УДК 336.647

ХАРАКТЕРИСТИКА ПЕРИОДОВ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Шаврина Ю.О.,
Оренбургский государственный университет, Оренбург,
email: Shavrina_82@list.ru,

Гребнев Г.Д.,
Оренбургский государственный университет, Оренбург,
email: _oswald_@mail.ru

Аннотация. *В условиях санкционной экономики усиливаются риски становления и развития коммерческих предприятий, особо уязвимыми являются субъекты малого и среднего бизнеса. В статье обоснованы возможности управления эффективностью производства, используя характеристики стадий жизненного цикла субъектов малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес имеет свои особенности, при этом конкретизация целевых установок на различных этапах жизненного цикла в условиях ограниченности ресурсов обеспечивает результативность деятельности. В современных условиях механизм государственного регулирования малого и среднего бизнеса имеет многообразные направления, использование которых должно соответствовать стадии развития предприятия, что повысит эффективность деятельности. В статье представлены проблемы развития и периоды жизненного цикла субъектов малого и среднего бизнеса, обоснованы управленческие решения соответствующего этапа для повышения эффективности деятельности.*

Ключевые слова: малый и средний бизнес, жизненный цикл предприятия, периоды, эффективность деятельности, государственное регулирование.

CHARACTERISTICS OF THE LIFE CYCLE PERIODS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE CONDITIONS OF THE SANCTIONS ECONOMY

Shavrina Yu.O.,
Orenburg State University, Orenburg, Russian Federation,
email: Shavrina_82@list.ru

Grebnev G.D.,
Orenburg State University, Orenburg, Russian Federation,
email: _oswald_@mail.ru

Annotation. *In the conditions of the sanctions economy, the risks of the formation and development of commercial enterprises are increasing, small and medium-sized businesses are particularly vulnerable. The article substantiates the possibilities of production efficiency management using the characteristics of the life cycle stages of small and medium-sized businesses. Small and medium-sized businesses have their own characteristics, while the specification of targets at various stages of the life cycle in conditions of limited resources ensures the effectiveness of activities. In modern conditions, the mechanism of state regulation of small and medium-sized businesses has diverse directions, the use of which should correspond to the stage of development of the enterprise, which will increase the efficiency of activities. The article presents the problems*

of development and life cycle periods of small and medium-sized businesses, justifies management decisions of the appropriate stage to improve the efficiency of activities.

Keywords: small and medium-sized businesses, the life cycle of the enterprise, periods, efficiency, government regulation.

Малый бизнес является важным сегментом экономики, располагается на территории одного населенного пункта, часто являясь градообразующим предприятием, что имеет большую социальную значимость. В условиях санкционной экономики МСП рассматриваются, как драйвер импортозамещения и импортоопережения стратегически значимых товаров. Малый бизнес легко трансформируется под выполнение новой бизнес-модели, запуск новой технологической линии. Функционирование современного субъекта МСП происходит в особых условиях усиления санкционных ограничений, что с одной стороны усиливает риски нарушения бесперебойного производства, а с другой – дает возможность найти свою бизнес-нишу и занять лидирующие позиции среди конкурентов. Проблемы санкционной экономики связаны с введением ограничений взаимодействия субъектов бизнеса с контрагентами, волатильностью цен на исходные материалы и готовую продукцию, а также изменением ставки рефинансирования ЦБ РФ. Указанные проблемы способствуют нарушениям отлаженных цепочек поставок и продаж, убыточности и большим финансовым рискам привлечения заемных финансовых ресурсов. Вместе с тем, экономика знаний, работа с большим объемом исходных данных для принятия управленческих решений требует внедрение цифровых продуктов инновационных технологий как в производственной деятельности, так и в управлении предприятием. Для внедрения инноваций субъекты малого и среднего бизнеса являются более удобными, так как результат внедрения инноваций будет понятен быстрее, чем на крупных предприятиях, и внедрение инноваций будет менее затрат. Малый и средний бизнес получил свое развитие и становление в 2000-е годы, показал свою актуальность и значимость для экономики государства и закреплен законодательно.

Результаты исследования

Федеральным законом от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (далее – Закон о МСП) определено понятие «субъекты малого и среднего предпринимательства», а именно – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Законом о МСП, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям, и средним предприятиям, сведения о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства.

Относительно трактовки содержания понятия МСП, представленной в различных нормативных документах, среди ученых ведутся дискуссии, в которых отражена или тождественность трактовок, или их противоречие друг другу.

А.А. Барич предложил свою трактовку «Субъекты малого и среднего предпринимательства – это юридические лица (коммерческие) и индивидуальные предприниматели, соответствующие критериям, закрепленным в настоящем законе, сведения, о которых внесены в единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства» [1].

А.Н. Приженникова формулирует следующую дефиницию: субъектами малого и среднего предпринимательства понимают совокупность хозяйствующих субъектов (юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств), отнесенных согласно условиям, установленным Федеральным законом и иными нормативными правовыми актами, к микропредприятиям, малым или средним предприятиям [2].

Таким образом, субъект малого и среднего бизнеса – это коммерческое предприятие, внесенное в реестр ЕГРЮЛ, согласно разработанным критериям.

Критерии МСП представлены в Федеральном Законе № 209 и Постановлении № 702.К субъектам малого предпринимательства относятся фирмы, где работает от 16 до 100 человек.

– Годовой доход фирмы не должен превышать 800 миллионов рублей.

– В отдельную группу выделяют микропредприятия. В этих организациях работает до 15 человек включительно. Размер годовой выручки микропредприятия не должен превышать 200 миллионов рублей.

В исследованиях А.А. Шамрая представлены проблемы субъектов малого и среднего бизнеса: подбор персонала, доступ к производственным мощностям, степень доступности к заемным финансовым ресурсам, потребности малых предприятий в государственной поддержке, потребности в области подбора, обучения персонала и повышения его квалификации, текущее состояние спроса, системы налогообложения [3].

На 01.11.2023 года на территории Оренбургской области зарегистрировано более 59 тысяч субъектов малого и среднего предпринимательства, в том числе: 16 тысяч – это малые предприятия, включая микро, 151 – средних предприятий и 42,8 тысячи индивидуальных предпринимателей.

В целом в малом и среднем бизнесе Оренбургской области, по сведениям Единого реестра субъектов МСП, работают около 244 тысяч человек (включая индивидуальных предпринимателей), то есть каждый пятый занятый в экономике региона – это представитель бизнеса.

По итогам 3 квартала 2023 года субъектами предпринимательства Оренбуржья показаны следующие результаты:

– сумма налогов, уплаченных субъектами малого и среднего бизнеса в бюджетную систему РФ за 2023 год – 89,86 млн. рублей (на 6,1 % к уровню 2022 года);

– 229 субъектов МСП области получили поручительства на общую сумму в размере 1,3 млрд рублей;

Государственное регулирование субъектов МСП на сегодняшний день является разноплановым и направлено на повышение конкурентоспособности производства.

Государственная поддержка субъектов МСП рассматривается как модель сложного по своему составу правоотношения, направленного на развитие инновационного и производственного предпринимательства.

Региональная поддержка МСП:

– субсидирование затрат по кредитам;
– фонд развития промышленности;
– производительность труда и новое оборудование;
– микрозаймы предпринимателям;
– гарантии по займам субъектам МСП;
– гранты на снижение процентной ставки.

На федеральном уровне выделены следующие формы поддержки МСП:

– поддержка экспорта;

– предоставление информационной поддержки;

– предоставления льгот по уплате налогов, сборов, таможенных платежей

– предоставления консультационной поддержки, содействия в формировании проектной документации.

В рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Оренбургской области оказывалась всесторонняя поддержка бизнеса.

На реализацию проекта, а также на поддержку организаций инфраструктуры поддержки бизнеса было выделено 247,9 млн. рублей.

Реализация национального проекта включает в себя мероприятия по финансовой, информационной, образовательной и консультационной поддержке и направлена на поддержку действующих предпринимателей, самозанятых и граждан, планирующих открыть свое дело.

В рамках финансовой поддержки субъектам малого и среднего бизнеса предоставлялись поручительства и микрозаймы.

В 2022 году поддержку фонда получили 185 субъектов МСП области на общую сумму поручительств в размере 1,3 млрд рублей, привлеченная сумма кредитов составила 2,6 млрд рублей. Это на 240% больше, чем за прошлый год.

Оренбургским областным фондом поддержки малого предпринимательства предоставлены 278 микрозаймов на сумму 655,5 млн. рублей. Займы предоставлялись по ставкам от 4 до 10,5% годовых.

Восемь промышленных предприятий получили займы в Оренбургском фонде развития промышленности под поручительства Гарантийного фонда области. Средства в сумме 202 млн. рублей направлены на модернизацию производства, закупку оборудования. Поддержку получили предприятия в сфере промышленности, в том числе производства буровых установок, литейной продукции, минерально-полимерного композита высокого качества, полимерных гранул.

Также Оренбургским областным фондом поддержки малого предпринимательства предоставлено 7 займов на сумму 22 млн. руб. под поручительство Гарантийного фонда области на сумму 13,2 млн. руб. Благодаря участию Гарантийного фонда предприниматели получили средства на пополнение оборотных и приобретение основных средств.

Таким образом, малый и средний бизнес – это резерв развития экономики согласно заданным приоритетам Стратегии развития РФ до 2030 года, имеет государственную поддержку, как регулятор кризисных процессов в условиях санкций, выступает плательщиком региональных налогов.

Для принятия эффективных управленческих решений субъектам малого и среднего бизнеса необходимо формулировка стратегии развития, согласно которой обеспечивалась бы максимизации результатов деятельности, повышению его рыночной эффективности. Одним из направлений исследования эффективности деятельности является определение соотношение финансовых результатов и стадий жизненного цикла субъектов бизнеса.

Жизненный цикл субъектов бизнеса представлен в работах Л. Грейнера, И. Адизеса, Скотта и Брюса, Э. Фламгольца, Э.А. Смирнова, З.Б. Мильнера. В основе исследований находится тезис о том, что эволюция структуры организации явля-

ется неотъемлемой частью ее развития, лежит в основе большинства моделей жизненного цикла предприятия. Как живой организм, предприятие рождается, растет, развивается и умирает [4].

Основные стадии жизненного цикла предприятия: рождение, юность, зрелость, старение, возрождение.

И. Адизес выделил стадии развития и стадии старения предприятия.

З.Б. Мильнером описаны этапы развития предприятия: предпринимательство, коллективность, формализация. Принцип построения данных этапов соответствует основным стадиям жизненного цикла, при этом предполагается выделение направлений деятельности каждого этапа.

Л. Грейнера обосновал трансформацию системы управления предприятием на всех стадиях жизненного цикла.

Жизненный цикл компании, рассматриваемый в рамках теории управления предприятием, представляет собой последовательность стадий, через которые оно проходит в период своего функционирования. Формируется представление организации в качестве самостоятельного организма, зарождающегося в рамках экономической системы и осуществляющего полезную жизнедеятельность с конкретной поставленной целью.

Стадии жизненного цикла рассматриваются как этапы, через которые проходит каждое предприятие с разными временными интервалами. Большинство исследователей выделяют следующие стадии: рост, становление, зрелость, старение и смерть. Последняя стадия не является имманентной и представляет выход на новый уровень развития, где повторяются аналогичные стадии жизненного цикла.

Каждая стадия характеризуется собственной организационно-правовой формой хозяйствования, стратегией развития и финансовым обеспечением.

В целом авторы соглашаются с характеристиками стадий развития предприятия, однако нет согласия в масштабах деятельности юридических лиц и совокупных рисках каждой стадии. Что отражено в работах В. А. Наумкина, Е. Х. Костоевой, С.В. Банка, О.А. Горбуновой, О.В. Потоцкого [5-9].

На рисунке 1 схематично представлены периоды жизненного цикла предприятия, сменяющие друг друга стадии и возможные сценарии развития ситуации.

На этапе зарождения (стартапа) предприятие проходит наиболее рисковый этап, вследствие высокой потребности в капитале и отсутствию опыта работы на рынке. Высока потребность в основном и оборотном капитале [5]. Отмечается проблема с ликвидностью и медленной монетизацией интеллектуальных активов. Опасность существует в неосуществлении планов, отказе кредитных учреждений в кредитных ресурсах, ограниченный доступ к инвестиционному капиталу. В этой связи у компании либо отсутствует, либо медленно растет прибыль. Если рынок растущий, данная стадия проходит достаточно быстро и происходит накопление кредитной истории и необходимой массы основного капитала. Если рынок стагнирующий, то с высокой вероятностью компания прекратит свое существование. Единственным доступным источником финансирования остаются собственные средства и государственные целевые гранты и субсидии, что доступно не для всех отраслей экономики, а только входящим в федеральную программу импортозамещения. На данной стадии целевое финансирование носит особое значение. При этом само предприятие должно определять направления распределения финансовых ресурсов, исходя из финансовой стратегии.

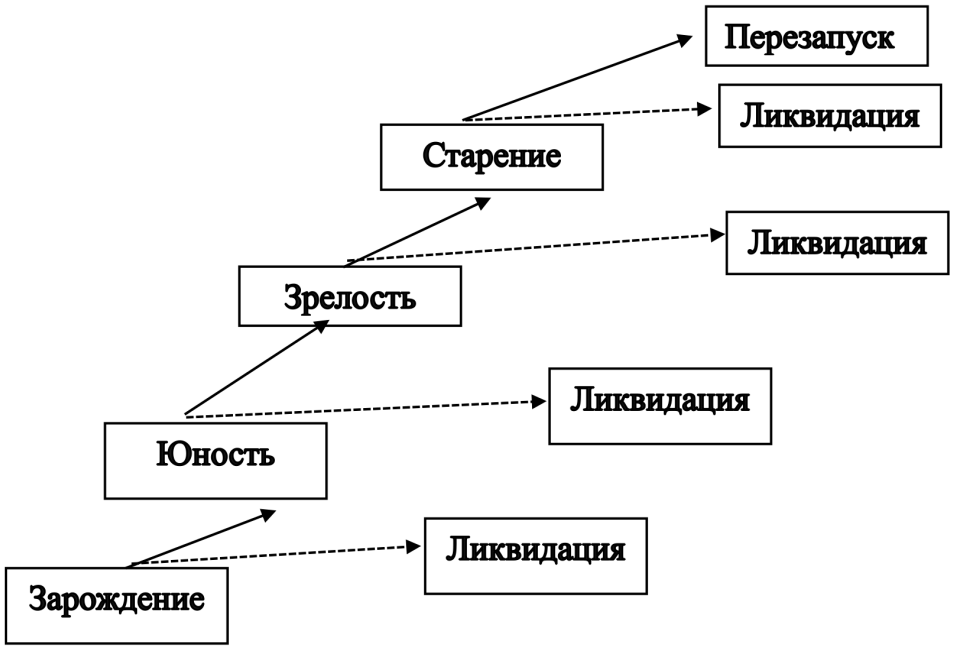


Рис. 1. *Жизненный цикл субъектов малого и среднего бизнеса*

Стадия юности и становления характерна стабильно растущими показателями операционных и финансовых результатов. Отдельные авторы, предполагают, что данный этап может завершиться без перехода компании в публичную стадию [7]. Другие считают сознательный отказ от роста частью сознательно выбранного пути развития, когда бизнес замыкается на определенной стадии достигнув рыночного потолка. Это предполагает остановку роста масштабов деятельности и ограничение финансовых результатов достигнутым уровнем.

В целом можно отметить, что данный выбор может быть как осознанным, так и вынужденным в связи с нехваткой управленческого опыта, отсутствием финансовых ресурсов, нежеланием делиться правами собственности на основной капитал.

Невозможность масштабирования бизнеса чаще проявляется среди региональных субъектов, где имеются ограниченные драйверы развития бизнеса и нехватка базовых ресурсов в свободном доступе на рынке.

Переход в следующую стадию развития не гарантирован при совокупном влиянии ряда факторов, которую исследователи обозначают, как текущую кризисную позицию [8]. Фактический переход от одной стадии к другой происходит через прохождение кризисного участка, зависящего от состояния национальной экономики, политических, правовых, социальных, технологических факторов. Успешность прохождения кризисного промежутка заметно по реструктуризации компании и выходу на новый горизонт управления. Для того, чтобы ответить на вопрос о механизме, позволяющем повысить выживаемость субъектов малого и среднего бизнеса на этапе роста, необходимо, кроме модели жизненного цикла, рассмотреть одновременно набор «управленческих практик» (по терминологии Л. Грейнера) такого предприятия и зависимость прибыльности бизнеса от его размера.

О.В. Потоцкий в своих исследованиях приходит к выводу, что переход на более высокий уровень всегда связан с дополнительными инвестициями как в материальные, так и в людские ресурсы. При этом переход на более высокий бизнес-уровень автоматически (т.е. вне зависимости от желания или понимания предпринимателя) сопровождается:

– расширением общего «изолированного» рынка;
– резким снижением рентабельности бизнеса;
– организационно-управленческим кризисом [9].

И. Честон и Т. Мэнглс полагают, что переход предприятия в стадию публичности и выход на глобальные рынки капитала зависит от отраслевой принадлежности и общем мировоззрении руководства, которое имеет более высокий уровень образования и стремится реализовать потенциал собственных амбиций и стремлений. Наиболее активны в росте производственные предприятия, наименее желают перехода в другую стадию предприятия сферы услуг [11].

Таким образом, вторая стадия несет не столько риски прекращения деятельности, сколько выход на промежуточные результаты и достаточным удовлетворением потребностей собственников. На данной стадии актуальным является накопление трудовых, производственных и финансовых ресурсов. В условиях санкционной экономики усиливаются финансовые риски, связанные с привлечением заемных средств и в целях выполнения инвестиционной деятельности возможным является пополнение основных фондов за счет механизмов лизинга, получение льготного кредитования, субсидирование процентной ставки государством. Отсутствие инвестиционной деятельности усиливает риски эффективного производства.

При достаточном желании собственников развивать компанию происходит столкновение конкурентных позиций у намного большего числа участников. Кроме того, повышается требование к качеству управления и планирования, которое по мнению С.В. Банка и Р.А. Шаховского может определяться скоростью принятия решений и реализации стратегии руководством предприятия [7].

Стадия зрелости характеризуется практически полной остановкой роста бизнеса. Малые и средние предприятия, которые замкнулись в достигнутом при стадии становления, сразу же переходят в стадию зрелости без достижения большего уровня. Предприятия, перешедшие порог крупного бизнеса, выходят в публичное пространство получая расширении финансовых возможностей для продолжения роста. Фактически их кризисная стадия заключалась в адаптации к более крупному масштабу и следующий этап роста уже связан с выходом на фондовый рынок и расширением капитализации. Компания становится заметным игроком на рынке и выходит на глобальный уровень конкуренции.

Стадия старения характерна ухудшением общего финансового состояния. Причины не имеют общепринятого перечня и ее наступление оценивается только по косвенным значениям, связанным со все более сложной реакцией на проявляющиеся риски. Это этап может носить ранние признаки, когда отмечается незначительное снижение финансовой устойчивости, замедление циклов деловой активности и снижением отдачи на основные средства. У предприятия образуется достаточно большой свободный денежный поток, который распределяется в виде дивидендов. Поэтому зарубежные авторы называют данный период не столько старением, сколько периодом максимальной отдачи на вложенный инвесторами капитал [10].

Таблица 1

Характеристика периодов жизненного цикла субъектов малого и среднего бизнеса

Периоды жизненного цикла	Проблемы
Зарождение (стартап)	Низкая рентабельность, проблемы привлечения заемных средств, низкая инновационная активность
Юность	Рыночные условия развития бизнеса, возможность масштабирования , обеспечение накопления ресурсов и эффективное их использование, возможность привлечения и эффективное использование заемного капитала
Зрелость	Поиск возможностей повышения конкурентоспособности производства, максимальное использование собственного капитала
Старение	Ухудшение показателей финансового состояния, проблемы привлечения заемных источников, спад производства

В тоже время одной из нарастающих проблем является управление накопленными активами. Возможности внутреннего инвестирования достаточно ограничены, т.к. рост компании уже превысил возможности роста рынка. В этом случае предприятия, перешедшие стадию крупного бизнеса, пытаются стать глобальным игроком с помощью внешних ресурсов. Невозможность выхода на внешние рынки останавливает рост компании и с постепенным завершением жизненного цикла основных продуктов, происходит перераспределение покупателей и снижение выручки.

По стадиям жизненного цикла наиболее негативные оценки в отношении как конкурентов малых предприятий, так и крупного бизнеса отмечены для предприятий на стадиях становления и спада, имеющих наименее устойчивое положение на рынке. Позитивнее других относятся к влиянию конкурентной среды компании на стадии роста и зрелости. Если для стадии роста конкурентное окружение не является существенным ограничением в силу еще не достаточно больших объемов деятельности, то для стадии зрелости характерно позитивное восприятие конкурентов, обусловленное достаточно стабильными позициями на рынке и перемещении фокуса на совершенствование внутренних факторов развития компании.

В наименовании последней стадии мнения авторов разделяются. Одна группа считает, что последняя стадия – это смерть компании, т.е. банкротство и окончание жизненного цикла, другая полагает, что развитие субъектов бизнеса происходит по спирали и банкротство и прекращение жизненного цикла не единственный сценарий. Последняя стадия имеет ряд особенностей, и действительно является наиболее сложной для предприятия, однако при удачном переходе происходит возврат к росту, аналогичному стадии развития и цикл повторяется на новом уровне.

В теории жизненного цикла мало внимания уделяется процессу перехода из одной стадии в другую. Практически сам переход фиксируется после проявления уникальных для каждой стадии моментов, динамика которых и свидетельствует о переходе в новую стадию. Сам переход не является константой и гарантией от возврата в предыдущую стадию, но диалектически процесс перехода заключается в отрицании прошлого момента с констатацией факта наступления будущего.

Временной интервал перехода в новую стадию может быть, как растянут во времени, так и наступать стремительно. Процессы протекания жизненного цикла компании находятся под влиянием внешней среды и могут как ускорять наступления определенной стадии, так и замедлять ее в соответствии с текущими внешними условиями.

Выводы

Таким образом, исследование периодов жизненного цикла субъектов малого и среднего бизнеса показало целеполагание эффективного функционирования каждой стадии, возникающие проблемы, возможности стабилизации ситуации за счет резервов внутри предприятия и использования механизмов государственной поддержки.

Литература

1. Бирич А.А. Понятие малого и среднего предпринимательства // Право и управление. 2023. № 1. С. 18-21.

2. Приженникова А.Н. Малое и среднее предпринимательство в законодательстве России // Образование и право. 2021. № 9. С. 158-167.

3. Жизненный цикл малого предприятия / Под общ. редакцией А.А. Шамрая. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. 244 с.

4. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. М.: Экономика, 1989. 519 с.

5. Наумкин В.А. Источники финансовых ресурсов предприятий малого бизнеса на различных стадиях жизненного цикла предприятия // Экономические науки. 2018. № 159. С. 40-42.

6. Костоева Е.Х. Жизненный цикл кризиса на предприятии и факторы, влияющие на его развитие // Современные тенденции развития науки и технологий. 2017. № 2-9. С. 35-37.

7. Банк С.В., Шаховский Р.А. Детерминанты роста малого и среднего предприятия на этапах жизненного цикла // Вестник СамГУПС. 2016. № 1 (31). С. 56-62.

8. Потоцкий О.В. О жизненном цикле предприятий малого и среднего бизнеса и различных механизмах реализации управленческих решений на его этапах // Российское предпринимательство. 2016. № 1. С. 47-70.

9. Потоцкий О.В., Орлов А.И. Организационные кризисы как этапы развития предприятия малого и среднего бизнеса // Российское предпринимательство. 2016. № 11. С. 1351-1360.

10. Горбунова О.А. Модель жизненного цикла в стратегическом анализе деятельности муниципального предприятия // Вестник Самарского муниципального института управления. 2023. № 1. С. 48-55.

11. Chaston I. Core capabilities as predictors of growth potential in small manufacturing firms // Journal of Small Business Management. 1997. № 35 (1). P. 47-57.