

В статье исследуются взаимосвязи между масштабом предприятий реального сектора экономики региона и их экономической устойчивостью на основе данных мониторинга, проводимого Банком России. На примере предприятий Омской области показано, что наименьшей общей устойчивостью к внешним факторам обладают предприятия среднего бизнеса, а наибольшей – малые предприятия. Позиции и оценки, приведенные в статье, выражают исключительно точку зрения автора и не могут рассматриваться как позиция либо оценки Банка России или Главного управления Банка России по Омской области.

Экономическая устойчивость и масштаб региональных предприятий нефинансового сектора

О. В. МИХАЛЕВ,

*кандидат экономических наук,
начальник отдела экономического анализа и мониторинга
предприятий Главного управления Банка России
по Омской области*

E-mail: Oleg_Mikhalev@omsk.cbr.ru

Если в пореформенной России 90-х годов XX века основной задачей предприятия была его выживаемость в жестких условиях стремительной трансформации экономики в рыночное хозяйство, то относительно благополучная конъюнктура начала нового тысячелетия сделала более актуальной задачу его устойчивости (выживаемость, скорее, частный случай, крайняя точка устойчивости в условиях абсолютно нелояльной внешней среды).

Интерес к исследованию устойчивости уже давно вышел за рамки проблем антикризисного управления, акцент все больше смещается в сторону рассмотрения устойчивости в качестве фактора дополнительного роста эффективности компании по мере достижения объективных ограничений роста эффективности за счет традиционных факторов. Но сформированной и апробированной концепции управления предпри-

© ЭКО 2009 г.



ятиями, ориентированной на устойчивость, пока не создано, что заставляет искать новые методы и формы организации различных аспектов деятельности предприятий именно в этом направлении. В частности, необходимо изучать факторы, которые должны быть учтены при построении подобной модели управления. К ним относится масштаб предприятия.

Теоретические обоснования взаимосвязи экономической устойчивости и масштаба предпринимательской деятельности

В самом общем смысле под экономической устойчивостью, на наш взгляд, следует понимать способность экономической системы к развитию в любых условиях среды. Уточнение «экономическая» в данном случае подчеркивает ее существенное отличие от системного понятия «устойчивость», а не просто конкретизацию последнего в рамках его приложения к узкой отрасли знаний. В то же время это не препятствует в прикладных исследованиях использовать термины «экономическая устойчивость» и «устойчивость» в качестве близких по смыслу.

В рамках управленческого подхода предполагается, что устойчивость предприятия пропорциональна размерам пространства его стратегических решений, то есть набору стратегических альтернатив, которые могут быть реализованы в случае изменений на рынке для адаптации компании к этим изменениям. Тем самым устойчивость связывается с числом степеней свободы, характерным для данной системы управления. Узость стратегического пространства делает невозможной адекватную реакцию предприятия на новые рыночные условия. Чаще всего это происходит по причинам слабого менеджмента, его ориентации на оперативные решения (в том числе и в связи с трудностью долгосрочного прогнозирования).

Ограничения на область стратегических решений корпоративных структур зависят и от их размера – для малого предприятия эти области малы уже в силу определения. Замечу, что существуют детерминанты, на величину которых может влиять само предприятие, и тогда у малого предприятия возникают преимущества перед крупной компанией за счет значительно меньшей инерционности управления.

И все же основной вывод данной концепции таков: *крупные корпорации более устойчивы в силу более широкого пространства стратегических решений*, появляющегося в результате диверсификации производства и сбыта, с одной стороны, или благодаря высокой эффективности массового производства – с другой. В то же время они сильно подвержены влиянию мировой конъюнктуры, определяющей их стремление к транснационализации в глобальном масштабе и к монопольным позициям на национальном уровне. При этом они практически независимы от внутренней конъюнктуры, которую зачастую определяют сами.

Для достижения и поддержания требуемого уровня устойчивости предприятию нужны определенные финансовые ресурсы. Практика показывает, что чем меньше предприятие, тем больше доля издержек в общем объеме затрат – они связаны с размером компании нелинейно. Деятельность по поддержанию устойчивости крупных компаний более эффективна. Они имеют возможность создавать стабилизационные фонды, исполняющие роль страховых резервов для поддержания общей устойчивости предприятия. Небольшим предприятиям в подобных условиях требуются нетрадиционные пути.

Одним из главных факторов устойчивости предприятия является гибкость системы управления, способность к адаптации. Но в условиях сложной конъюнктуры, когда основной причиной неустойчивости предприятий служит изменчивость внешней среды, адаптация к ней приведет, в конечном счете, к еще большей неустойчивости.

Если устойчивость малой предпринимательской структуры в большей степени зависит от ее способности к адаптации, то устойчивость крупной корпорации определяется способностью влиять и изменять эту среду. Крупное предприятие в этом смысле можно сравнить с монолитом, не подверженным влиянию внешних факторов. А устойчивость малого предприятия можно проиллюстрировать, представив его в виде малого шара, а внешнюю среду – в виде шара больших размеров и рассмотрев варианты их поведения по законам классической механики.

Шар абсолютно неустойчив на поверхности сферы и абсолютно устойчив внутри нее. Аналогии прослеживаются

следующие: находясь в верхней точке кривой развития (максимуме), малое предприятие имеет весьма неустойчивое положение: малейшее, даже не фиксируемое статистикой изменение во внешней среде, приводящее к потере ее симметрии относительно той точки, где покоился шар, приводит его в движение, и движение это всегда направлено вниз. Именно этот факт лежит в основе практики управления многих компаний, стремящихся не к максимальному положению, а к «околооптимальному», чтобы сохранялся некий запас-резерв, так как точка наивысшей эффективности предприятия чаще всего и самая неустойчивая в траектории его развития.

Существуют довольно интересные подходы к вопросу взаимосвязи устойчивости и размеров предприятий, не просто указывающие на их прямую зависимость, но даже предлагающие в качестве критерия классификации предприятий уровень их стратегической устойчивости¹. При этом предполагается, что к малому предпринимательству должны относиться все структуры, не обладающие стратегической устойчивостью, вне зависимости от других признаков. Авторы подобной классификации сами отмечают, что она носит исключительно теоретический характер и неприменима на практике уже в силу сложности однозначного отнесения любого предприятия к одной из категорий. Кроме того, на наш взгляд, здесь налицо подмена понятий, их неоправданное замещение при отсутствии принципиальной необходимости такового – малым предприятиям априори отказывают в таком свойстве, как устойчивость. Происходит это из-за смешения видов и форм устойчивости, когда предполагается однозначная невозможность существования стратегической устойчивости в форме адаптируемости, присущей, как было показано выше, в большей степени именно малым предпринимательским структурам.

Оставляя за малыми предприятиями право на устойчивость, заметим, что общий вывод относительно зависимости экономической устойчивости и размеров предприятия, очевидно, однозначен и склоняется в пользу ее прямого характера, свидетельствующего, что крупные структуры экономически все же устойчивее малых.

¹ Бараненко С. П., Шеметов В. В. Стратегическая устойчивость предприятия. М.: ЗАО «Центрполиграф», 2004. – 493 с.

Стабильность экономического положения предприятий как отражение их общей экономической устойчивости

Рассмотренные выше зависимости между устойчивостью предприятия и его масштабом, логически следующие из теории вопроса, требуют практического подтверждения. Для этого используем сводные результаты и данные, полученные в ходе мониторинга предприятий, проводимого Банком России².

Данный мониторинг осуществляется на всей территории Российской Федерации с 2000 г. Ежемесячно в рамках мониторинга формируется база из более чем 15 тысяч анкет, заполненных предприятиями нефинансового сектора экономики. Ответы предприятий позволяют оценить текущую ситуацию в сфере экономической конъюнктуры, изменения основных ее составляющих, а также факторов, ее формирующих, степень их влияния на производственную деятельность предприятий, их ожидания в области дальнейшего изменения ситуации в производстве, спросе, ценах, занятости и т.д.

С целью нивелирования воздействия местных институциональных особенностей и территориальной специфики экономического развития на результаты анализа устойчивости ограничимся рамками одного региона, понимая при этом, что полученные выводы, особенно их количественные интерпретации, распространять на иные территории можно с известной аккуратностью.

Анализ устойчивости предприятий в зависимости от их размеров проводился *на основе выборки из 515 предприятий Омской области, осуществляющих все основные виды экономической деятельности. Из них к малым предприятиям³ относятся 33%, к средним – 19%, к крупным и крупнейшим – 48%.*

² Положение Банка России «О проведении мониторинга предприятий Банком России» от 19 марта 2002 г. № 186-П.

³ В соответствии со ст. 4 федерального закона № 209-ФЗ от 24 июля 2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства: от 101 до 250 человек включительно – для средних предприятий; до 100 человек включительно – для малых; среди последних выделяются микропредприятия – до 15 человек.

Неравномерность структуры выборки по масштабам предприятий обусловлена известными расхождениями в трактовке среднего бизнеса – если упомянутый федеральный закон относит к данной сфере предприятия с численностью работающих от 101 до 250 человек включительно, то, к примеру, по критериям Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) средней российской компанией считается компания с численностью от 100 до 1000 человек.

В ходе дальнейшего исследования принята классификация, предусматривающая верхние границы среднего предприятия в 500 человек занятых. В этом случае рассматриваемая совокупность предприятий распределена по категориям более равномерно: к средним, с численностью занятых от 101 до 500 человек включительно, относится 37% предприятий, а к крупным и крупнейшим – 30%.

Репрезентативность выборки обеспечена допустимым отличием (менее 3 процентных пунктов) ее структуры от структуры экономики региона как в отраслевом разрезе, так и в разрезе величины капитала предприятий. Кроме того, выборка, составляющая 1,5% генеральной совокупности хозяйствующих субъектов нефинансового сектора экономики Омской области, включает в себя предприятия, общая сумма активов которых составляет 27% совокупных активов предприятий и организаций региона, объем произведенной продукции – 25%, а число занятых – 20% среднесписочной численности работников по полному кругу организаций региона.

Эмпирическую базу настоящего исследования составили 19,7 тыс. конъюнктурных анкет за 2000–2008 гг., а также сводные данные по 4,3 тыс. финансовых анкет, собранных на территории Омской области.

В рамках мониторинга не предусматривались прямые вопросы об экономической устойчивости предприятий, но ряд позиций анкет позволяет косвенно оценить относительный уровень устойчивости. Возникающие при такой процедуре погрешности нивелируются логическим обоснованием экономической сущности вводимых показателей, статистической обработкой достаточно больших массивов данных, а также относительностью характеристик исследуемого предмета. В этих целях допустимо использовать уникальный показатель из конъюнктурной анкеты – оценку предприятием своего экономического положения.

Для обоснования этого необходимо сделать небольшое теоретическое отступление, касающееся индикаторов экономической устойчивости. Хотя стабильность и устойчи-

вость – разные свойства (первое, в общем случае, отражает способность сохранения определенного качества или состояния системы на протяжении определенного периода, а второе – ту же способность, но в условиях дестабилизирующих факторов), в первом приближении все же можно считать, что стабильность экономического положения предприятий является внешним проявлением его экономической устойчивости. Более того, стороннему наблюдателю иной показатель устойчивости просто недоступен (логическое следствие из самого определения понятия «экономическая устойчивость» в конкретно-прикладном смысле). Так, под устойчивостью можно понимать такое «состояние оптимального упорядочивания взаимосвязей и формирования пространственно-временной последовательности взаимодействия материальных, информационных и финансовых элементов предприятия», которое способствует достижению его основной цели – сохранению положения на рынке⁴.

Ключевым в данном определении служит именно то, что отражает внутреннюю устойчивость для внешнего наблюдателя – сохранение положения, которое выражается стабильностью его оценок. Устойчивое предприятие, в случае проявления воздействия какого-либо негативного фактора, либо успешно противостоит ему, даже не изменив свои основные параметры функционирования; либо не менее успешно приспособляется; даже изменив свои отдельные параметры – выпуск продукции, цены, маркетинг, трудовые ресурсы и т.д., сохраняет главное – свое экономическое положение.

Таким образом, использование динамики оценок экономического положения предприятий, доступных внешнему наблюдателю, позволяет анализировать экономическую устойчивость, точнее, ее внешнее проявление. При этом, естественно, необходимо учитывать общие для рынка негативные либо позитивные факторы, проявляющиеся в изменении конъюнктуры, что в данном исследовании проводится путем нормирования оценок их смещением относительно средних.

⁴ Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистикоориентированное проектирование бизнеса / А. Д. Канчавели, А. А. Колобов, И. Н. Омельченко и др.; под ред. А. А. Колобова, И. Н. Омельченко. М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. – 600 с.

Возвращаясь к фактическим данным, рассмотрим связь величины предприятия со стабильностью его экономического положения как индикатором экономической устойчивости. Стандартный корреляционный анализ не дает оснований предполагать линейную зависимость между этими показателями (коэффициент корреляции 0,113). Более того, результаты по методу группировки противоречат теоретическим выводам: устойчивость малых предприятий явно выше, чем средних, хотя и ниже, чем крупных компаний (рис. 1).

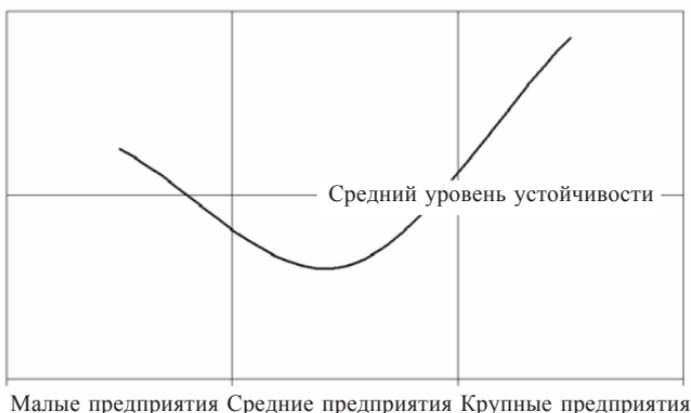


Рис. 1. Связь средних оценок устойчивости предприятий в зависимости от категории (за показатель устойчивости принят уровень стабильности экономического положения предприятия)

Источник рис. 1–3 и таблицы: расчеты автора по данным мониторинга предприятий Банком России.

Главное, что эта закономерность, описываемая кривой J-образной формы, остается достаточно выраженной как при варьировании границ, разделяющих предприятия на группы малых, средних и крупных компаний, так и при варьировании уровней оценок устойчивости. Отметим, что за базовую принята следующая градация оценок: высокий уровень устойчивости допускает отклонения от занимаемого экономического положения (в качестве которого принято положение, чаще всего указываемое предприятием в течение года) менее чем в 10% случаев, средний – не более чем в трети всех случаев, низкий – не более чем в половине. Форма кривой остается

неизменной и при введении дополнительного уровня «абсолютной устойчивости», и при изменении значений допустимых отклонений, что свидетельствует как минимум о ее неслучайности (о фундаментальности не позволяет говорить ограниченность базы исследования рамками одного региона).

Логическим основанием подобного вида зависимости устойчивости от размеров предприятия может служить факт, что средние предприятия занимают некое промежуточное положение между малыми и крупными. Вероятность, точнее, возможность их перехода в ту или иную категорию гораздо выше, чем, к примеру, вероятность перехода малых в категорию средних или (сразу) крупных предприятий, что говорит о неустойчивости их срединного положения.

Влияние на производственную деятельность предприятий экономической конъюнктуры как индикатор устойчивости к внешним факторам

Интересные результаты получены и в ходе углубления анализа экономической устойчивости предприятий в направлении конкретизации ее проявлений.

Экономическая устойчивость – сложное, многофакторное явление. Если рассматривать ее в прикладном смысле как относительную способность экономической системы сохранять траекторию своего развития в условиях воздействия на нее разнообразных внешних и внутренних факторов, противостоя этому воздействию или адаптируясь к нему, необходимо дифференцировать указанные выше факторы.

Предприятие может достаточно быстро и успешно приспособиться к одним факторам, так или иначе выстоять под влиянием других, но при этом быть совершенно неспособным противостоять третьим. Простейший пример – малое торговое предприятие, «мини-маркет» вблизи городской остановки общественного транспорта, которое, не имея складских помещений, реализует широкий ассортимент товаров практически «с колес». Подобный формат позволяет предприятию, с одной стороны, максимально быстро реагировать на колебания покупательского спроса, меняя ассортимент и объемы предложения соответствующим образом, с другой стороны,

практически не зависеть от решений множества поставщиков. А вот любое ужесточение налогового законодательства по отношению к малому предпринимательству (или изменение процентной политики банков) может свести к нулю все достижения этого предприятия, лишив его оборотных средств.

Поэтому необходимо отделять общую устойчивость от частных ее видов и составляющих – финансовой или структурной устойчивости, к примеру. Устойчивость проявляется только по отношению к конкретному типу воздействия (не случайно, скажем, для исследования устойчивости кредитных организаций применяется метод стресс-тестирования), соответственно, необходимо выявлять сильные и слабые места предприятия, анализируя его устойчивость по отношению к различным внешним и внутренним факторам.

Мониторинг предприятий, проводимый Банком России, позволяет исследовать их экономическую устойчивость по отношению к пяти (в основном, внешним) факторам посредством оценки их влияния на производственную деятельность. К этим факторам относятся риски хозяйственной деятельности, спрос на продукцию отрасли, обеспеченность оборотными средствами, условия кредитования, просроченная дебиторская задолженность.

Оценки влияния данных факторов на производственную деятельность предприятий вполне адекватно, на наш взгляд, характеризуют качество, обратное устойчивости, то есть неустойчивость компании по отношению к внешней среде в целом (сводные оценки) и изменению отдельных ее параметров. Причем в рамках конъюнктурной анкеты можно получить как непосредственные ответы менеджмента предприятий о степени влияния того или иного фактора на деятельность компании, так и расчетные показатели, отражающие это влияние (они формируются по полученным ответам об изменении объемов производственной деятельности и изменении анализируемых факторов). При этом, «назначая» один из этих способов базовым, то есть считая полученные в результате его использования оценки за «истинные», другой подход допустимо применить как верифицирующий данные оценки.

Первый из указанных способов, по нашему мнению, представляется более соответствующим реальности, так как,

во-первых, является прямым (оценки выставляются непосредственно, а не рассчитываются), а во-вторых, относительно свободным от влияния на производство неучтенных факторов (практика не раз доказывала, что интуитивные оценки менеджмента лучше отражают вклад каждого фактора в совокупное явление, освобождая их от наложения и взаимовлияния параметров, нежели изолированные методы статистической обработки).

В результате обработки оценок предприятий получено, что прямая теоретическая зависимость устойчивости от масштаба предприятия не просто нарушается, но полностью опровергается практическими результатами, а именно, наблюдается обратная зависимость (рис. 2): чем больше масштабы предприятия, тем, в среднем, уровень его устойчивости ниже (выше неустойчивость). Данная закономерность присуща не только сводным оценкам влияния, но и оценкам влияния каждого фактора в отдельности, за исключением рисков хозяйственной деятельности (таблица), что, впрочем, может рассматриваться как подтверждение того, что нет правил без исключений.

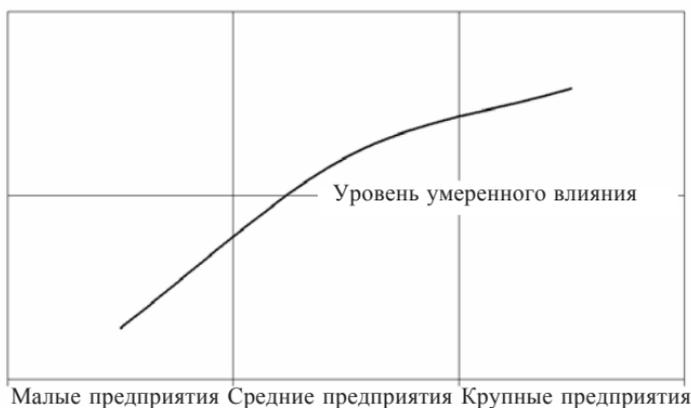


Рис. 2. Связь средних оценок неустойчивости предприятий в зависимости от категории (за показатель неустойчивости принят уровень влияния отдельных факторов внешней среды на производственную деятельность, по непосредственным оценкам руководителей предприятий)

**Средние оценки влияния отдельных факторов
на производственную деятельность предприятий**

Факторы	Предприятия			
	малые (до 100 человек)	средние (от 101 до 500 человек)	крупные (свыше 500 человек)	всего по пред- приятиям
Риски	2,04	2,14	2,08	2,07
Спрос	2,37	2,39	2,51	2,41
Обеспечен- ность оборотны- ми средствами	2,36	2,41	2,51	2,41
Условия кредитования	1,42	1,83	1,99	1,72
Просрочен- ная дебитор- ская задолжен- ность	1,45	1,84	2,01	1,75

Примечание. По 4-балльной шкале: 0 – влияние отсутствует, 1 – слабое влияние, 2 – умеренное влияние, 3 – значительное влияние.

Оценки устойчивости предприятий разного масштаба к факторам, определяющим производство, довольно близки друг к другу, по крайней мере, различие между факторами гораздо заметнее, чем между категориями предприятий (см. таблицу), что вызывает вопрос о значимости результатов. Дело в том, что эти факторы неравнозначны по своей природе, а значит, и восприимчивость к их воздействию у предприятий разная. Так, на уровне примерно равнозначных факторов отмечаются более заметные различия в оценках между категориями, чем между факторами. К примеру, оценки предприятиями разных категорий влияния факторов «условия кредитования» и «просроченная дебиторская задолженность» отличаются на 0,01–0,03 балла, тогда как внутри каждого из этих факторов различие между оценками разных групп достигает 0,56–0,57 балла. Схожая картина наблюдается и при сравнении влияния факторов «спрос» и «обеспеченность оборотными средствами» – внутри каждого фактора разница в оценках предприятий разных категорий достигает 0,14–0,15 балла, внутри категории оценки отличаются не более чем на 0,02 балла.

С другой стороны, статистическое тестирование значимости полученной закономерности показывает:

1) гипотеза об отсутствии связи между масштабом предприятия и уровнем влияния факторов на его производство отвергается с вероятностью более чем 99%;

2) уровень среднеквадратичного отклонения оценок настолько мал (от 0,008 до 0,015 балла), что с вероятностью 99,73% позволяет считать средние значения статистически значимыми, то есть вероятность совпадения истинных значений средних оценок в разных категориях ничтожно мала (за исключением единственного случая статистически допустимой вероятности пересечения областей возможных значений средних оценок влияния фактора «спрос» в деятельности малых и средних предприятий).

Кроме того, косвенные оценки влияния факторов на производство (по взаимосвязям изменений объемов производства и изменений данных факторов) также подтверждают достоверность непосредственных оценок, данных менеджментом. К примеру, для предприятий, достаточно высоко оценивших влияние рисков на свою производственную деятельность («умеренное» и «сильное» в терминах анкеты), получена хорошая совместимость результатов как с логической закономерностью «чем выше риски, тем хуже для производства»: среди тех, для кого риски выросли, больше таких, у которых упали объемы производства (8,4% от выборки), чем таких, у которых они выросли (7,6%), и напротив, среди тех, для кого риски снизились, больше таких, у которых выросли объемы производства (1,2%), чем таких, у которых они упали (0,5%), так и с проверкой на нулевую гипотезу («отсутствие связи»), которая отвергается с вероятностью 96,8%. А для предприятий с незначительным, по мнению их менеджеров, влиянием рисков на производство («слабое» и «отсутствует» в терминах анкеты), получены совершенно иные результаты: с одной стороны, тестирование гипотезы об отсутствии связи между изменением рисков и объемов производства не позволяет ее отвергнуть, с другой стороны, логическая закономерность «чем выше риски, тем хуже для производства» оказывается нарушенной – вне зависимости от направления изменения

рисков наблюдается преобладание доли предприятий с растущим производством над долей сообщивших о его спаде. Подобные расчеты для остальных факторов дают аналогичные результаты, что позволяет считать прямые оценки факторов непосредственно руководителями предприятий достаточно корректными и использовать их в дальнейшем анализе.

Сказанное свидетельствует о значимости полученной выше закономерности, по крайней мере, для предприятий Омской области.

Отличие полученных результатов (см. рис. 2) от приведенных на рис. 1 связано с тем, что в последнем случае анализировалась не устойчивость в общем смысле, а лишь одна из ее составляющих – устойчивость к внешним факторам, причем к ограниченному их числу из ближайшей внешней среды предприятия (к примеру, за рамками анализа остались такие существенные факторы, как изменения институциональных характеристик, налоговой нагрузки, ситуации на рынке трудовых ресурсов и т.п.). Внутренние факторы практически не учитывались в данном исследовании, за исключением «обеспеченности оборотными средствами», что обусловлено жесткими рамками опросных анкет. С другой стороны, сопоставление закономерностей, отраженных на рис. 1 и 2, позволяет сделать предположение о большей устойчивости к внутренним факторам у крупных предприятий по сравнению с малыми (на рис. 3 показан вид этой кривой).

Действительно, преимуществами крупных компаний, формирующими повышенный уровень их внутренней устойчивости, можно считать выраженную организационную структуру, регламентацию деятельности, дублирующие подсистемы информационных и ресурсных потоков, многоуровневую систему управления, выделение обеспечивающих подсистем и т.д.

Объяснить повышенную устойчивость к внешним факторам, наблюдаемую у малых предприятий по сравнению с более крупными компаниями, можно разными типами экономической устойчивости, более свойственными разному масштабу предпринимательской деятельности. Крупный бизнес формирует устойчивость типа абсолютной невосприимчивости к воздействиям факторов. Но если такой тип позволяет успешно

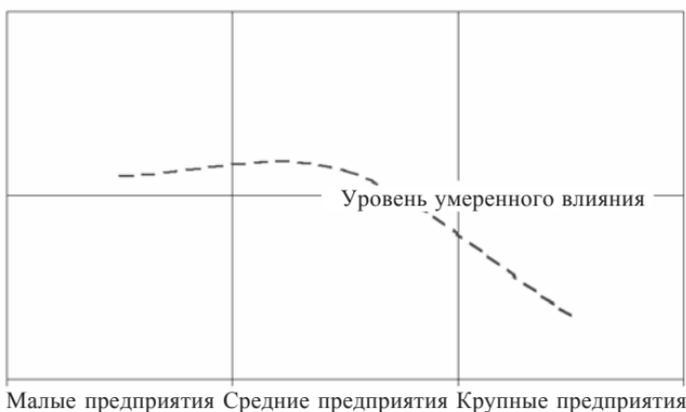


Рис. 3. Связь неустойчивости (относительно внутренних факторов) предприятий в зависимости от категории

противостоять изменениям внутренних факторов, то относительно внешних он срабатывает только при условии, когда масштаб корпорации сравним с масштабом этих внешних факторов. То есть когда компании сами формируют внешнюю среду, ее экономическую конъюнктуру. Очевидно, что это относится скорее к крупнейшим предприятиям, которых в исследуемой региональной выборке единицы. Действительно, у предприятий с численностью более 10 тыс. работающих резко снижаются оценки степени влияния внешних факторов (в среднем до 1,89 балла, что близко к оценкам для малых предприятий).

Малое предприятие, в отличие от крупных компаний, формирует в большей степени тип динамической устойчивости, то есть, подобно «волчку», оно не падает, когда вертится очень быстро. Это подтверждается экономическими реалиями: традиционно более крупные предприятия имеют более высокую производительность труда в сравнении с мелкими производителями, но зато последние имеют более высокую оборачиваемость капитала, характеризующую их деловую активность. По данным мониторинга предприятий в 2007 г., производительность труда, рассчитанная как отношение выручки к численности персонала, у крупных и средних предприятий (920 тыс. руб./чел.) превышала этот показатель у малых предприятий более чем вдвое (450 тыс. руб./чел.),

а у крупнейших – почти в 7 раз (3 млн руб./чел.), при этом оборачиваемость активов малых предприятий была на 30% выше, чем у крупных и средних, и в 3,6 раза выше, чем у крупнейших (соответственно, период полного возврата капитала в выручке составил менее полугода; 7,5 и 20 месяцев).

Тип устойчивости, характерный для малых предприятий, связан с их вынужденной адаптируемостью к внешним условиям, что воспринимается менеджментом как позитивное свойство экономической системы. Управленческие решения, принимаемые в малом предприятии чаще всего единственным и конкретным лицом, отличаются комплексным учетом множества факторов, то есть сознательно учитывают риски и формируют устойчивость. У крупных предприятий принятие решений относительно изменений внешней конъюнктуры – это целый механизм, который зачастую громоздок, реагирует с запаздыванием, и реакция к тому моменту может быть не совсем адекватной вызовам среды.

В этом ключе устойчивость малого предприятия можно назвать симметричной, так как оно реагирует как на негативное изменение факторов, так и на позитивное, воспринимая их не только как вызовы, но и как возможности, в отличие от более крупной структуры. В результате негативное влияние какого-либо фактора может быть частично компенсировано в условиях его улучшения. Именно поэтому устойчивость предприятий к внешним факторам тем выше, чем меньше их размер. Симметричность восприятия внешних факторов малыми предприятиями также подтверждается результатами настоящего исследования. К примеру, если сопоставить оценки влияния спроса на деятельность предприятия в условиях изменения спроса (его роста или спада) с оценками в условиях его стабильности, то их разница более выражена у малых предприятий в сравнении с более крупными – 0,28; 0,18 и 0,09 балла для малых, средних и крупных, соответственно. Аналогичная картина наблюдается при анализе остальных факторов, влияющих на деятельность предприятий в условиях их изменения (улучшения или ухудшения), что позволяет считать симметричность устойчивости у малых предприятий более выраженной, чем у средних или крупных компаний.

Экономическая устойчивость и рост предприятий

Основа экономической устойчивости – это способность к развитию. Такое определение закладывает теоретические предпосылки для формирования гипотезы, что устойчивость суть важнейший фактор роста и развития. Следовательно, можно предположить, что достаточно устойчивые предприятия имеют больше шансов вырасти и трансформироваться в более крупные корпорации. В этом случае методика определения их устойчивости получает очень важное практическое значение.

Анализ основных тенденций, сопровождающих динамику размеров отдельных омских предприятий исследуемой выборки, позволил сформулировать некоторые предварительные (в силу размеров и особенностей выборки) выводы относительно ожидаемой закономерности («низкий уровень устойчивости способствует сжатию масштабов предприятия, напротив, его достаточно высокий уровень ведет к вероятному росту компании»).

В целом выстраивается следующая система оценки вероятности качественных изменений в масштабе предприятия⁵.

- Вероятность, что в течение 3–5 лет малое предприятие вырастет до среднего, то есть численность его персонала преодолет отметку в 100 человек, оценивается в 8%. При этом каждое четвертое из них вернется в сферу малого предпринимательства в течение первого года.

- Малые предприятия с высоким уровнем начальной устойчивости имеют примерно вдвое больше шансов вырасти в средние, чем аналогичные по масштабам со средним (нормальным) уровнем устойчивости, и в четыре раза больше, чем компании с низкой устойчивостью.

- Ряды малого бизнеса могут пополнить в течение 3–5 лет своего существования 28% компаний из числа средних

⁵ При этом наблюдаются явные скачки ослабления устойчивости на границах перехода из одной категории предприятий в другую, которые свидетельствуют о качественном характере этих переходов. Фиксация подобных скачков усиления влияния факторов на производственную деятельность при переходе рубежей численности персонала в 100 и 500 человек, заставила изменить в настоящем исследовании верхние границы критерия среднего предпринимательства, принятые в законодательстве, увеличив их с 250 до 500 человек.

предприятий, численность персонала которых не превышает 500 человек.

- Средние предприятия с высокой, нормальной или низкой степенью начальной устойчивости имеют примерно равные шансы сжаться до уровня малых компаний, то есть в данном случае зависимость от начальной степени устойчивости отсутствует.

- 18% средних предприятий также требуется 3–5 лет, чтобы трансформироваться в крупную компанию, однако более половины из них вернутся в сферу среднего предпринимательства в течение первых трех лет.

- При этом почти три четверти вернувшихся изначально имели устойчивость заметно ниже среднего уровня, в отличие от продолживших свою деятельность в рядах крупного предпринимательства. Среди последних более 24% обладали высоким уровнем начальной устойчивости и около 60% – средним (нормальным). После перехода из среднего в крупный бизнес устойчивость предприятия падала с вероятностью 80%.

- Масштабы сжатия крупного и среднего бизнеса примерно сопоставимы – уровень трансформации крупных компаний в средние составляет порядка 27%, причем возможности вновь вырасти до начальных масштабов имеет лишь одна компания из десяти.

- Около двух третей крупных предприятий, сократившихся в размерах до средних, изначально имели устойчивость, существенно ниже среднего уровня, и лишь 6% – выше среднего. При этом после качественного сокращения размеров предприятия в восьми случаях из десяти его устойчивость вырастала.

Сопоставляя полученную матрицу перехода предприятий из категории в категорию со статистическими данными о демографии организаций, можно оценить не только оптимальную (устойчивую) структуру региональной экономики в данном разрезе⁶, но и оптимальные размеры предприятий разных категорий.

⁶ К примеру, если предположить, что между количеством вновь зарегистрированных и ликвидированных организаций в регионе сложился баланс, то расчетная стабильная структура включает 77% малых, 17% средних и 6% крупных предприятий.

Подводя итоги, обратимся к двум важным, на наш взгляд, заключениям.

Во-первых, фактические данные лишь частично подтвердили теоретическую закономерность, утверждающую, что экономическая устойчивость предприятия при прочих равных условиях повышается с ростом его масштабов – реалии экономической жизни показали, что самая низкая устойчивость наблюдается в сфере среднего предпринимательства, но и не отрицали того факта, что у малых она ниже, чем у крупных предприятий. Однако этот вывод касается устойчивости в общем виде. Если же рассматривать частные проявления устойчивости, то по отношению к основным факторам внешней ближней среды устойчивость малых предприятий оказывается выше, чем средних и крупных.

Эта зависимость имеет значение не просто научного феномена, но, прежде всего, является важной особенностью малого бизнеса, которую необходимо учитывать в своей деятельности экономическому регулятору, формируя институциональную среду развития малого предпринимательства в виде бизнес-инкубаторов, нормативной деятельности, программ поддержки малого и среднего бизнеса и т.п. Иначе устойчивость (как реакция на изменение каких-либо факторов) не позволит предпринимательству воспринять должным образом институциональные стимулы и ограничения, отклик будет незначительным, а ресурсы израсходованы нерационально. К примеру, пытаясь стимулировать спрос на продукцию малых предприятий за счет муниципальных заказов, городские чиновники игнорируют тот факт, что малые предприятия гораздо более активны и успешны в поисках своего заказчика, быстро перестраиваются под новый спрос уже в силу незначительных объемов своего производства. Широкое внедрение государственного заказа в данной среде лишает предпринимательство присущих ему конкурентных преимуществ в виде постоянного обновления и вынужденной инновационности развития. С другой стороны, низкая восприимчивость малых компаний к изменениям условий банковского кредита больше свидетель-

ствуется о том, что малые предприятия неохотно кредитуют, а не о том, что у них нет необходимости в заемных средствах.

Эта проблема требует подлинного участия экономических властей в ее решении, ведь аномальной представляется ситуация, когда предприниматель оформляет банковский кредит для нужд своего бизнеса как потребительский, на частное лицо, так как относительные транзакционные издержки – в первую очередь, временные – в последнем случае оказываются существенно ниже. А в результате проблема становится неочевидной для органов государственного управления экономикой. В то же время малые и средние предприятия оказываются наиболее слабыми в отношении влияния внутренних факторов, что требует особого внимания к проблемам их менеджмента.

Во-вторых, фактические данные показали, что у более устойчивых – и в общем смысле, и по отношению к конкретным факторам – малых и средних предприятий гораздо больше шансов вырасти в средние и крупные предпринимательские структуры.

Этот важнейший вывод необходимо учитывать в нормотворческой деятельности и при разработке конкретных инициатив в большей степени местных (региональных) экономических властей. Действительно, в условиях, когда все большее число крупных предприятий входит в состав межрегиональных и транснациональных корпоративных структур, сохранение базы регионального развития жестко связано с особым вниманием власти к тем малым и средним компаниям, которые имеют лучшие перспективы роста. Это требует серьезного подхода к мониторингу их общей устойчивости, в частности, точечного мониторинга устойчивости к частным факторам у наиболее перспективных из них, поиску сильных и слабых мест, формированию решений, усиливающих их позиции на рынке, их общую и частную устойчивость.