Э. Альтманом, Р. Таффлером и Г. Тишоу, У. Бивером, Р. Лисом и другими (например, существуют российские методики, предложенные В. Ковалевым, О. Зайцевой, А. Колышкиным, Р. Сейфуллиным и Г. Кадыковым и др.). Но, как верно отмечают в своих трудах Л. Рабинович и Е. Фадеева, «...ни один из названных формализованных методов прогнозирования банкротства предприятий не является безупречным с теоретических позиций, ни один не вошел в нормативно-правовые документы...» [13]. Таким образом, на сегодняшний день весьма актуальной является разработка методик, позволяющих комплексно проанализировать и оценить состояние и специфику функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства, а также определить устойчивость их развития на предстоящую перспективу. Основываясь на совокупности современных исследований [7, 12], а также с учетом разработанных методических основ анализа эволюционирования хозяйствующих субъектов [10], мы можем говорить о том, что устойчивое развитие субъектов малого и среднего предпринимательства можно интерпретировать через три ключевых агрегированных показателя:

- во-первых, это показатель финансово-инвестиционного потенциала, который показывает и классифицирует результаты финансово-хозяйственной и инвестиционной деятельности отдельно взятого предприятия;

- во-вторых, это показатель способности предприятия создавать добавленную ценность для своих собственников (учредителей);

- в-третьих, это показатель способности предприятия обеспечивать свой экономический рост за счет собственных и/или привлеченных ресурсов.

По нашему мнению, для малого и среднего предпринимательства в части диагностики их финансово-инвестиционного потенциала будут в большей степени целесообразны к применению методики, позволяющие на конкретных имеющихся данных рассчитать и оценить качество и уровень достигнутого развития. Одной из таких методик является финансовая матрица Ж. Франсона и И. Романа (табл. 1).

Таблица 1

Методика диагностики финансово-инвестиционного потенциала на основании матрицы Ж. Франсона, И. Романа (составлено автором)

Показатели, формирующие результат	Формула расчета показателей	Интерпретация принятых обозначений
Промежуточный результат операционной деятельности, OR		
Прибыль от операционной деятельности (прибыль от продаж), P_s	$P_s = OI - FC$	OI – операционный доход (выручка-нетто) FC – полная себестоимость
Результат операционной деятельности, OR	$OR = P_s + D - A - TP$	D – дебиторская задолженность A – кредиторская задолженность TP – налог на прибыль
Возможные значения результата операционной деятельности		
$OR > 0$	У субъекта имеют место быть способности к самофинансированию и формированию финансово-инвестиционного потенциала за счет собственных резервов развития и роста	
$OR < 0$	У субъекта отсутствуют способности к самофинансированию и формированию финансово-инвестиционного потенциала за счет собственных резервов развития и роста	
$OR = 0$	У субъекта существенно ограничены способности к самофинансированию и формированию финансово-инвестиционного потенциала за счет собственных резервов развития и роста	
Промежуточный результат финансово-инвестиционной деятельности, FIR		
Чистый инвестированный капитал, NIC	$NIC = BF - FCD$	BF – заемные средства (займы и кредиты) FCD – финансовые затраты на обслуживание долгов
Результат финансово-инвестиционной деятельности, FIR	$FIR = NIC + \Delta_{FA} - D_{OC}$	Δ_{FA} – результат прочих финансовых операций (доходных и расходных) D_{CS} – дивиденды владельцам капитала (учредителям)
Промежуточный результат финансово-инвестиционной деятельности, FIR		
Возможные значения результата финансово-инвестиционной деятельности		
$FIR > 0$	У субъекта имеет место быть излишек финансово-инвестиционных ресурсов, который требует немедленного освоения	
$FIR < 0$	У субъекта отсутствует способность к формированию собственных финансово-инвестиционных ресурсов, при этом: • при наличии займов и кредитов – долговая нагрузка нецелесообразна, не стимулирует рост и развитие (простое, но предкризисное воспроизводство); • при отсутствии займов и кредитов – финансово-инвестиционная автономия ограничивает субъекта не только в расширенном, но и в простом воспроизводстве	
$FIR = 0$	У субъекта значительно ограничена способность к формированию собственных финансово-инвестиционных ресурсов, при этом: • при наличии займов и кредитов – капитал субъекта используется для простого воспроизводства; • при отсутствии займов и кредитов – субъект реализует консервативный подход к финансированию, но не может обеспечить расширенное воспроизводство	
Итоговый результат экономической деятельности, EAR		
$EAR = OR + FIR > 0$	У субъекта имеется финансово-инвестиционный потенциал, его достаточность определяется путем сопоставления с оценочными данными потребностей функционирования и развития	
$EAR = OR + FIR < 0$	У субъекта отсутствует финансово-инвестиционный потенциал, потребности функционирования и развития субъекта не обеспечиваются, вероятность привлечения внешних ресурсов крайне невысокая	
$EAR = OR + FIR = 0$	У субъекта существенно ограниченные способности к созданию финансово-инвестиционного потенциала, потребности функционирования и развития субъекта практически не обеспечиваются, вероятность привлечения внешних ресурсов невысокая	

Итак, представленная выше оценочная методика позволяет не только провести диагностику текущего финансово-экономического состояния хозяйствующего субъекта, но и дать оценку наличия у субъекта финансово-инвестиционного потенциала, то есть дать оценку и идентифицировать способности субъекта в той или иной мере финансировать текущие потребности функционирования и потребности долгосрочного развития. Но кроме этого, необходима оценка способности хозяйствующего субъекта сохранять дальнейшее устойчивое развитие на основе ранее достигнутых результатов, и эту оценку можно получить посредством диагностики способностей к созданию ценности (экономической добавленной стоимости), а также посредством диагностики качества экономического роста (способности обеспечивать свой экономический рост за счет собственных и привлеченных ресурсов).

Оценку и диагностику способности хозяйствующего субъекта малого и среднего предпринимательства к созданию экономической добавленной стоимости (ценности) можно проводить двумя разными способами: посредством расчета собственно стоимостного значения данного показателя либо посредством расчета качественного состояния этого показателя (то есть через расчет спреда доходности). Традиционный подход к расчету экономической добавленной стоимости (ценности) основывается на классической концепции, предложенной Дж. Стерном и Дж. Стюартом [17]:

$$EVA = (NP - IC) \cdot CC, \quad (1)$$

где NP – чистая прибыль; IC – сумма инвестированного капитала; CC – стоимость привлеченного капитала.

Существует еще один способ оценки качественного состояния экономической добавленной стоимости или ценности – посредством расчета спреда доходности (YS), который определяется как разность между доходностью инвестированного капитала ($ROIC$) и средневзвешенной стоимостью капитала ($WACC$) [8]:

$$YS = ROIC - WACC, \quad (2)$$

где $ROIC$ – отношение операционной прибыли (прибыли от продаж) к стоимости чистых активов хозяйствующего субъекта; $WACC$ – средневзвешенная сумма долей источников капитала на их посленалоговую стоимость.

Положительное значение спреда доходности означает, что и экономическая добавленная стоимость (ценность) также положи-

тельная, соответственно при отрицательном значении спреда доходности экономическая добавленная стоимость (ценность) также принимает отрицательное значение.

Следующий немаловажный показатель – это качество экономического роста субъекта, в том числе осуществляющего свою деятельность в сегменте малого и среднего предпринимательства. Качество экономического роста (QEG) определяется с одной стороны, темпом достижимого роста (SGR), а с другой стороны – темпом роста объемов продаж продукции (товаров, работ, услуг), т.е. результата операционной деятельности (GV):

$$QES = SGR - GV, \quad (3)$$

где SGR – произведение нормы накопления и рентабельности собственного капитала хозяйствующего субъекта; GV – соотношение объемов реализации продукции текущего периода к объему реализации продукции предшествующего периода.

На практике имеют место быть три ключевых соотношения, характеризующие качество экономического роста хозяйствующего субъекта, осуществляющего свою деятельность, в том числе в сегменте малого и среднего предпринимательства:

– соотношение первое, при котором темпы роста объемов реализации продукции выше темпов достижимого роста, что означает дефицит финансовых ресурсов (денежных средств), необходимых для обеспечения потребностей развития. И соответственно это означает необходимость изыскания дополнительных источников финансирования;

– соотношение второе, при котором темпы роста объемов реализации продукции ниже темпов достижимого роста, что означает профицит финансовых ресурсов (денежных средств), и соответственно это означает необходимость инвестирования профицита в развитие предприятия, с тем чтобы сохранить качество экономического роста;

– соотношение третье, при котором темпы роста объемов реализации продукции соответствуют темпам достижимого роста, что означает последовательное накопление и освоение потенциала развития или высокое качество экономического роста.

Три рассмотренных выше показателя, которые представляют собой агрегированные параметрирующие значения, позволяют комплексно оценить устойчивость развития субъектов малого и среднего предпринимательства на основании следующей матричной таблицы (табл. 2).

Таблица 2

Матрица для оценки устойчивости развития субъектов
малого и среднего предпринимательства (составлено автором)

Экономическая добавленная стоимость	Темп достижимого роста в соотношении с темпами роста объемов реализации	Итоговый результат экономической деятельности
$EVA > 0$	$G_s = SGR$	$EAR > 0$
$EVA < 0$	$G_s > SGR$	$EAR < 0$
$EVA = 0$	$G_s < SGR$	$EAR = 0$

На основании данной матрицы можно выделить три ключевых типа устойчивости развития и сбалансированности роста отдельно взятого субъекта малого и среднего предпринимательства:

– тип первый характеризуется положительным значением экономической добавленной стоимости (ценности), положительным значением результата экономической деятельности и достаточным качеством экономического роста, что означает достаточные способности хозяйствующего субъекта к устойчивому развитию и соответственно финансированию своих потребностей (простого и расширенного воспроизводства) за счет эффективного использования как собственных, так и привлеченных ресурсов;

– тип второй характеризуется нулевым (или близким к нему) значением экономической добавленной стоимости (ценности), нулевым (или близким к нему) значением результата экономической деятельности и недостаточным качеством экономического роста, что означает стохастичность развития. При этом сохраняются определенные способности к финансированию простого воспроизводства (преимущественно за счет привлеченных ресурсов);

– тип третий характеризуется отрицательным значением экономической добавленной стоимости (ценности), отрицательным значением результата экономической деятельности и недостаточным качеством экономического роста, что означает неустойчивое развитие хозяйствующего субъекта. При этом у такого субъекта отсутствуют способности к финансированию и простого, и расширенного воспроизводства на фоне высокой долговой нагрузки.

Итак, выше нами был изложен методический подход к финансово-экономической диагностике устойчивого развития субъектов малого и среднего предпринимательства на основе последовательного использования современных оценочно-аналитических инструментов финансово-

экономического анализа. Предложенный подход позволяет оценить наличие финансово-инвестиционного потенциала и способностей к дальнейшему развитию хозяйствующего субъекта с учетом его текущего состояния. Кроме этого, представленная методика позволяет объективно оценить эффективность использования хозяйствующим субъектом финансовых ресурсов (денежных средств) и необходимость дополнительного их привлечения в целях формирования (сохранения) базиса устойчивого развития.

Список литературы

1. Антикризисное управление / под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: Инфра-М, 2003.
2. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М, 2009.
3. Бригхэм Ю.Ф., Эрхардт М.С. Финансовый менеджмент. – СПб.: Питер, 2009.
4. Брейли Р. Майрес С. Принципы корпоративных финансов. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.
5. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2009.
6. Зайончковская Т.С. Анализ внешних и внутренних причин кризиса организации и диагностика её циклического развития // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 9 (107). – С. 139–143.
7. Киселев Е.В. Применение матриц финансовых стратегий на предприятиях // Вестник Калининградского государственного технического университета. – 2010. – № 3. – С. 86–90.
8. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. – М.: Эксмо, 2010.
9. Лимитовский М.А., Лобанова Н.Е., Паламарчук В.П., Минасян В.Б. Корпоративный финансовый менеджмент. – М.: Юрайт, 2012.
10. Мицкевич А.А., Ухова О.А. Разработка и применение сбалансированной системы показателей: обобщение опыта российских компаний // Корпоративный финансовый менеджмент. – 2008. – № 7(июль). – С. 69–97.
11. Петров И.В. Превентивное антикризисное управление в обеспечении экономической безопасности хозяйствующих субъектов // Terra Economicus. – 2012. – Т. 10. № 1–3. – С. 129–132.
12. Сорокина Н.А. Финансовый потенциал коммерческих организаций: модели и факторы // Электронный научный журнал «Известия» Иркутской государственной экономической академии. – 2011. – № 6

13. Рабинович Л.М., Фадеева Е.П. К вопросу об оценке вероятности банкротства // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 2. – С. 107–115.

14. Толпегина О.А. Система оценочных показателей платежеспособности в финансовой диагностике // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 1 (76). – С. 62–69.

15. Ушанов П.В. Антикризисное управление как новая парадигма управления // Эффективное антикризисное управление. – 2010. – № 1. – С. 66–79.

16. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Ненасhev Е.В. Методика финансового анализа. – М.: Инфра-М, 2001.

17. Stern J.M., Shiely J.S., Ross I. The EVA challenge: implementing value-added change in an organization. – John Wiley & Sons, Inc., 2001

18. Stewart G.B. The Quest for Value. – NY: Harper Business, 1991

References

1. Antikrizisnoe upravlenie / pod red. prof. Je.M. Korotkova. M.: Infra-M, 2003.

2. Basovskij L.E. Finansovyy menedzhment. M.: Infra-M, 2009.

3. Brighem Ju.F., Jerhardt M.S. Finansovyy menedzhment. SPb: Piter, 2009.

4. Bregli R. Majres S. Principy korporativnyh finansov. M.: Olimp-Biznes, 2004.

5. Doncova L.V., Nikiforova N.A. Analiz finansovoy otchetnosti. M.: Izdatelstvo «Delo i Servis», 2009.

6. Zajonchkovskaja T.S. Analiz vneshnih i vnutrennih prichin krizisa organizacii i diagnostika ejo ciklicheskogo razvitiya // Vestnik Altajskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta. 2013. no. 9 (107). pp. 139–143.

7. Kiselev E.V. Primenenie matric finansovyh strategij na predpriyatijah // Vestnik Kaliningradskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. 2010. no. 3. pp. 86–90.

8. Lukasevich I.Ja. Finansovyy menedzhment. M.: eksmo, 2010.

9. Limitovskij M.A., Lobanova N.E., Palamarchuk V.P., Minasjan V.B. Korporativnyj finansovyy menedzhment. M.: Jurajt, 2012.

10. Mickevich A.A., Uhova O.A. Razrabotka i primenenie sbalansirovannoj sistemy pokazatelej: obobshhenie opyta rossijskih kompanij // Korporativnyj finansovyy menedzhment. 2008. no. 7(ijul). pp. 69–97.

11. Petrov I.V. Preventivnoe antikrizisnoe upravlenie v obespechenii jekonomicheskoy bezopasnosti hozjajstvujushih sub#ektov // Terra Economicus. 2012. T. 10. no. 1–3. pp. 129–132.

12. Sorokina N.A. Finansovyy potencial kommercheskih organizacij: modeli i faktory // Jelektronnyj nauchnyj zhurnal «Izvestija» Irkutskoj gosudarstvennoj jekonomicheskoy akademii. 2011. no. 6.

13. Rabinovich L.M., Fadeeva E.P. K voprosu ob ocenke verovatnosti bankrotstva // Aktualnye problemy jekonomiki i prava. 2011. no. 2. pp. 107–115.

14. Tolpegina O.A. Sistema ocenочnyh pokazatelej platezhеспособности в финансовой диагностике // Jeффективное антикризисное управление. 2013. no. 1 (76). pp. 62–69.

15. Ushanov P.V. Antikrizisnoe upravlenie kak novaja paradigma upravlenija // Jeффективное антикризисное управление. 2010. no. 1. pp. 66–79.

16. Sheremet A.D., Sajfulin R.S., Nenashev E.V. Metodika finansovogo analiza. M.: Infra-M., 2001.

17. Stern J.M., Shiely J.S., Ross I. The EVA challenge: implementing value-added change in an organization. John Wiley & Sons, Inc., 2001.

18. Stewart G.B. The Quest for Value. NY: Harper Business, 1991.

Рецензенты:

Шагинян А.В., д.э.н., профессор, заместитель директора South IT-Uni, ИВС, г. Москва;

Дятлова Е.К., д.э.н., профессор, зав. сектором инновационных разработок АНОО ДПФО «Национальный центр прикладных исследований», г. Саратов.