

Методологическая оценка эффективности системы управления предприятием малого бизнеса

Methodological assessment of the effectiveness of a small business management system

Грачева К.А.

Магистрант Департамента магистратуры «Бизнес-программ» ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»
e-mail: nka.ksenya@yandex.ru

Gracheva K.A.

Master's Degree Student, Department of Magistracy "Business Programs", Togliatti State University"
e-mail: nka.ksenya@yandex.ru

Аннотация

В статье проанализированы преимущества и недостатки малых фирм относительно крупного производства. Определена роль финансов для любого предприятия. Дано определение рентабельности, установлены ее функции и факторы, которые влияют на показатель рентабельности. Основные положения, методы анализа и выводы могут быть использованы как в деятельности рассматриваемой организации, так и в других действующих типографиях страны. Раскрыта экономическая сущность показателя рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, малое предприятие, эффективность управления финансами, повышение рентабельности.

Abstract

The article analyzes the advantages and disadvantages of small firms with respect to large-scale production. The role of finance for any company is defined. The definition of profitability is given, its functions and factors that influence the profitability index are established. The main provisions, methods of analysis and conclusions can be used both in the activities of the organization in question and in other existing printing houses of the country. The economic essence of the indicator of profitability is disclosed.

Keywords: profitability, small business, financial management efficiency, profitability increase

На сегодняшний день малый бизнес является главным сектором в рыночной экономике, потому что именно он определяет качество и структуру валового национального продукта, а также темпы экономического роста.

Важная особенность малого и среднего предпринимательства – это их система управления. Обуславливается это тем, что руководит фирмой непосредственно владелец бизнеса, потому что он кровно заинтересован в продвижении своего дела и рискует своей собственностью. Поэтому владелец вовлечен во все функциональные обязанности организации. Это можно расценить с положительной стороны: быстрота принятия управленческих решений, многофункциональность работников, нет громоздкой управленческой структуры и т.д.

За последние несколько десятков лет количество малых и средних предприятий имеет положительную динамику, особенно в тех сферах, где на начальных этапах становления фирмы не требуется больших объемов оборудования, множество работников

и большого капитала. У малых фирм относительно крупного производства существует ряд преимуществ: исключением лишних звеньев в управлении, возможность изготовления маленьких партий без финансовых потерь, близость к местным рынкам и запросам клиентов. Малому производству способствует дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. Также развитие мелкого и среднего бизнеса положительно влияет на экономику страны. Расширяется потребительский сектор, повышается экспортный потенциал, создаются дополнительные рабочие места, развивается здоровая конкуренция, благодаря чему происходит оздоровление экономики государства.

В современной рыночной экономике страны малым предприятиям необходимо конкурировать как с крупными производствами, так и между собой. Малые компании, в отличие от крупных, более подвержены таким факторам, как высокая конкурентность, недостаток оборотных средств, угроза быстрого разорения. Конкурентоспособность любому бизнесу может добавить рациональное управление движением финансовых ресурсов и капитала, находящегося в его использовании.

Финансы для любого предприятия имеют наиважнейшее значение, так как денежные средства необходимы для деятельности фирмы и ее развития, также благодаря грамотному управлению финансами, организация преодолевает конкурентные преграды на рынке. Исходя из этого, на любом предприятии финансовые потоки являются основным объектом управления, и каждое хозяйственное решение прямо или косвенно связано с движением денежных средств. Следовательно, актуальность работы определяется тем, что современная рыночная экономика предоставляет свободу действий в отношении бизнеса и предпринимательства, но, в то же время, это влияет на рост конкуренции между предприятиями малого бизнеса, что, в свою очередь, требует создания грамотной системы управления финансовыми ресурсами.

Новизна и значимость данной работы состоит в том, что теоретические положения об эффективном управлении предприятием малого бизнеса будут использованы к анализу деятельности конкретной организации и предложены пути повышения эффективности управления им.

Приведем пример системы управления одним из малых предприятий г. Тольятти. ООО «Призер» – это рекламно-производственная компания, одна из крупнейших в Тольятти. Создано в 2013 г. с целью получения прибыли. Все подразделения фирмы занимают около 2000 кв.м. Уставный капитал ООО «Призер» составляет 10 000 руб., один учредитель. Текущее (оперативное) управление в ООО передается исполнительному органу – директору, он же является учредителем предприятия. Помимо него на предприятии трудятся еще 25 чел. На рис. 1 представлена линейно-функциональная организационная структура предприятия.

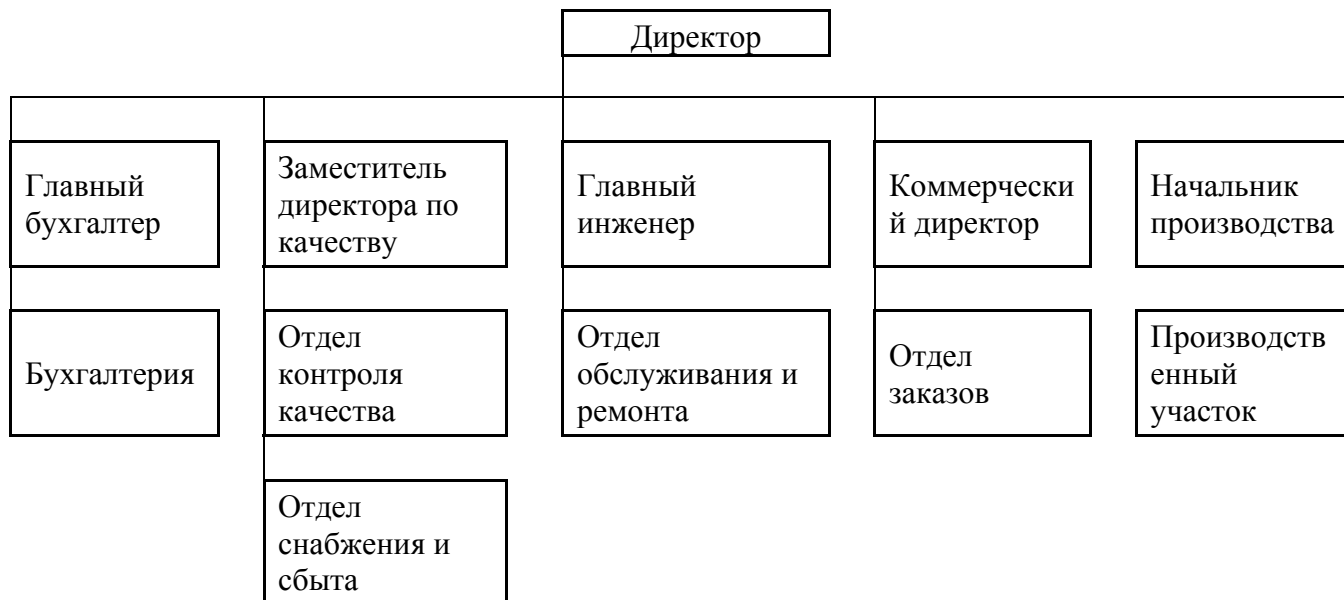


Рис. 1. Организационная схема ООО «Призер»

Управление финансами на предприятии директор осуществляет совместно с главным бухгалтером, заместителем директора и бухгалтерами – это последовательная деятельность работников по организации и управлению финансовыми отношениями, денежными фондами и денежными потоками.

Типография имеет собственное производство, что дает значительное преимущество перед конкурентами, это полиграфическое производство полного цикла, специализирующееся на изготовлении рекламной продукции и периодических изданий.

Независимо от масштабов организации ее система управления должна положительно влиять на эффективность работы фирмы. Например, Майкл Мескон писал: «...цель управления – это выполнение реальной работы реальными людьми. Успешным решением считается такое, которое реализуется практически – превращается в действие – результативно и эффективно» [5; С. 51].

Эффективность деятельности организации может оцениваться различными показателями, например, такими как объем выпуска продукции, объем прибыли, продаж. Но для того чтобы их правильно интерпретировать, лучше их рассматривать во взаимосвязи с другими показателями, которые также характеризуют денежные средства, вложенные в организацию. Таковыми, например, являются показатели рентабельности (доходности). Данное понятие имеет несколько значений в экономической литературе.

К примеру, вот одно из его значений: рентабельность – это показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который совокупно показывает применение и использование материальных, денежных и трудовых ресурсов [3, с. 120].

По представлению других авторов, рентабельность – это показатель, который показывает отношение прибыли фирмы к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы, которое используется для организации своей деятельности [2, с. 185].

Таким образом, рентабельность – это соотношение дохода с капиталом, который был вложен в создание данного дохода. Общая рентабельность предприятий рассчитывается по формуле:

$$R = \frac{\Pi \cdot 100}{\text{Оф} + \text{Об}}, \quad (1)$$

где R – уровень рентабельности, %;

Π – прибыль;

Оф – среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

Об – среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Рентабельность помогает соотнести доходность предприятия с альтернативным вложением капитала или доходностью, которую получила бы организация при похожих условиях риска. Чтобы рискованные инвестиции стали выгодными, они требуют более высокой прибыли.

Рентабельность является показателем, комплексно характеризующим эффективность деятельности предприятия.

Основными функциями рентабельности являются: учетная, оценочная, стимулирующая. Она характеризует результат деятельности: от использования ресурсов предприятия: успех (неуспех) в бизнесе, рост (снижение) объемов деятельности. Также рентабельность – это разница между ценой товара и его стоимостью, между объемом продаж и его себестоимостью, это характеризует ее как количественный показатель. Показатель рентабельность можно рассматривать как один из критериев качества управления, потому что с помощью нее оценивается эффективность управления предприятия в целом, прибыльность во многом зависит от правильности и рациональности принимаемых управленческих решений. Экономический интерес любого предприятия – увеличить долю рентабельности, которая остается в его распоряжении.

Существует ряд факторов, которые в ходе производственного цикла имеют влияние на уровень рентабельности. Их можно разделить на группы: внешние факторы – воздействие на деятельность предприятия государства, рынка, географического положения и внутренние факторы – внепроизводственные и производственные. Выявление таких факторов, влияющих на рентабельность, даёт возможность избавить показатель эффективности от внешнего влияния.

Сначала рассмотрим те факторы, которые напрямую связаны с деятельностью организации, и которые ей под силу изменить и регулировать (внутренние факторы) в зависимости от целей и задач, поставленных перед организацией. В свою очередь, внутренние факторы подразделяются на производственные – те, что напрямую связаны с основной деятельностью организации, и внепроизводственные факторы, которые не связаны с основной деятельностью предприятия и производством продукции.

Внепроизводственные факторы включают в себя своевременность и полноту выполнения поставщиками и покупателями договоренностей перед организацией, стоимость перевозки до места назначения и т.д. Мероприятия по природоохране, необходимые для предприятий ряда отраслей, например, машиностроительной, химической отраслей, несут значительные расходы. Санкции и штрафы за неточность выполнения или несвоевременность каких-либо обязательств фирмы, например, оплата штрафов в налоговые органы за просрочку расчетов с бюджетом или позднюю сдачу отчетности. На экономический результат деятельности фирмы, а значит и на рентабельность косвенно влияют и социальные условия труда работников. Финансовая деятельность организации, а именно, управление заемным и собственным капиталом, деятельность на рынке ценных бумаг, участие в капитале других организаций и т.д.

Всеизвестно, что процесс производства состоит из трех элементов: предметы и средства труда, и трудовые ресурсы. Основываясь на этом, выделяют производственные факторы – наличие и использование средств и предметов труда, трудовых ресурсов. Они являются основными факторами увеличения прибыли и рентабельности организации.

Данные финансовой и бухгалтерской отчетности используются для расчета коэффициентов рентабельности, внутренних регистров бух. учета в организации, а именно бухгалтерский баланс (форма №1), отчет о финансовых результатах (форма № 2), приложение к балансу (форма №5).

Существует множество путей для роста рентабельности производства, например, рациональное размещение предприятия, развитие тех отраслей производства, в которых нуждается страна, внедрение и освоение новой прогрессивной техники, достижение экономии в расходовании финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также

повышение материальной заинтересованности работников в работе, применение современных методов организации производства и труда в соответствии с требованиями научно-технического прогресса, стремление к росту производительности труда, снижение себестоимости товара, улучшение его качеств.

Не нужно забывать о том, что для реального показателя эффективности работы коммерческого предприятия недостаточно коэффициента рентабельности. Для определения существующей рентабельности организации нужно использовать относительный показатель уровня рентабельности, потому что многие коммерческие предприятия, получившие одинаковую сумму рентабельности, имеют разные затраты, объемы продаж.

Показатель рентабельности объективно будет рассмотрен с двух сторон: как количественный и качественный показатель, и как экономическую категорию. Определение рентабельности, как экономической категории, – это уровень доходности, показатель финансового результата деятельности организации.

Предмет экономической теории дает несколько определений категорий рентабельности:

- 1) полезный результат торговой деятельности как отношение к стоимости затрат на ее получение;
- 2) сравнение результатов хоз. деятельности с ресурсами или затратами, рассчитанными в стоимостной форме;
- 3) обобщает другие показатели эффективности.

В условиях рыночной экономики значимость коэффициента рентабельность проявляется в интересе к нему и работников этого предприятия, государства, учредителей, контрагентов, заемщиков и кредиторов.

Для сотрудников предприятия рост уровня рентабельности является укреплением финансового положения, и как следствие, увеличение средств для материального стимулирования их труда, а для управляющих эта информация – показатель тактики и стратегии компании.

Доходность учредительских взносов в составе общих вложений является определяющим показателем рентабельности для учредителей организации.

Интерес других акционеров к данному предприятию напрямую влияет от повышения его рентабельности, что влияет и на повышение цен на акции. Это, в свою очередь, дает возможность для дальнейшего развития деятельности предприятия и увеличения дивидендов. И наоборот, если уровень рентабельности падает, то и интерес акционеров к данному предприятию падает.

Заемщиков и кредиторов денежных средств уровень рентабельности и его динамика интересует как состоятельность клиента, получение процентов по обязательствам, снижение риска невозврата заемных средств и возможности для дальнейшего его развития.

Динамика коэффициента рентабельности коммерческих организаций также изучается и налоговыми службами, и специальными ассоциациями, и фондовыми биржами. Во всем мире широко распространена система оценки эффективности работы промышленных компаний с помощью показателей рентабельности, а также текущее положение фирмы. Так, на основе данного показателя производят сравнительный анализ привлекательности разных сфер деятельности компании.

Экономическая сущность рентабельности может быть раскрыта только через характеристику системы показателей, которая представлена в табл. 1. Общий их смысл – определение суммы прибыли с одного рубля вложенного капитала. Анализ рентабельности позволяет оценить способность предприятия приносить доход на вложенный в него капитал.

Рентабельность предприятия ООО «Призер»

Показатели	Сумма средств			Изменения, %	
	2015	2016	2017	2016/2015	2017/2015
Рентабельность продаж	8,10	20,92	20,17	+61,29	+59,85
Рентабельность активов	25,60	64,91	59,79	+60,56	+99,58
Рентабельность внеоборотных активов	120,18	284,31	267,00	+57,73	+54,99
Рентабельность оборотных активов	32,54	84,11	77,08	+61,32	+57,79

Коэффициенты рентабельности комплексно отражают степень использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Рентабельность продаж, рассчитанная для ООО «Призер», показывает величину прибыли, которая приходится на 1 руб. выручки в целом по предприятию. В 2016 г. этот показатель достиг максимального значения в 20,972 % за рассматриваемый период, а в 2017 г. данный показатель уже стал снижаться. За три года рентабельность реализованной продукции увеличилась на 59,85%. Рентабельность активов возросла на 99,58%, это говорит об увеличении эффективности использования имущества организации. Показатели рентабельности внеоборотных активов – демонстрируют хорошую способность предприятия обеспечивать достаточный объем прибыли по отношению к основным средствам компании. Рентабельность внеоборотных активов в 2017 г. увеличилась на 54,99%, составив 267% по отношению к 2015 г. Рентабельность оборотных активов показывает отдачу каждого рубля, вложенного в оборотные активы. Этот показатель также имеет положительную динамику. Прирост прибыльности оборотных активов за отчетный период составил 57,79%.

Подведем итоги:

- если в компании низкая рентабельность продаж, то улучшить положение можно, увеличив оборот активов;
- отдача собственного капитала повышается, когда увеличивается доля заемных средств в составе совокупного капитала;
- рентабельность активов растет вместе с повышением прибыльности, и чем больше отдача внеоборотных активов и скорость оборота оборотных активов, тем ниже общие затраты на 1 условную единицу продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда).

Рентабельность означает, насколько прибыльна деятельность компании, а значит, чем выше значение коэффициентов рентабельности, тем деятельность является эффективней. У компании «Призер» показатель рентабельности находится на довольно высоком уровне, это значит, что руководство фирмы следует по верному пути роста рентабельности, теперь нужно достигнуть долговременного положительного результата.

Литература

1. Волков О.И. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2011 г.
2. Иванов И.Н. Экономика промышленного предприятия: учебник / И.Н. Иванов. – Москва: Инфра-М, 2011. – 393 с.
3. Крум Э.В. Экономика предприятия: учеб. - метод. пособие для повышения квалификации и переподготовки преподавателей и специалистов системы образования. - Минск: РИВШ. – 2015.
4. Лобачева Е.Н. Экономическая теория Учебник для бакалавров 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана, 2012. – 516 с.

5. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер. с англ. – М.: «Дело», 1992. – 702с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. – 5-е изд., перераб. И доп. – М. ИНФРА-М, 2009.
7. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. 3-е изд., доп. – М.: Инфра-М, 2011.
8. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: Учебник. – 6-е изд., перераб. и доп. – М: Издательско–торговая корпорация «Дашков и К°», 2011.