
Обследование населения по проблемам занятости, 1992–2014 годы. М.: Федеральная служба статистики РФ, 2014.

Постиндустриальный переход в высшем образовании России: на примере анализа развития рынка образовательных услуг Северо-Запада РФ: доклад / Фонд «Центр стратегических разработок “Северо-Запад”». Санкт-Петербург, 2005. URL: <http://csr-nw.ru/publications>.

Рукопись поступила в редакцию 08.09.2015 г.

ВНУТРЕННИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ: АНАЛИЗ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РОССИИ¹

Е.В. Николаева, Д.А. Плетнёв

В статье проводится анализ внутренних экономических факторов успешности малого и среднего бизнеса в России в разрезе федеральных округов. Особое внимание уделено исследованию финансовых факторов как наиболее значимых в формировании показателей результативности бизнеса. Показано влияние различных финансовых показателей хозяйственной деятельности предприятий на показатели успешности бизнеса с использованием данных бухгалтерской отчетности. Анализ малого и среднего бизнеса проводится в разрезе федеральных округов Российской Федерации. Выявляются ключевые, значимые внутренние финансовые факторы, определяющие успешность субъектов малого и среднего предпринимательства. На основе выявленных факторов предложены рекомендации по усовершенствованию финансово-хозяйственной деятельности предприятий.

Ключевые слова: успешность, внутренние факторы успешности, малый и средний бизнес, финансовый анализ.

ВВЕДЕНИЕ

В развитии малого и среднего предпринимательства многие экономисты видят возможность для выхода из кризиса и дальнейшего процветания экономик разных стран, в том

© Николаева Е.В., Плетнёв Д.А., 2016 г.

¹ Исследование выполнено на средства гранта Российского научного фонда (проект № 14-18-02508).

числе и России. В 2014 г. было проведено масштабное исследование малого и среднего бизнеса, в ходе которого более 200 руководителей малых и средних предприятий Челябинской, Курганской и Оренбургской областей дали ответы на 30 вопросов, касающихся успешности руководимых ими предприятий. В результате были получены интересные данные. Более 50% руководителей дали утвердительный ответ на вопрос, был ли их бизнес успешным в течение последнего года, еще 35% дали ответ «скорее да, чем нет». Это означает, что около 85% руководителей малых и средних предприятий в целом позитивно оценивают экономическое положение своих предприятий, несмотря на то, что за последние несколько лет российская экономика не демонстрирует заметного роста, а скорее, наоборот, – снижение показателей производства (Плетнёв, Николаева 2015). В связи с этим, на наш взгляд, требуется детальный анализ факторов успешности предприятий малого и среднего бизнеса, а также более точное детальное описание и оценка успешных предприятий по отраслям и регионам Российской Федерации.

Проблема исследования факторов успешности российских предприятий малого и среднего бизнеса остается открытой. Это можно объяснить рядом причин. Во-первых, само восприятие успешности малого и среднего бизнеса его субъектами с начала 1990-х гг. серьезно эволюционировало (подробнее см. (Бархатов, Плетнёв, 2014)). Как исследовать факторы успешности, если не до конца понятно, в чем она состоит? Во-вторых, даже если использовать относительно широко распространенное понимание успешности компании как способности выживать (см. (Sieger, 2011; Todeva, 1998; Бархатов, Плетнёв, 2014)) в процессе эволюции российской экономики разные факторы успешности по-разному влияли на успешность бизнеса. По этой причине определить фактологическую базу для количественного анализа факторов успешности трудно. Различия между условиями деятельности компаний в различных отраслях и сферах деятельности, а также в разные

периоды времени часто оказываются слишком большими и имеют качественно разную природу, что препятствует выявлению значимых устойчивых связей между успешностью бизнеса и его факторами. В-третьих, многие факторы не имеют согласованного способа измерения, а существующие показатели отражают успешность компаний лишь отчасти.

Целью статьи является оценка внутренних экономических факторов, влияющих на успешность малых и средних предприятий в России. Для достижения цели в работе приводится краткий анализ научной литературы по проблеме, уточняются методологические вопросы исследования, а также статистический анализ внутренних факторов успешности крупной выборки предприятий малого и среднего бизнеса в разрезе федеральных округов России.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

В отечественной литературе практически отсутствуют работы, посвященные анализу успешности (именно в такой формулировке!) российских предприятий малого и среднего бизнеса и ее факторов (eLibrary на запрос «успешность предприятия» в названии публикаций и ключевых словах выдает ничтожно мало публикаций – менее 20). Приятными исключениями являются работы Е.Р. Грязновой и Ж.К. Ляминой (Грязнова, Лямина, 2015), в которых в качестве факторов успешности малого и среднего бизнеса анализируются поведение персонала и конфликтные факторы. Так, Е.А. Соломенникова (Соломенникова, 2011) особое внимание сконцентрировала на партнерских связях как факторе успешности малого и среднего бизнеса. И.А. Белова проанализировала использование налоговых льгот как фактор успешности (Белова, 2015). В работе (Кузьменко, 2010) В.В. Кузьменко нашла отражение теория цепочек создания стоимости как фактора

успешности малого и среднего бизнеса. Анализ внутренних факторов развития малых и средних предприятий в России представлен в работах Т.В. Епифановой (Епифанова, 2012), в которых проведен анализ взаимосвязи ликвидности и платежеспособности малых и средних предприятий, но не показано влияние этих факторов на результаты работы предприятия. В статьях Ю.А. Чурсиной, Е.А. Ленковой (Чурсина, Ленкова, 2014) и Т.А. Гоголь (Hohol, 2013) описаны проблемы и возможности применения основных методик оценки кредитоспособности, деловой активности и финансовой устойчивости предприятий малого бизнеса. З.Р. Мандражи и Г.Т. Абдиева (Мандражи, Абдиева, 2013) предложили авторскую методику анализа результативности деятельности малого предприятия. Л.В. Усатова (Усатова, 2008) представила методику управленческого анализа на малом предприятии. Ю.С. Пиньковецкая (Пиньковецкая, 2012) выявила закономерности развития малых и средних предприятий в регионах.

Авторы настоящей статьи ранее также провели анализ успешности предприятий в российской экономике в отдельном регионе в разрезе ключевых сфер деятельности (Плетнёв, Николаева, 2014), а также по быстрорастущим компаниям малого и среднего бизнеса (Бархатов, Плетнёв, 2015). Однако комплексный анализ успешности предприятий малого и среднего бизнеса в современной России, а также факторов их успешности не проводился.

Проблема успешности малого и среднего бизнеса рассматривалась в работах многих зарубежных ученых. Г. Бергер-Уолистер с коллегами (Berger-Wallister et al., 2011) указали на большое значение фактора определенности в контрактных отношениях для достижения успеха в среднем и малом бизнесе, а также предложили широко использовать новую форму такого контракта – «визаулизованную». Также не обделенными вниманием оказались такие факторы успешности малых и средних предприятий, как пол руководителя (Gottschalk, Niefert, 2011) и его привлекательность, «капитал красоты» (внешняя привлека-

тельность руководителя предприятия) (Pfann et al., 2012). Также важным фактором успешности бизнеса признается уровень «эмоционального интеллекта» (emotional intelligence) руководителя (Webb, 2011), который влияет на приверженность работников фирме и их вовлеченность в производство.

М. Дженсен (Jensen, 2001) указал на возможные способы разрешения противоречия в двух конкурирующих показателях успешности фирмы – максимизации ее стоимости и уровня ее положительного влияния на общественное благосостояние. Так, Д. Хуссейн, М. Якуб (Hussain, Yaqub, 2010) разработали систему факторов успеха микропредприятий; Дж. Джасра, А. Хунджра, А. Рейман, Р. Азам, М. Кхан (Jasra, Hunjra, Rehman, Azam, Khan, 2011) определили показатели успешности среднего и малого бизнеса, среди которых главную роль, по их мнению, играют финансовые ресурсы.

Исследованию внутренних факторов успешного развития малого и среднего предпринимательства за рубежом посвящены работы Н. Хьева Веллалаге, С. Локке (Hewa Wellalage, Locke, 2012), которые провели анализ факторов банкротства малых и средних предприятий. К. Кирней, К. Мак-Ан-Байд, Б. Люси (Kearney, Mac An Bhaird, Lucey, 2012) исследовали структуры капитала малых и средних предприятий. С. Анантадья (Anantadjaya, 2009) оценил значимость человеческих ресурсов в малом и среднем бизнесе. А. Ди Джули, С. Каселли, С. Гатти (Di Giuli, Caselli, Gatti, 2011) выделили факторы успешности семейных предприятий: период владения бизнесом, наличие наемного управляющего и «внешних» соучредителей.

МЕТОДОЛОГИЯ И ДАННЫЕ

В статье используется трактовка успешности предприятия как его комплексной, интегральной характеристики, означающей в

первую очередь его жизнеспособность. Такой подход был обоснован ранее в работе (Бархатов, Плетнёв, 2014) и уточнен в статье (Плетнёв, Николаева, 2015). Жизнеспособность рассматривается через набор таких характеристик, как способность предприятия приносить прибыль, количественно расти, приносить удовлетворение, достигать поставленные цели и быть лучше бизнес-окружения. Этот подход подтверждается и результатами проведенного авторами опроса руководителей предприятий малого и среднего бизнеса (Плетнёв, Николаева, 2014). При этом наиболее значимой для предпринимателей характеристикой в оценке успешности является способность приносить прибыль. Из названных характеристик на основе доступных стороннему наблюдателю данных количественно можно оценить только две первые и отчасти пятую. Остальные две являются в значительной части субъективными. По этой причине принято решение остановиться в работе на тех характеристиках, для которых измерения их не будут чрезмерными, – способности приносить прибыль и расти.

Следующий методологический аспект касался классификации измеряемых факторов успешности. Для получения целостной картины хозяйственной деятельности предприятия обычно исследуют четыре аспекта, характеризующие разные сферы активности предприятия: производственно-технический, организационно-управленческий, экономический и социальный.

Производственно-технический аспект характеризует предприятие с позиции применяемой технологии. Здесь изучению подвергаются такие элементы среды предприятия, как характер используемых ресурсов, их количество и качество, производственный потенциал предприятия, особенности готовой продукции. Организационно-управленческий аспект затрагивает такие стороны деятельности предприятия, как структура управления и организации бизнес-процессов, тип применяемого управления, свойства личности руководителя и др. Социальный аспект предполагает

анализ трудового коллектива предприятия и характеризуется системой взаимоотношений между работниками различных уровней управления.

Экономический аспект деятельности предприятия исследуется с учетом ряда таких его характеристик, как структура капитала, процентная нагрузка, уровни ликвидности, деловая активность, отдача от ресурсов, структура затрат, трансакционные издержки и др. Факторы экономического характера являются наиболее значимыми в достижении компанией своих целей, в оценке и предотвращении возможных внутренних рисков и в целом в успешной работе компании. Для крупных предприятий их изучение и учет являются актуальными. Но еще более значимо их влияние на показатели эффективности и успешности малого и среднего предприятия. Дело в том, что крупные корпорации могут использовать свое влияние на рынке, административный ресурс и значительные финансовые потоки для корректировки различных негативных воздействий внешней и внутренней среды предприятия. У малых и средних предприятий такой возможности нет. Поэтому внимательное отношение руководства к указанным экономическим элементам хозяйственной деятельности предприятий позволит достичь желаемого уровня рентабельности и роста и стать успешными на рынке. Однако, изучая факторы успешности малого и среднего предприятия, было бы ошибочно сводить весь анализ только к исследованию экономического аспекта.

Как правило, при проведении анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия определяются и анализируются такие характеристики предприятия, как ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость, деловая активность.

В табл. 1 представлена система финансовых показателей предприятия, которые можно рассматривать в качестве внутренних финансово-экономических факторов успешности.

Методики расчета указанных коэффициентов являются стандартными и общеизвест-

Таблица 1

Система показателей финансово-хозяйственной деятельности, отражающих экономические факторы успешности предприятия

Характеристика	Влияние на показатели успешности	Показатели/коэффициенты
Ликвидность	Нормальный уровень ликвидности позволяет предприятию беспрепятственно погашать обязательства без ущерба своему операционному циклу, что в свою очередь положительно отразится на доходах предприятия и рентабельности его деятельности	Коэффициент текущей ликвидности
		Коэффициент быстрой ликвидности
		Коэффициент абсолютной ликвидности
		Ликвидность баланса
Платежеспособность и финансовая устойчивость	Структура капитала определяет размер прибыли предприятия, остающейся в его распоряжении и направляющейся на его развитие. Приемлемая платежеспособность позволяет предприятию планомерно работать и сохранять положительную деловую репутацию на рынке	Обеспеченность собственными оборотными средствами
		Показатель обеспеченности запасов собственными средствами
		Показатель общей платежеспособности (коэффициент автономии)
		Покрытие процентных выплат
		Соотношение заемных и собственных средств
		Коэффициент маневренности
Деловая активность	Высокая деловая активность предприятия на рынке приводит к росту доходов и повышает возможность получения новой прибыли	Коэффициент оборачиваемости активов
		Длительность оборота активов (запасов, дебиторской задолженности)
		Коэффициент загрузки

ными, они изложены в работах многих российских авторов, описывающих особенности анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия (Гаврилова, 2007; Косолапова, 2011; Маркарьян, 2014; Шуляк, 2009).

Исходя из расчетных формул и логики построения экономического содержания некоторых из перечисленных показателей дублируется или является избыточным для анализа малого и среднего бизнеса. Поэтому на первом этапе анализа необходимо исключить ряд показателей состояния компании, выбрав из них необходимый минимум, который характеризовал бы все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия (ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость, деловая активность).

В данной статье проводится корреляционный анализ показателей успешности предприятий малого и среднего бизнеса и внутренних экономических факторов, представленных коэффициентами финансово-хо-

зяйственной деятельности. Выбор метода анализа связи между ними объясняется тем, что довольно часто на показатели успешности предприятия влияет ряд факторов, не связанных с ними напрямую, влияет на решения, которые *впоследствии* могут выразиться в росте доходов предприятия или снизить издержки. Иногда влияние имеет комплексный характер (например, рост расходов на рекламу приводит к увеличению издержек, но одновременно увеличивает выручку за счет роста числа клиентов). Для изучения такого рода взаимосвязей проводится корреляционно-регрессионный анализ. Еще один аргумент в пользу именно этого метода: осуществляется масштабное исследование и в выборке участвует большое число предприятий и показателей. В работе проведена оценка коэффициентов корреляции и их статистической значимости, которая впоследствии может стать основой для расчета множественных регрессионных моделей.

Анализ проводился отдельно для предприятий малого и среднего бизнеса. Всего в исследовании участвовало 37 233 предприятия малого бизнеса и 10 866 предприятий среднего бизнеса из восьми федеральных округов Российской Федерации. При анализе были использованы данные бухгалтерской отчетности предприятий, предоставленные первым независимым рейтинговым агентством FIRA.PRO. На сентябрь 2015 г. были доступны данные по предприятиям до 2013 г. включительно, когда в РФ было восемь федеральных округов. Новый, девятый федеральный округ (Крымский федеральный округ) вошел в состав России только в 2014 г., и достоверные данные по нему, вероятно, появятся только в 2015–2016 гг. Анализ предприятий по федеральным округам проводился с целью описания особенностей в развитии малого и среднего предпринимательства.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ НА ПОКАЗАТЕЛИ УСПЕШНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

На первом этапе исследования были выявлены существенные различия в уровне успешности предприятий малого и среднего бизнеса по федеральным округам. Так, в Северо-Кавказском федеральном округе находится наименьшее число убыточных предприятий по сравнению с остальными субъектами Федерации. А темпы роста доходов малых предприятий в Центральном федеральном округе значительно опережают этот показатель в остальных округах. Дальнейший анализ факторов успешности было решено проводить также по регионам.

Из множества экономических показателей, характеризующих факторы успешности бизнеса, были выбраны те, с которыми у показателей успешности наблюдалась хоть сколько-нибудь значимая взаимосвязь. Отбор

показателей осуществлялся на основе данных корреляционного анализа, а также расчета автокорреляции между показателями. В результате чего, число показателей уменьшилось с 16 до 7.

К таким внутренним факторам нами были отнесены показатели, характеризующие: 1) структуру капитала предприятия – покрытие процентных выплат (EBIT interest coverage), удельный вес собственного капитала в совокупном капитале предприятий (коэффициент автономии); 2) структуру активов – обеспеченность собственными оборотными средствами, текущая ликвидность (общее покрытие); 3) деловую активность и эффективность использования различных видов активов – фондоотдача (оборачиваемость основных средств), средний срок оборота дебиторской задолженности, оборачиваемость активов, средний срок оборота запасов. Таким образом, в нашем анализе учитываются различные стороны финансовой деятельности предприятия.

Особенность исследования заключается в том, что перечисленные факторы успешности анализировались в 2012 и 2013 гг. При этом было оценено их влияние на показатели успешности, которые предприятие достигло в 2013 г. В основе этого лежало выдвинутое предположение о том, что успешность предприятия формируется в результате его деятельности за ряд предшествующих периодов.

С помощью корреляционного анализа была оценена взаимосвязь каждого из перечисленных факторов с двумя показателями успешности и определено влияние внутренних факторов в 2012 и 2013 гг. по отдельности.

Полученные результаты можно охарактеризовать следующим образом: среди исследованных внутренних факторов была отмечена взаимосвязь с рентабельностью продаж у следующих: покрытие процентных выплат, обеспеченность собственными оборотными средствами, удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии), средний срок оборота дебиторской задолженности, средний срок оборота запаса-

сов. Полное отсутствие взаимосвязи с показателями успешности продемонстрировали два показателя: текущая ликвидность и фондоотдача. Лишь в отдельных выборках обнаружена взаимосвязь оборачиваемости активов с коэффициентами успешности.

Далее обратимся к результатам и приведем их детальное описание и анализ. Поскольку на первом этапе исследование проводилось в разрезе федеральных округов, то было сформировано восемь выборок, каждая из которых выступила объектом анализа. Кроме того, результаты исследования были различны для предприятий малого и среднего бизнеса, поэтому дальнейший анализ также будет представлен отдельно по этим двум группам.

В процессе анализа для предприятий малого бизнеса было выделено семь факторов, связанных с рентабельностью продаж: покрытие процентных выплат в предыдущем периоде, обеспеченность собственными оборотными средствами в предыдущем периоде, удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в предыдущем периоде, покрытие процентных выплат в текущем году, удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в текущем периоде, средний срок оборота дебиторской задолженности в текущем периоде, средний срок оборота запасов в текущем периоде.

Также было выявлено три показателя, связанных с темпом роста выручки у малых предприятий: удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в предыдущем периоде, средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде, средний срок оборота запасов в предыдущем периоде.

Анализ проводился при помощи расчета линейных коэффициентов корреляции. По всем выделенным факторам была произведена проверка коэффициентов корреляции с помощью t -статистики, которая доказала значимость коэффициентов на 1%-м уровне значимости. Важно отметить, что из десяти исследуемых внутренних факторов успеш-

ности предприятий малого бизнеса шесть показателей относятся к предыдущему периоду финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Это еще раз доказывает, что успешность бизнеса складывается за ряд лет и должна изучаться в динамике.

В ходе исследования были выявлены некоторые отличия в наборе факторов, определяющих успешность предприятий малого бизнеса в различных федеральных округах. В табл. 2 представлены результаты анализа факторов, влияющих на рентабельность предприятий малого бизнеса, в восьми исследуемых округах (коэффициенты корреляции).

Таким образом, из данных табл. 2 отчетливо видно, какие факторы являются значимыми для всех исследуемых совокупностей (федеральных округов), это удельный вес собственного капитала в совокупном капитале и покрытие процентных выплат в текущем году. Причем в обоих случаях эта связь положительная. Если считать, что на малых и средних предприятиях удельный вес собственного капитала часто является величиной стабильной, то полученный нами результат можно интерпретировать так: высокой доле собственного капитала (вне зависимости от периода) соответствует высокая рентабельность продаж. Здесь наблюдается действие, обратное действию эффекта финансового рычага. Объясняется это тем, что малые российские предприятия имеют весьма невысокие значения коэффициента автономии. Среднее значение по всей исследованной совокупности в 2013 г. составило 0,104, что является критически низким при нормативном значении показателя 0,5 (см. например, (Савицкая, 2009)). Также следует отметить, что у многих предприятий данный показатель отрицательный, что может свидетельствовать об убытках или имеющемся на предприятиях неоплаченном собственном капитале. Поэтому рост удельного веса собственного капитала в данном случае оправдан и будет приводить к повышению рентабельности предприятия.

Покрывание процентных выплат и рентабельность продаж взаимосвязаны напрямую,

Таблица 2

Факторы, влияющие на рентабельность продаж предприятий малого бизнеса (по федеральным округам)

№	Федеральный округ	Число фирм	k_1	k_2	k_3	k_4	k_5	k_6	k_7
1	Приволжский	6248	<i>0,047</i>	0,014	<i>0,109</i>	<i>0,072</i>	<i>0,102</i>	<i>-0,105</i>	<i>0,042</i>
2	Северо-Западный	4383	<i>0,068</i>	-0,027	<i>0,159</i>	<i>0,112</i>	<i>0,044</i>	<i>0,047</i>	<i>0,027</i>
3	Сибирский	3749	<i>0,052</i>	0,007	<i>0,063</i>	<i>0,052</i>	<i>0,034</i>	<i>-0,026</i>	<i>-0,085</i>
4	Уральский	2976	<i>0,134</i>	-0,024	<i>0,088</i>	<i>0,072</i>	<i>0,113</i>	<i>-0,373</i>	<i>0,013</i>
5	Южный	2816	<i>0,033</i>	<i>0,068</i>	<i>0,185</i>	<i>0,099</i>	<i>0,063</i>	<i>-0,640</i>	<i>0,068</i>
6	Северо-Кавказский	606	<i>0,031</i>	<i>0,122</i>	<i>0,269</i>	<i>0,133</i>	<i>0,343</i>	<i>0,126</i>	<i>0,189</i>
7	Дальневосточный	1286	<i>0,053</i>	<i>0,178</i>	<i>0,112</i>	<i>0,07</i>	<i>0,223</i>	<i>-0,620</i>	<i>-0,606</i>
8	Центральный	12613	<i>0,019</i>	<i>-0,024</i>	<i>0,048</i>	<i>0,029</i>	<i>0,096</i>	<i>-0,034</i>	<i>0,029</i>

Примечание. Курсивом выделены коэффициенты корреляции, являющиеся статистически значимыми на уровне 1% значимости;

k_1 – покрытие процентных выплат в предыдущем периоде;

k_2 – обеспеченность собственными оборотными средствами в предыдущем периоде;

k_3 – удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в предыдущем периоде;

k_4 – покрытие процентных выплат в текущем году;

k_5 – удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в текущем периоде;

k_6 – средний срок оборота дебиторской задолженности в текущем периоде;

k_7 – средний срок оборота запасов в текущем периоде.

так как оба эти показателя являются относительной характеристикой прибыли предприятия. Другие показатели не продемонстрировали взаимосвязи с рентабельностью продаж.

Далее представлен подобный корреляционный анализ для второго показателя успешности – темпа роста выручки у предприятий малого бизнеса (табл. 3).

Средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде во всех округах положительно влияет на темп роста выручки, что, вероятнее всего, объясняется тем, что увеличение сроков возврата дебиторской задолженности отодвигает получение денежных средств предприятием с текущего периода на следующий, тем самым увеличивая выручку предприятия в следующем году. Поэтому влияние данного фактора можно считать негативным (несмотря на положительные значения линейного коэффициента корреляции), поскольку оно указывает на высокую зависимость предприятия от своей кредитной политики и действий дебиторов.

Кроме того, практически во всех выборках прослеживается взаимосвязь темпа роста

доходов со сроком оборачиваемости запасов, наблюдаемом в предыдущем периоде. Это также можно объяснить удлинением операционных циклов предприятий, когда высвобождение запасов происходит с задержкой и, вероятнее всего, имеет негативные последствия для предприятия. Коэффициент автономии в большинстве округов не имеет значимого воздействия на рентабельность продаж малых предприятий.

У предприятий среднего бизнеса также были выделены внутренние факторы, влияющие на рентабельность продаж (шесть показателей): удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в предыдущем периоде, текущая ликвидность в предыдущем периоде, средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде, покрытие процентных выплат в текущем году, удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в текущем периоде, средний срок оборота запасов в текущем периоде.

Кроме того, были выявлены два показателя, связанных с темпом роста выручки

Таблица 3

Факторы, влияющие на темп роста выручки у предприятий малого бизнеса (по федеральным округам)

№	Федеральный округ	Число фирм	k_3	k_8	k_9
1	Приволжский	6248	-0,031	0,879	0,367
2	Северо-Западный	4383	-0,039	0,450	0,297
3	Сибирский	3749	-0,060	0,623	0,403
4	Уральский	2976	-0,107	0,224	0,003
5	Южный	2816	-0,017	0,964	0,079
6	Северо-Кавказский	606	-0,201	0,138	0,127
7	Дальневосточный	1286	-0,060	0,190	0,133
8	Центральный	12 613	-0,007	0,701	0,009

Примечание. Курсивом выделены коэффициенты корреляции, являющиеся статистически значимыми на уровне 1% значимости; k_3 – удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в предыдущем периоде; k_8 – средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде; k_9 – средний срок оборота запасов в предыдущем периоде.

средних предприятий: средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде и средний срок оборота запасов в предыдущем периоде.

По всем выбранным показателям была произведена проверка коэффициентов корреляции с помощью t -статистики, которая доказала значимость коэффициентов на уровне 1% значимости.

Аналогично малому бизнесу из восьми исследуемых внутренних факторов успешности предприятий пять показателей – показатели развития предприятий в предыдущем операционном периоде.

Далее обратимся к более подробному анализу факторов в разрезе сформированных выборок – федеральных округов. В табл. 4 представлены значения коэффициентов корреляции факторов с показателем успешности – рентабельность продаж (табл. 4).

Из данных табл. 4 следует, что все факторы имели прямую взаимосвязь с рентабельностью продаж предприятий. Наиболее устойчивая взаимосвязь с рентабельностью продаж наблюдается у показателя «удельный вес собственного капитала в совокупном капитале» (коэффициент автономии) в предыдущем и текущем периодах, которая является прямой. Как и в случае с малыми предприя-

тиями, это указывает на необходимость увеличения доли собственного капитала, которая для средних предприятий составила около 22%. Интересно, что данный показатель как у малых, так и у средних предприятий имел самые низкие значения в выборке предприятий Центрального федерального округа. Наиболее высокий средний удельный вес собственного капитала наблюдался у средних и малых предприятий Дальневосточного федерального округа. Также в процессе анализа было отмечено, что коэффициент автономии (доля собственного капитала) был отрицательным у достаточно большого числа малых предприятий всех округов и редко опускался ниже нуля у представителей среднего бизнеса.

Другие показатели столь отчетливой тенденции не продемонстрировали, но среди значимых можно также отметить показатель «средний срок оборота запасов в текущем периоде». Примечательно, что взаимосвязь данного показателя с рентабельностью также прямая, т.е. увеличение периода оборота запасов положительно отражается на текущей рентабельности. А это противоречит принципам деловой активности предприятия.

Интересно, что в Дальневосточном федеральном округе ни один из исследуе-

Таблица 4
Факторы, влияющие на рентабельность продаж предприятий среднего бизнеса
в выборках (по федеральным округам)

№	Федеральный округ	Число фирм	k_3	k_4	k_5	k_7	k_8	k_{10}
1	Приволжский	1634	<i>0,209</i>	<i>0,072</i>	<i>0,211</i>	0,041	<i>0,067</i>	0,015
2	Северо-Западный	1277	<i>0,192</i>	<i>0,085</i>	<i>0,278</i>	<i>0,092</i>	<i>0,152</i>	<i>0,225</i>
3	Сибирский	992	<i>0,225</i>	<i>0,105</i>	<i>0,208</i>	0,019	0,042	0,006
4	Уральский	622	<i>0,156</i>	0,059	<i>0,145</i>	<i>0,257</i>	0,077	<i>0,186</i>
5	Южный	785	<i>0,183</i>	0,054	<i>0,269</i>	<i>0,201</i>	0,063	<i>0,126</i>
6	Северо-Кавказский	169	<i>0,471</i>	-0,021	<i>0,471</i>	<i>0,223</i>	-0,064	0,155
7	Дальневосточный	391	0,014	0,062	0,034	0,027	0,028	0,059
8	Центральный	4010	<i>0,087</i>	<i>0,055</i>	<i>0,231</i>	<i>0,041</i>	0,042	0,105

Примечание. Курсивом выделены коэффициенты корреляции, являющиеся статистически значимыми на уровне 1% значимости;
 k_3 – удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в предыдущем периоде;
 k_4 – покрытие процентных выплат в текущем году;
 k_5 – удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии) в текущем периоде;
 k_7 – средний срок оборота запасов в текущем периоде;
 k_8 – средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде;
 k_{10} – текущая ликвидность в предыдущем периоде.

ных факторов не повлиял на рентабельность продаж предприятий среднего бизнеса. Дополнительный анализ предприятий данного федерального округа позволил выявить один показатель, влияющий на рентабельность продаж, – обеспеченность собственными оборотными средствами в текущем периоде.

Далее была оценена взаимосвязь между внутренними факторами и темпом роста выручки предприятий среднего бизнеса. Как отмечалось ранее, только два фактора характеризовались взаимозависимостью с темпом роста выручки предприятия – средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде и средний срок оборота запасов в предыдущем периоде. В табл. 5 представлен корреляционный анализ этих факторов по федеральным округам.

В большинстве исследуемых округов действие выбранных факторов успешности предприятий среднего бизнеса было положительным. Влияние двух отмеченных показателей деловой активности было прямым. Кроме того, как и в случае малых предприятий, оба показателя были взяты за предшествующий

Таблица 5
Факторы, влияющие на темп роста выручки
у предприятий среднего бизнеса
(по федеральным округам)

№	Федеральный округ	Число фирм	k_8	k_9
1	Приволжский	1634	<i>0,407</i>	0,055
2	Северо-Западный	1277	<i>0,520</i>	<i>0,130</i>
3	Сибирский	992	0,243	0,089
4	Уральский	622	<i>0,656</i>	<i>0,169</i>
5	Южный	785	<i>0,738</i>	<i>0,705</i>
6	Северо-Кавказский	169	<i>0,067</i>	<i>0,093</i>
7	Дальневосточный	391	0,504	0,503
8	Центральный	4010	<i>0,462</i>	<i>0,068</i>

Примечание. Курсивом выделены коэффициенты корреляции, являющиеся статистически значимыми на уровне 1% значимости;
 k_8 – средний срок оборота дебиторской задолженности в предыдущем периоде;
 k_9 – средний срок оборота запасов в предыдущем периоде.

период. Наличие лаговой корреляции также может указывать на увеличение производственных и финансовых циклов предприятий и свидетельствовать о задержке реальных денежных поступлений на предприятия. Од-

нако, с другой стороны, увеличение срока погашения дебиторской задолженности может использоваться предприятиями как временный способ наращивания объемов продаж.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Таким образом, в работе были представлены результаты анализа внутренних финансовых факторов успешности предприятия. Эмпирический анализ позволил выделить ряд факторов, серьезно влияющих на показатели успешности предприятий малого и среднего бизнеса и характеризующих различные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия (ликвидность, финансовую устойчивость и платежеспособность, деловую активность). Было обосновано, что для анализа внутренних финансовых факторов успешности предприятий малого и среднего бизнеса достаточно использовать такие показатели, как покрытие процентных выплат, обеспеченность собственными оборотными средствами, удельный вес собственного капитала в совокупном капитале (коэффициент автономии), средний срок оборота дебиторской задолженности, средний срок оборота запасов. Эти коэффициенты составляют тот необходимый минимум, который отражает все стороны финансово-хозяйственной деятельности малого и среднего предприятия.

Перечисленные показатели по-разному повлияли на показатели успешности. Кроме того, прослеживаются отличия в наборе финансовых факторов успешности по федеральным округам. Анализ позволил выявить особенности малых и средних предприятий, относящихся к разным федеральным округам. Среди всех изученных факторов наиболее значимыми в формировании показателей успешности являются удельный вес собственного капитала и покрытие процентных выплат – они влияют на рентабельность продаж; средний срок оборота дебиторской задолженности и средний

срок оборота запасов – существенно влияют на темп роста выручки от продаж.

Это является свидетельством того, что в среде малого и среднего бизнеса высока роль заемного капитала, который зачастую определяет способность предприятия выживать и продолжать работать в дальнейшем. Как отмечалось ранее, большинство малых и средних предприятий имеют неприемлемую с точки зрения дальнейшего успешного функционирования структуру капитала – наблюдается крайне высокая доля заемного капитала. Что подтверждает существующее среди специалистов мнение о «закредитованности» малого и среднего бизнеса.

Что касается показателей деловой активности, то в условиях низкой финансовой устойчивости предприятие становится крайне чувствительным к объемам дебиторской задолженности и удлинению сроков ее погашения. В результате этого (при отсутствии возможности получения дополнительных заемных средств) предприятию приходится прерывать операционный цикл, что еще больше затягивает его в «долговую яму» (так как часть издержек – постоянных – все равно приходится покрывать). Одновременно с этим происходит увеличение сроков оборачиваемости запасов, что ведет к росту дополнительных издержек и сокращению прибыли (или увеличению убытка).

В целом можно сказать, что в последние годы большинство предприятий малого и среднего бизнеса находятся в неудовлетворительном финансовом положении (по нашим оценкам от 40 до 50% субъектов малого бизнеса в России имеют ничтожно низкую или отрицательную рентабельность и незначительные темпы роста доходов), что, безусловно, еще усугубляется с нарастанием кризисных тенденций в стране.

Для достижения успешности субъектам малого и среднего бизнеса следует обратить особое внимание на отдельные элементы своей финансовой политики. В частности, при формировании структуры капитала малым и средним предприятиям следовало бы стре-

миться к снижению доли заемных средств, поскольку, как показал анализ, это является одним из самых узких мест их финансовой политики. Кроме того, при разработке собственной кредитной политики предприятия не должны допускать существенного удлинения финансовых циклов. И хотя это может послужить хорошим средством увеличения продаж, в долгосрочной перспективе (особенно в условиях экономического спада) такая политика, вполне вероятно, окажется губительной для малого предприятия, как наиболее чувствительного и незащищенного субъекта рыночных отношений.

Литература

- Бархатов В.И., Плетнев Д.А.* Сравнительный анализ подходов к определению понятия «успешность бизнеса» в современной науке // Вестник Челябинского гос. ун-та. 2014. № 18 (347). Экономика. Вып. 46. С. 8–18.
- Бархатов В.И., Плетнев Д.А.* Успешность быстрорастущих предприятий среднего бизнеса в России // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. 2015. № 4. С. 65–81.
- Белова И.А.* Налоговые льготы для малого и среднего бизнеса как внешний фактор их успешности // Инновационная экономика и промышленная политика региона (Экопром–2015): труды международной научно-практической конференции, 8–10 октября 2015 г. СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2015. С. 472–479.
- Гаврилова А.Н.* Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М.: КноРус, 2007.
- Грязнова Е.Р., Лямина Ж.К.* Конфликтотенные факторы в управлении персоналом малого предприятия // Экономика и социум. 2015. № 1–2 (14). С. 939–942.
- Епифанова Т.В.* Основные положения анализа и оценки финансовой устойчивости предприятий малого и среднего бизнеса в статике // Финансовые исследования. 2012. № 4 (37). С. 72–78.
- Косолапова М.В., Свободин В.А.* Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: Дашков и К°, 2011.
- Кузьменко В.В.* Совершенствование цепочек создания ценности как ключевое условие реализации стратегии современного предприятия // Вестник Московского городского пед. ун-та. Сер. Экономика. 2010. № 6. С. 111–117.
- Мандражи З.Р., Абдиева Г.Т.* Особенности методики анализа результативности деятельности предприятий малого бизнеса // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. 2013. № 1. С. 137–138.
- Маркарьян Э.А.* Экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие. М.: КноРус, 2014.
- Пиньковецкая Ю.С.* Закономерности развития предпринимательских структур в регионах // Экономика региона. 2012. № 4 (32). С. 157–165.
- Плетнёв Д.А., Николаева Е.В.* Факторы и барьеры успешности предприятий малого и среднего бизнеса на Южном Урале // Сборник докладов научной конференции «Управленческие науки в современном мире»: в 2 т. СПб.: ИД «Реальная экономика», 2015. Т. 1. С. 11–14.
- Плетнёв Д.А., Николаева Е.В.* Успешность среднего бизнеса Челябинской области: анализ ключевых сфер деятельности // Вестник Челябинского гос. ун-та. 2014. № 21 (350). С. 128–144.
- Плетнёв Д.А., Николаева Е.В.* Методология интегральной оценки успешности предприятий малого и среднего бизнеса в России // Журнал экономической теории. 2015. № 4. С. 66–77.
- Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.
- Соломенникова Е.А.* Партнерские связи как фактор развития инновационного холдинга // Регион: экономика и социология. 2011. № 3. С. 216–230.
- Усатова Л.В.* Методика проведения управленческого анализа на малом предприятии // Экономические и гуманитарные науки. 2008. № 4 (206). С. 205–211.
- Чурсина Ю.А., Ленкова Е.А.* Финансовый анализ предприятий малого бизнеса. Проблемы, пути решения // Науковедение (Интернет-журнал). 2014. № 5 (24). С. 154.

- Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник. М.: Дашков и К°, 2009.
- Anantadjaya S. Measuring human resources: A case study in small and medium enterprises (April 29, 2009). Proceedings, Seminar National Industrial Services, Universitas Sultan Ageng Tirtayasa, Cilegon, Banten, 2009, April 29–30. P. 101–114.
- Berger-Walliser G., Bird Robert C., Haapio H. Promoting business success through contract visualization // Journal of Law, Business, and Ethics. 2011. Vol. 7. P. 55–75.
- Di Giuli A., Caselli S., Gatti S. Are small family firms financially sophisticated? // EFMA Annual Meetings Papers 2006. URL: http://www.efmaefm.org/0EFMAMEETINGS/EFMA%20ANNUAL%20MEETINGS/2006-Madrid/papers/310783_full.pdf.
- Gottschalk S., Niefert M. Gender differences in business success of german start-up firms // International Journal of Entrepreneurship and Small Business. 2011. № 18 (1). P. 15–46.
- Hewa Wellalage N., Locke S. Factors affecting the probability of SME bankruptcy: A case study on new zealand unlisted firms (June 2, 2012) // Business Journal for Entrepreneurs (Quarterly). 2012. June.
- Hohol T. Features of the method of financial analysis of small business enterprises // Вестник Черниговского гос. технолог. ун-та. Сер. Экономические науки. 2013. № 2 (66). С. 386–393.
- Hussain D., Yaqub M.Z. Micro-entrepreneurs: motivations, success factors, and challenges (November 1, 2010) // International Research Journal of Finance and Economics. 2010. Vol. 56. P. 22–28.
- Jasra J.M., Hunjra A.I., Rehman A.U., Azam R.I., Khan M.A. Determinants of business success of small and medium enterprises // International Journal of Business and Social Science. 2011. Vol. 2. № 20. Nov.
- Jensen M.C. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function // Journal of Applied Corporate Finance. 2001. Fall. P. 8–21.
- Kearney C., Mac An Bhaird C., Lucey B.M. Culture and capital structure in small and medium sized firms, 2012. December 5.
- Pfann G., Hamermesh D., Bosman C. Business success and businesses beauty capital // Economics Letters. 2006. Vol. 93. P. 201–207.
- Pletnev D., Nikolaeva E., Bitkulova Z. Analysis of value added distribution and level of transaction costs in the russian corporations/ CBU International Conference Proceedings 2014. February 3–5. Prague: Central Bohemia University, 2014. P. 83–89.
- Pletnev D., Nikolaeva E., Lushnikov S. Impact of the transaction costs level on the sustainable growth of Russian metallurgical corporations // Innovation Management and Company Sustainability Proceedings of the 2nd International Conference, 26–27 May, 2014. Prague: Vysoka skola ekonomicka v Praze. Praha: Nakladatelstvi Oeconomica, 2014. P. 385–394.
- Sieger P. Long-term success of family firms: investigating specific aspects of firm – level entrepreneurship and individual-level antecedents // Dissertation of the University of St. Gallen, School of Management, Economics, Law, Social Sciences and International Affairs to obtain the title of Doctor of Philosophy in Management, Dissertation № 3934, Niedermann Druck AG, St. Gallen, 2011.
- Todeva E. East European business networks: A review of dependencies and strategies and their influence on company success // Paper № 12–98, Research papers in international business, 1998.
- Webb Kerry S. Emotional intelligence and business success. Working Paper. 2011. URL: <http://ssrn.com/abstract=1948065> (Available at 17.08.2015).

Рукопись поступила в редакцию 06.10.2015 г.