

**ФГБОУ ВПО «ТАМБОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Г.Р. ДЕРЖАВИНА»**

*На правах рукописи*

**Дос Сантос Лино Маркес Коимбра**

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТРУМЕНТАРИЯ  
УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Специальность: 08.00.05- Экономика и управление народным  
хозяйством (экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой  
степени кандидата экономических наук

Научный руководитель –  
доктор экономических наук,  
профессор Абдукаримов В.И.

**Тамбов 2015**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Введение</b>	<b>3</b>
<b>Глава 1. Теоретико-методологический базис управления эффективностью предпринимательской деятельности в современных условиях хозяйствования</b>	<b>9</b>
1.1. Понятийно-категориальный аппарат предпринимательства, как экономического явления	9
1.2. Основные подходы к оценке предпринимательской деятельности среднего и малого бизнеса как ключевого этапа управления	28
1.3. Характеристика развития среднего и малого предпринимательства	34
1.4. Концептуальные основы управления эффективностью предпринимательской деятельности	46
<b>Глава 2. Теоретические и методические основы оценки эффективности предпринимательской деятельности как инструмента ее управлением</b>	<b>59</b>
2.1 Критерии и показатели эффективности предпринимательской деятельности	59
2.2 Методические основы оценки экономической эффективности среднего и малого предпринимательства	66
2.3 Методические основы оценки эффективности роста среднего и малого предпринимательства	85
<b>Глава 3. Организационно-управленческий механизм повышения эффективности предпринимательской деятельности</b>	<b>101</b>
3.1 Подходы к управлению эффективностью развития среднего и малого бизнеса за рубежом	101
3.2 Совершенствование организационно-управленческого механизма повышения эффективности среднего и малого предпринимательства	114
3.3 Пути повышения эффективности развития среднего и малого бизнеса (на материалах предпринимательских структур Республики Мозамбик	129
<b>Заключение</b>	<b>146</b>
<b>Список использованной литературы</b>	<b>157</b>
<b>Приложения</b>	<b>167</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность исследования.** Предпринимательство является важной составляющей экономической системы в условиях рыночной экономики. Принципы предпринимательства характерны для всех форм хозяйствования, включая крупный бизнес, а также средние и малые предприятия. Опыт развитых стран показывает, что продукция средних и малых предприятий составляет большую часть валового внутреннего продукта, на них приходится большой удельный вес рабочих мест. Средний и малый бизнес, наряду с решением экономических задач, реализует социальные функции, обеспечение занятости населения, повышение его жизненного уровня. В целом можно сказать, что среднее и малое предпринимательство является базисом устойчивого социально-экономического и политического развития страны. Однако, сравнение экономической и социальной роли среднего и малого предпринимательства в России и развитых странах свидетельствует о слабой реализации его экономического потенциала в нашей стране. В связи с этим возникает необходимость разработки организационно-управленческого механизма повышения эффективности развития среднего и малого предпринимательства в рамках действующей системы управления.

Актуальность данного исследования определяется рядом причин: возрастающей роли среднего и малого предпринимательства в развитии экономических отношений, в условиях обострения конкуренции; расширением возможности положительного влияния среднего и малого бизнеса на преодоление кризисных явлений в мировой экономике; несовершенством методических положений оценки эффективности предпринимательской деятельности; необходимостью определения новых направлений и подходов к управлению эффективностью развития средних и малых предприятий.

**Степень разработанности проблемы.** Проблемам изучения сущности предпринимательской деятельности, исследованию эволюции роли и места предпринимательства в развитии национального хозяйства, раскрытию его социально-экономической значимости посвящены труды как зарубежных

(Брауна Г., Вебера М., Гэлбрейта Дж., Друкера П.Ф., Кантильона Р., Кейнса Дж.М., Маршалла А., Питерса М., Рикардо Д., Смита А., Сэя Ж.Б., Найта Ф., Хайека Ф., Шумпетера Й., Эрхарда Л. и др.), таких отечественных ученых (Абалкина Л.И., Асаула А.Н., Алексеевой М.Б., Балабанова В.С., Балацкого Е.В., Блинова А.О., Бухвальда Е.М., Виленского А.В., Кабакова В.С., Лапусты М.Г., Мамонтова В.Д., Рубина Ю.Б., Швандара В.А., Юрьева В.М. и др.).

Исследованию теории и методологии эффективности хозяйственной деятельности, вопросам комплексной оценки эффективности посвящены труды зарубежных ученых: Ансоффа И, Винтера В.Б., Портера М. и др., и отечественных: Абдукаримова И.Т., Азоева Г.Л., Волкова О.Н., Полкова В.П., Раицкого К.А., Ускова Н.Н., Фатхудинова Р.А., Чепаченко Н.В. и др.

Теоретической основой диссертационной работы по вопросам управления эффективностью предпринимательской деятельностью явились труды зарубежных ученых по теории управления (Р. Дафта, П. Друкера, Ф. Тейлора, Г. Саймона, Н. Сирополис, М.Х. Мескона, А. Файоля, Г. Эмерсона и др.), и отечественных (Весина В.Р., Виханского О.С., Герчиковой И.Н., Лялина А.М., Медведева В.П., Мизура И.И., Райченко А.В., Короткова Э.М. и др.).

Безусловно, исследования выше перечисленных авторов внесли значительный вклад в развитие теории предпринимательства, теории эффективности предпринимательской деятельности, прикладных аспектах ее оценки.

Между тем, все еще имеется много нерешенных и спорных моментов в области теории управления эффективностью развития предпринимательства, это – формирование системы показателей эффективности предпринимательской деятельности, практическое использование методов и инструментов ее оценки, разработка организационно-управленческого механизма как важной составляющей системы управления предпринимательскими структурами.

Недостаточная теоретическая и методическая проработанность данной проблематики, ее актуальность и возрастающая практическая значимость легли в

основу выбора темы, объекта и предмета, постановки цели и задач данного научного исследования.

**Цель диссертационного исследования** состоит в развитии теоретических положений по формированию организационно-управленческого механизма повышения эффективности среднего и малого предпринимательства и разработке методического инструментария ее оценки.

В соответствии с поставленной целью определены следующие основные задачи исследования:

- уточнить сущностные характеристики среднего и малого предпринимательства;
- раскрыть категориальный аппарат управления эффективностью средних и малых предпринимательских структур;
- разработать критерии и показатели эффективности предпринимательской деятельности;
- предложить методику оценки эффективности роста предпринимательской деятельности как аналитической основы совершенствования управленческого механизма;
- разработать организационно-управленческий механизм повышения эффективности среднего и малого предпринимательства.

**Объектом исследования в диссертационной работе** является деятельность средних и малых предпринимательских структур.

**Предмет исследования диссертации** составили организационно-экономические отношения и управленческие решения, направленные на повышение эффективности развития среднего и малого предпринимательства.

**Теоретической и методологической основой** исследования послужили фундаментальные работы отечественных и зарубежных авторов в области теорий предпринимательства, эффективности и управления, материалы научно-практических конференций, периодической печати, интернет-ресурсы.

В ходе исследования были использованы общенаучные методы познания (анализ, синтез, обобщение), в том числе при уточнении понятийного аппарата; методы системного анализа – для систематизации показателей

эффективности предприятий деятельности; методов экспертного анализа – в процессе исследования предпринимательской деятельности; статистические методы – для оценки эффективности средних и малых предприятий.

**Содержание диссертационной работы** соответствует пункту 8. Экономика предпринимательства (п. 8.1. Развитие методологии и теории предпринимательства, разработка методики организации предпринимательской деятельности в различных формах предпринимательства; п. 8.19. Многокритериальные оценки эффективности предпринимательской деятельности) научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством Паспорта специальностей ВАК при Минобрнауки РФ.

**Научная новизна** диссертационной работы заключается в разработке теоретических и методических положений по совершенствованию управления эффективностью предпринимательской деятельности на основе создания соответствующего организационно-управленческого механизма.

1. Уточнены сущностные характеристики предпринимательства, включая определение и сущность категории «предприниматель» (проведена экспертная оценка рангов профессиональных и психологических качеств, которыми должен, прежде всего, обладать предприниматель), «предпринимательская деятельность». Выявлены основные факторы, влияющие на эффективное развитие предпринимательской деятельности, и обоснована иерархическая классификация этих факторов по степени их влияния: экономические, демографические, правовые (первый уровень); организационно-управленческие, научно-технические, социально-культурные, природные (второй уровень); международные и политические (третий уровень)), их взаимосвязь и взаимозависимость.

2. Уточнен категориальный аппарат управления эффективностью предпринимательской деятельностью и обосновано разграничение понятий «управление бизнесом», «результативность управления», «эффективность управления» и «управление эффективностью», дана характеристика функций управления эффективностью, их взаимосвязь в системе управления бизнесом.

3. Выявлены и классифицированы критерии и показатели оценки эффективности предпринимательства, включающие показатели экономической эффективности предпринимательской деятельности, роста эффективности, эффективности роста и эффективности развития. Обосновано, что в отношении предпринимательских структур применим только критерий экономической эффективности, тогда как критерии социально-экономической и социальной эффективности не подходят непосредственно для оценки эффективности предпринимательской деятельности.

4. Предложена методика оценки эффективности роста предпринимательской деятельности, включающая алгоритм оценки эффективности роста предпринимательской деятельности и расчет коэффициента эффективности роста, реализация которой позволит выявить резервы ее повышения и на основе учета экономических закономерностей и выработать рекомендации по совершенствованию механизма организации и управления эффективностью среднего и малого бизнеса.

5. Разработан организационно-управленческий механизм повышения эффективности среднего и малого предпринимательства (структура, характеристика его элементов, модель функционирования), а также усовершенствовано организационное обеспечение управления эффективностью среднего и малого предпринимательства. Обосновано создание Центра повышения эффективности развития среднего и малого предпринимательства (разработаны основные направления деятельности, организационная структура, характеристика его подразделений, штатное расписание, а также различные формы его организации и источники финансирования).

**Теоретическая значимость** диссертационного исследования состоит в развитии теории управления эффективностью предпринимательской деятельности. Основные научные положения и выводы автора могут послужить основой для дальнейшего исследования развития предпринимательства.

Полученные теоретические положения могут быть использованы в преподавании курсов экономических дисциплин, в частности «Основы предпринимательской деятельности» в вузах России и Республики Мозамбик.

### **Практическая значимость** диссертационного исследования.

Выявленные и систематизированные в работе проблемы, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители среднего и малого предпринимательства в Республике Мозамбик, и определенные, на основе экспертной оценки, ранги важности проблем, влияющие на развитие среднего и малого бизнеса, позволяют выработать соответствующие управленческие решения по повышению его эффективности.

Предложенные в работе основные задачи и мероприятия по повышению эффективности средних и малых предприятий на различных уровнях управления: государства, региона, микро-уровня (конкретного предприятия) и их реализация могут способствовать их поступательному развитию.

Содержащиеся в диссертации выводы и практические рекомендации могут быть использованы государственными организациями и ведомствами при разработке программ развития среднего и малого предпринимательства.

**Апробация работы.** Основные положения диссертационного исследования были обсуждены на заседаниях кафедры политической экономики и мирового глобального хозяйства Тамбовского государственного университета имени Г.Р.Державина. Наиболее актуальные вопросы, рассмотренные в работе, докладывались на научно-практических конференциях (г. Тамбов, г. Самарканд- Узбекистан), нашли отражение в научных публикациях автора.

Теоретические выводы, полученные в результате проведенного исследования, апробированы в процессе преподавания дисциплин «Основы предпринимательской деятельности», «Экономика предпринимательства» в Тамбовском государственном университете имени Г.Р. Державина, что подтверждено справкой о внедрении.

Практические результаты, полученные в диссертационном исследовании, применяются в аналитической деятельности управленческих структур России (г. Тамбов) и Республики Мозамбик.

**Публикации.** По результатам диссертационного исследования опубликовано 6 научных работ общим объемом 1,8 п.л., в том числе 4 в изданиях, рекомендованных ВАК при Минобрнауки РФ (авт. объем - 1,1 п.л.).



# **Глава 1 Теоретико-методологический базис управления эффективностью предпринимательской деятельности в современных условиях хозяйствования**

## **1.1 Понятийно-категориальный аппарат предпринимательства как экономического явления**

Развитие предпринимательской деятельности является основой эффективности функционирования экономики любой страны, которая основывается на рыночных отношениях.

Не смотря на то, что исследованию теории предпринимательства посвящены многие научные труды, имеются еще много спорных, дискуссионных вопросов.

В Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 2) предпринимательство определяется следующим образом: «Предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск, деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке» [45].

Понятие «предпринимательская деятельность» тесно связано с такими категориями как «предпринимательство» (явление, enterprise), «предприниматель» (субъект деятельности, employer) , «предприимчивость» (enterprising), «предпринимательская структура», «предпринимательская среда».

Главный субъект предпринимательства – сам предприниматель.

Еще Адам Смит (1723-1790 гг.) утверждал, что предприниматель – это, прежде всего, собственник капитала, который ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли идет на экономические риски [86, с.11].

И с этим нельзя не согласиться.

В Толковом словаре В. Даля указывается, что предприимчивый это – склонный, способный к предприятиям, крупным оборотам; смелый, решительный, отважный на дела этого рода, а предприимчивость – свойство, качество и способность к таким делам [49].

Между тем, как известно еще в 1934 г. Й. Шумпетер подчеркивал, что предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии.

По нашему мнению это может быть только одной из черт предпринимателя, но не обязательное условие.

Другой известный ученый в области теории предпринимательства, Питер Друкер (1964 г.) указывал, что предприниматель – это человек, использующий новую возможность с максимальной выгодой. Он также писал, что предприниматель должен иметь инновационный тип мышления.

Мы согласны с Р. Дафтом, который подчеркивает, что предпринимательство – это процесс, предполагающий создание коммерческого предприятия, организацию необходимых ресурсов и принятие соответствующих рисков и вознаграждений. Под предпринимателем он понимает человека, занимающегося предпринимательством, который придумывает жизнеспособную идею для продукта или услуги и реализует ее путем поиска необходимых ресурсов – денег, людей, оборудования, участка земли – для функционирования своего бизнеса [50, с.174].

Однако по нашему мнению необходимо добавить в эти определения вопросы управления (непосредственно или организацию самого процесса), т.е. эффективное использование выше названных ресурсов с целью получения прибыли.

С точки зрения истории развития предпринимательства, ее первую форму определил Ричард Кантильон (1725 г.), который зафиксировал фигуру индивидуального предпринимателя в виде деятеля рынка (фермера, ремесленника, торговца), действующего в условиях нестабильных и неопределенных цен, на свой страх и риск, и получающего доход в условиях риска и неопределенности.

Направленность действий предпринимателя в данном случае это – купить подешевле и продать подороже, что в учебной и научной литературе фиксируется как арбитражирование. В основе данной деятельности лежит способность видеть новые возможности (несоответствие цен на разных рынках), не замечаемые другими и на основе этого находить выгодные возможности покупки товара и выгодные возможности его продажи и как следствие получение прибыли.

Прежде всего, предприниматель является владельцем собственного дела. Однако он также должен осуществлять предпринимательскую деятельность, т.е. осуществлять действия по приращению капитала.

Субъект управления может быть предпринимателем, если он осуществляет на практике предпринимательскую деятельность, которая не должна противоречить сути предпринимательства, осуществляет действия по приращению капитала, включая увеличение доходов, расширение и развитие бизнеса.

Если же он только вложил свой капитал в бизнес (покупка акций, вхождение в уставной капитал), но не управляет этим процессом, то он, по нашему мнению, является хозяином своего капитала, но не предпринимателем.

Если хозяин капитала доверяет его использовать на рынке наемному работнику – менеджеру, то тот, не являясь предпринимателем, осуществляет предпринимательскую деятельность.

Таким образом, по нашему мнению, предприниматель должен обладать рядом личностных качеств.

В таблице 1.1 обобщены основные определения предпринимателя, которые приведены в различных научных исследованиях и даны авторские комментарии, с учетом нашего мнения по определению категории «предприниматель».

**Основные определения предпринимателя в научных исследованиях**

<b>Определения</b>	<b>Комментарии</b>
Дафт Р.: Под предпринимателем понимается человек, занимающегося предпринимательством, который придумывает жизнеспособную идею для продукта или услуги и реализует ее путем поиска необходимых ресурсов – денег, людей, оборудования, участка земли – для функционирования своего бизнеса.	Необходимо добавить в эти определения вопросы управления (непосредственно или организацию самого процесса), эффективным использованием выше названных ресурсов с целью получения прибыли.
Кантильон Р. (1725 г.), который зафиксировал фигуру индивидуального предпринимателя в виде деятеля рынка (фермера, ремесленника, торговца), действующего в условиях нестабильных и неопределенных цен, на свой страх и риск, и получающего доход в условиях риска и неопределенности (направленность действий предпринимателя в данном случае это – купить подешевле и продать подороже)	Деятельность предпринимателя осуществляется не только в условиях риска и неопределенности и не только его задача купить подешевле и продать по дороже.
Даль В.: предприниматель это – предприимчивый, склонный, способный к предприятиям, крупным оборотам; смелый, решительный, отважный на дела этого рода.	Здесь подчеркиваются основные черты, которыми должен обладать предприниматель
Смит А. (1723-1790 гг.): предприниматель – это, прежде всего, собственник капитала, который ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли идет на экономические риски.	На современном этапе предприниматель может быть не только собственником капитала, но и осуществлять предпринимательскую деятельность
1934 г. Шумпетер Й.: предприниматель – это новатор, который разрабатывает новые технологии.	Это может быть только одной из черт предпринимателя, но не обязательное условие.
Друкер П. (1964 г.): предприниматель – это человек, использующий новую возможность с максимальной выгодой. Предприниматель должен иметь инновационный тип мышления.	Это только одни из черт предпринимателя

Обобщая, выше изложенное, можно выделить следующие характерные черты, присущие предпринимателю:

1. Быть владельцем собственного дела и осуществлять предпринимательскую деятельность, т.е. осуществлять действия по приращению капитала или быть наемным менеджером, управлять предпринимательской деятельностью.

2. Умение придумывать жизнеспособную идею для продукта или услуги и реализовать ее путем поиска необходимых ресурсов – денег, людей, оборудования, участка земли – и эффективного их использования для функционирования и развития своего бизнеса.

3. Новаторство, способность разрабатывать новые технологии.

4. Предприимчивость, склонность, способность к реализации бизнес-процессов.

5. Умение идти на экономические риски, ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли, являясь собственником капитала или в качестве наемного менеджера, отвечающего за приращение капитала.

6. Способность использовать новую возможность с максимальной выгодой, иметь инновационный тип мышления.

По разработанной анкете нами был проведен опрос 152 предпринимателей Республики Мозамбик по ранжированию деловых качеств, которыми должен обладать предприниматель (приложение 2).

На основе опроса, нами были обобщены ранги деловых качеств, которыми должен обладать предприниматель.

Опрос показал, что 75,4 % опрошенных выделили следующие ранги важности выше указанных деловых качеств предпринимателя (табл. 1.2).

На первые места были, прежде всего, выделены следующие качества – быть владельцем собственного дела и осуществлять предпринимательскую деятельность, или быть наемным менеджером, управлять предпринимательской деятельностью, осуществлять действия по приращению капитала, предприимчивость, склонность, способность к реализации бизнес-процессов, умение идти на экономические риски, ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли, являясь собственником капитала или в качестве наемного менеджера, отвечающего за приращение капитала.

На последнем месте, по сравнению с другими, в порядке убывания, были определены деловые качества, необходимые предпринимателю: способность использовать новую возможность с максимальной выгодой, иметь

инновационный тип мышления, новаторство, способность разрабатывать новые технологии.

Таблица 1.2

**Ранги деловых качеств предпринимателя**

<b>Характеристика предпринимателя</b>	<b>Ранг</b>
Быть владельцем собственного дела и осуществлять предпринимательскую деятельность, или быть наемным менеджером, управлять предпринимательской деятельностью, осуществлять действия по приращению капитала.	1
Предприимчивость, склонность, способность к реализации бизнес-процессов.	2
Умение идти на экономические риски, ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли, являясь собственником капитала или в качестве наемного менеджера, отвечающего за приращение капитала.	3
Умение придумывать жизнеспособную идею для продукта или услуги и реализовать ее путем поиска необходимых ресурсов – денег, людей, оборудования, участка земли – и эффективного их использования для функционирования и развития своего бизнеса.	4
Способность использовать новую возможность с максимальной выгодой, иметь инновационный тип мышления.	5
Новаторство, способность разрабатывать новые технологии.	6

Кроме того, предприниматель должен обладать рядом психологических качеств, которые могут способствовать ему в успешном бизнесе.

**К психологическим качествам, которыми должен обладать предприниматель относятся:**

1. Уверенность в собственных силах.
2. Видение развития своего бизнеса и способность эффективно реализовать это видение.
3. Лидерские качества.
4. Умение создавать эффективную команду.
5. Коммуникабельность.
6. Целеустремленность.
7. Оптимизм.
8. Энергичность.
9. Потребность в развитии и достижении поставленных целей.
10. Потребность и способность к саморазвитию.

11. Креативность.
12. Деловая смекалка.
13. Трудолюбие.
14. Смелость
15. Решительность и др.

***Уверенность в собственных силах*** позволяет предпринимателю опираться в своем бизнесе, прежде всего на свои ресурсы и возможности. Особенно это важно при открытии своего бизнеса и кризисных условиях, отрицательного влияния внешней среды. Кроме того, уверенность в собственных силах является одной из черт лидера и влияет на деятельность подчиненных задействованных в предпринимательской деятельности.

***Видение развития своего бизнеса и способность эффективно реализовать это видение*** предполагает определять стратегические цели развития бизнеса, пути их достижения и самое главное их достигать. Предпринимательская деятельность реализуется в динамичной среде и очень важно понимать перспективы движения бизнеса с учетом изменяющейся рыночной среды.

***Лидерские качества*** необходимы предпринимателю, поскольку в бизнесе важно увлечь за собой людей, организовывать и вдохновлять их на достижение поставленных целей. Индивид может быть эффективным предпринимателем, но если он не обладает соответствующими личностными качествами, позиционирующие его как лидера, то он может осуществлять успешный бизнес только как индивидуальный предприниматель.

***Умение создавать эффективную команду*** позволяет реализовать предпринимателю принцип «один в поле не воин», поскольку только сплоченный коллектив может эффективно решать поставленные задачи, успешно преодолевать трудности.

***Коммуникабельность*** необходимая черта характера любого успешного индивида, поскольку вся жизнь, и конечно, ведение бизнеса строится на общении с ближними, коллегами, начальством, клиентами и т.д. В связи с этим

коммуникабельность позволяет предпринимателю эффективно реализовать и развивать свой бизнес.

**Целеустремленность** свойственна для любого успешного человека, т.к. только способность определять цели и их достигать, не смотря ни на какие трудности, успешно преодолевая их, позволяет строить эффективный бизнес.

**Оптимизм** необходим для успешного бизнеса, поскольку он подвержен влиянию многих негативных факторов и только вера и уверенность в достижении поставленных целей позволяет преодолевать объективные трудности предпринимательства. Пессимизм не может обеспечивать успешное решение поставленных задач. Однако оптимизм должен по нашему мнению сочетаться с реализмом, базирующийся на реальную оценку сложившейся ситуации.

**Энергичность**, как одна из черт харизмы, важная обязательная составляющая совокупности черт предпринимателя, поскольку пассивный человек и бизнес не сопоставимые вещи. Только энергичный человек может целенаправленно и эффективно в необходимые сроки реализовывать поставленные задачи. Кроме того энергичность индивида влияет положительно на членов его команды.

**Потребность в развитии и достижении поставленных целей** обязательное условие предпринимательства, поскольку бизнес может быть успешным, только если он нацелен на постоянное развитие в постоянно изменяющейся внешней среде.

**Потребность и способность к саморазвитию** является условием совершенствования способностей, знаний и навыков предпринимателя, прежде всего в области ведения эффективного бизнеса, но и в духовной и интеллектуальной сфере. Одни врожденные способности к предпринимательству не могут обеспечить эффективное принятие управленческих решений. Они должны базироваться также на необходимых знаниях и навыков. Причем они должны постоянно пополняться и развиваться, поскольку постоянно усиливается конкуренция, изменяются методы и принципы ведения успешного бизнеса.



**Креативность** (**creative** — созидательный, творческий), позволяет предпринимателю строить свой бизнес с целью создания чего-либо нового, полезного для потребителей на основе творческого подхода при предоставлении товаров (услуг), так и при принятии управленческих решений. Одним из условий успешного предпринимательства является его инновационная направленность.

**Трудолюбие** обязательное условие для любого человека, если он хочет успешно сделать и достигнуть чего-либо в своей деятельности. Это в полной мере касается и бизнеса, поскольку предпринимательская деятельность является трудоемким процессом, требующим значительных трудовых затрат.

**Смелость** (крылатое выражение: *смелость города берет*) – важна для успешного бизнеса, поскольку он всегда рискован, подвержен влиянию многих факторов и естественно требует зачастую принятия неординарного необходимого управленческого решения.

**Решительность** позволяет предпринимателю, когда это требуется, вовремя принять то или иное управленческое решения без колебаний и сомнений, что позволяет целенаправленно достигать поставленных бизнес целей с учетом сложившейся обстановке.

По разработанной анкете нами был проведен также опрос 152 предпринимателей Республики Мозамбик по определению рангов психологических качеств, которыми должен обладать предприниматель (приложение 3).

65 % опрошенных выделили следующие ранги по психологическим качествам предпринимателя (табл. 1.3).

На первое место по важности были выделены, прежде всего, видение развития своего бизнеса и способность его реализовать и трудолюбие.

На последнем месте по сравнению с другими - потребность и способность к саморазвитию и потребность в развитии и достижении поставленных целей.

Необходимо подчеркнуть, что деловые (бизнес) качества и психологические качества должны взаимно дополнять друг друга.

**Ранги психологических качеств предпринимателя**

<b>Психологические качества</b>	<b>Ранг</b>
Видение развития своего бизнеса и способность эффективно реализовать это видение	1
Трудолюбие	2
Целеустремленность	3
Оптимизм	4
Смелость	5
Решительность	6
Деловая смекалка	7
Лидерские качества	8
Умение создавать эффективную команду	9
Коммуникабельность	10
Энергичность	11
Креативность	12
Уверенность в себе	13
Потребность и способность к саморазвитию	14
Потребность в развитии и достижении поставленных целей	15

Так, если какие-то качества отсутствуют у предпринимателя, то это может отрицательно сказаться на его деятельности и как следствие на его бизнесе.

Зачастую предприниматель обладает определенным набором выше указанных качеств от рождения, которые лежат в его характере.

Однако необходимо их постоянно развивать через обучение (например, тренинги, соответствующие бизнес-курсы) и самообучение и активно применять в бизнес практике.

Один из выдающихся экономистов XX в. Л. Мизес, основатель новой австрийской экономической школы, подчеркивал: «Предприниматель является той силой, которая преодолевает инерцию состояния производства, неспособного удовлетворять настоятельные потребности самым дешевым способом... Они (предприниматели) просто превосходят основную массу по силе ума и энергичности, являются лидерами на пути к материальному развитию» [73, с.315-316].

Предприниматель непосредственно осуществляет предпринимательскую деятельность.

Безусловно, основным стимулом предпринимательской деятельности является прибыль. Стремление получить прибыль обязывает предпринимателя вкладывать определенный капитал, рисковать им и получать от этого определенные дивиденды.

Однако предпринимательская деятельность (или цель предпринимателя) должна быть, по нашему мнению, направлена, не только на получение сиюминутной прибыли (это еще не предпринимательство), а на управление эффективностью с целью обеспечения устойчивого состояния бизнеса, его устойчивого роста и в конечном смысле устойчивого развития через улучшение качества продукции и услуг, снижение их себестоимости, удовлетворение потребностей и желаний клиентов и как следствие не только удержание их, но и расширение клиентской базы, т.е. приращение не только капитала, но и бизнеса.

Субъектами предпринимательства выступают предпринимательские структуры различных форм собственности, видов экономической деятельности, масштабов деятельности.

В конце XX века предпринимательство стали рассматривать как одно из важных условий развития прогресса.

Роль современного предпринимательства значительно возрастает в XXI веке. Американский ученый Дж. Тимсон подчеркивает: «...Тихая революция предпринимательства, внедренная в систему взглядов и культуру малых и больших организаций, пересекая национальные границы, изменит мир XXI века так же или даже еще значительно, чем промышленная революция изменила мир XX века» [84, с270].

Известный ученый в области управленческих наук П. Друкер пишет: «...Менеджмент должен охватывать всю предпринимательскую деятельность... Он должен ориентироваться на результат и эффективность во всех этапах экономической цепочки» [52, с.56-57].

С позиции системного подхода, предпринимательская структура, к которой относится наряду со средним и малым бизнесом, крупный бизнес, является открытой экономической системой, со своими целями, задачами,

функциями, принципами функционирования, взаимодействует с внешней средой.

Следовательно, предпринимательская структура является сложной и взаимосвязанной по своим элементам системой, удовлетворяя всем системным принципам, включая эффективность ее функционирования.

Роль предпринимательства в развитии экономики страны необходимо исследовать на основе функционального подхода.

С одной стороны предпринимательство является важным условием развития экономики государства, осуществляет свой вклад в ВВП страны, выплаты налогов, способствует во взаимодействии с другим бизнесом его развитие.

К экономическим функциям предпринимательства можно отнести:

- активизация и расширение конкурентных отношений;
- расширение производства потребительских товаров и услуг с использованием местных источников сырья, приближение их к потребителю;
- способность приспосабливаться к изменению конъюнктуры рынка;
- вовлечение в производство части материальных и финансовых средств населения, ранее использовавшихся исключительно для личного потребления;
- обеспечение стабильных бюджетных поступлений;
- расширение инновационной деятельности, разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств, что способствует развитию научно-технического прогресса с целью выживания в конкурентной борьбе.

С другой стороны предпринимательство выполняет важные социальные функции:

- формирование широкого слоя собственников (среднего класса), который является гарантом политической стабильности и движущей силой рыночной экономики в регионах;
- создание новых рабочих мест, что может вести к снижению уровня безработицы;

- снижение социальной напряженности.

Под предпринимательской средой, как правило, понимают соответствующие социально-экономические, политические, правовые, культурные условия, обеспечивающие и способствующие развитию предпринимательской деятельности.

Успешное развитие предпринимательской среды зависит от внешних и внутренних факторов.

К факторам внутренней среды относятся, прежде всего, соответствующий количественный и качественный уровень персонала, его профессионализм, организационная культура. Данные факторы позволяют не только иметь желание осуществлять предпринимательскую деятельность, но и повышать ее результативность и эффективность.

По нашему мнению, нехватка финансовых и материальных ресурсов, как факторов внутренней среды предпринимательства, с одной стороны ограничивают его возможности, с другой стороны могут стимулировать и активизировать развитие предпринимательства в конкретной бизнес-структуре с целью изменения ситуации.

К внешним факторам предпринимательской среды относят, как известно, социально-экономические, политические, правовые, культурные условия, в которых функционирует бизнес-структура и которые должны не только не мешать бизнесу, но и стимулировать его развитие.

Зачастую предпринимательство ассоциируют с средним и малым бизнесом.

Однако и в крупном бизнесе с точки построения системы управления и действий менеджеров, присутствует предпринимательские принципы.

Каждый из способов ведения бизнеса имеют свои плюсы и минусы (табл. 1.4).

## Преимущества и недостатки организации бизнеса

Предприятие	Преимущества	Недостатки
Малое	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Узкая специализация, возможность оперативной адаптации к изменяющимся условиям рынка</li> <li>- Простая структура хозяйствования, позволяющая эффективное реагирование на изменение конъюнктуры рынка</li> <li>- Возможность создания и функционирования на начальном этапе без относительно крупных стартовых инвестиций</li> <li>- Более высокая скорость оборота ресурсов</li> <li>- Оперативная реакция на спрос и предложение</li> <li>- Высокая степень демократичности при принятии управленческих решений</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Малая доля на нише рынка</li> <li>- Относительная финансовая неустойчивость предприятий при резком изменении экономической конъюнктуры</li> <li>- Недостаток необходимых кадровых, материальных и финансовых ресурсов</li> <li>- Ограниченность в получении необходимого информационного обеспечения</li> <li>- Сложность в получении финансовых ресурсов</li> <li>- Ограниченность в материальных ресурсах и в связи с этим заимствование основных средств (аренда помещений и оборудования)</li> </ul>
Крупное	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокая степень возможности освоения рынка и расширения бизнеса</li> <li>- Значительные кадровые, финансовые и материальные ресурсы</li> <li>- Возможность реализации крупных инновационных разработок</li> <li>- Возможность осуществления многоцелевых исследований и их использование в развитии бизнеса</li> <li>- Возможность привлечения значительных кредитных ресурсов</li> <li>- Возможность создания эффективной системы развития персонала</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Высокая степень инерционности и бюрократизации системы управления,</li> <li>- Предпринимательская деятельность затрагивает только топ-менеджмент</li> <li>- Зачастую неоправданная разница в оплате труда на различных уровнях управления</li> <li>- Конфликт интересов</li> <li>- Чрезмерная зависимость от кредитных ресурсов</li> <li>- Существенная зависимость от мировой рыночной конъюнктуры</li> <li>- Зависимость от политической конъюнктуры</li> </ul>

Среднее и малое предпринимательство функционирует в жестких, постоянно изменяющихся условиях внешней среды. В связи с этим, необходимо развитие механизмов регулирования деятельности среднего и малого предпринимательства со стороны органов государственной власти на федеральном, региональном и муниципальных уровнях, развитие инфраструктуры, поддерживающей эффективное использование средними и

малыми предприятиями соответствующих ресурсов (информационные, трудовые, материальные и финансовые).

Средний и малый бизнес, в силу своей специфики, имеет прежде всего региональную ориентацию и обычно строит свою деятельность, исходя из объема и структуры регионального рынка, способствует повышению деловой активности в регионе, росту доходов на территории, решает важные социальные задачи, создает новые рабочие места, снимает в условиях кризиса социальную напряженность.

На рис. 1.1 приведены факторы, которые влияют на предпринимательскую деятельность среднего и малого бизнеса.



**Рис. 1.1. Основные факторы развития среднего и малого предпринимательства**

По нашему мнению данная группа факторов не в одинаковой степени имеют важность влияния на среднее и малое предпринимательство.

Данную группу факторов мы разбили на три уровня.

К первому уровню относятся группа факторов: экономические, демографические, правовые.

В основе предпринимательской деятельности лежит, прежде всего, экономика, эффективное использование ресурсов с целью получения прибыли и как следствие развитие бизнеса.

К экономическим факторам, влияющим на предпринимательскую деятельность средних и малых предприятий, относятся:

- состояние рынка, соответствие спроса и предложения;
- финансовая ситуация;
- возможность получения кредитных ресурсов;
- покупательная способность населения;
- конкуренция.

Важным условием успешного развития предпринимательства является ситуация на рынке. Если рынок находится на подъеме, растет спрос, то объективно активизируется и развивается бизнес.

Не маловажным фактором является финансовая ситуация, когда при финансовом кризисе снижается возможность развития бизнеса и наоборот улучшение финансовой ситуации приводит к его активизации.

На эффективность функционирования среднего и малого бизнеса существенно влияет возможность получения кредитных ресурсов, поскольку в отличие от крупных предприятий, как было подчеркнуто выше, у среднего и малого бизнеса доступность к данным ресурсам ограничена и затруднена. В связи с этим возникает необходимость расширения и простота в возможности получения средними и малыми предприятиями кредитных ресурсов, а также создание при этом определенных льгот по ставкам, срокам и условиям возврата.

На развитие среднего и малого предпринимательства влияет покупательная способность населения, поскольку именно в данном сегменте бизнеса, производится большинство товаров и предоставляются услуги, необходимые населению.

Конкуренция является также фактором развития среднего и малого бизнеса, которая с одной стороны способствует активизации предпринимательской деятельности, с другой стороны конкуренция с



крупными «игроками» рынка, монополистами в лице крупного бизнеса значительно усложняют возможности развития. В качестве примера можно привести конкуренцию в розничной торговле между крупными сетевыми гипермаркетами и малыми розничными магазинами.

Демографические факторы также влияют на развитие среднего и малого предпринимательства, поскольку снижение количества населения его старение сказывается на потреблении. Также снижение активного трудоспособного населения приводит к дефициту профессиональных кадров.

Значительное воздействие на эффективность функционирования среднего и малого предпринимательства оказывают правовые факторы. Это касается как законодательных актов на уровне государства, так и региональных и муниципальных.

Особенно большие проблемы возникают при расхождениях в государственных и региональном законодательствах.

Как показывает практика, в Республике Мозамбик требуется дальнейшее развитие правового обеспечения защищенности развития среднего и малого предпринимательства.

Ко второму уровню факторов, влияющих на развитие среднего и малого бизнеса, по нашему мнению, относятся организационно-управленческие, научно-технические, социально-культурные, природные.

Организационно-управленческие факторы включают структуру управления, систему функций и принципов управления, перечень решаемых управленческих задач, организационную культуру.

Организационно-управленческие факторы в данном случае относятся к второму уровню, поскольку для средних и малых предприятий, они не имеют такое же значение как для крупных компаний.

Как правило, структура управления средних и малых предприятий имеет линейно-функциональный или предпринимательский тип.

Функции и задачи управления реализуются в упрощенной форме, зачастую сочетаясь в одном лице. Например, директор предприятия зачастую

сочетает решение своих непосредственно управленческих задач, с решением задач маркетинга, рекламы, управления персоналом и др.

Тем не менее, организационно-управленческие факторы играют важную роль в развитии предпринимательской деятельности. Несмотря на упрощенную форму в системе управления средних и малых предприятий должны присутствовать задачи планирования, экономического анализа, учета, контроля, мотивации труда и др.

Существенное значение имеет организационная культура предприятия, которая зависит от национальной специфики, общечеловеческой культуры, системы ценностей.

Научно-технические факторы относятся, по нашему мнению, ко второй группе, поскольку средний и малый бизнес, по своей специфике, менее зависим от технической и технологической составляющих по сравнению с крупным бизнесом.

Однако во многих отраслях среднего и малого бизнеса (сельское хозяйство, производство, ресторанный бизнес и др.) научно-технический прогресс играет существенную роль по развитию бизнеса, повышению его конкурентоспособности.

Социально-культурные факторы также влияют на развитие среднего и малого предпринимательства. С одной стороны, социальная среда, культура, обычаи влияют на потребности населения, их готовности покупать тот или иной товар, получать соответствующую услугу. Например, в мусульманских странах по религиозным представлениям нет потребности в покупке продуктов из свинины.

В России, северных странах пользуется спросом получение банных услуг. В США, большинстве европейских странах данная услуга, как правило, не востребована.

С другой стороны социально-культурные факторы влияют на организационную культуру среднего и малого бизнеса. Так организационная культура имеет свою специфику в США, Японии, стран востока, России, Африки и др.

Природные факторы также влияют на развитие среднего и малого бизнеса.

Так определенные природные условия влияют на потребности населения в одежде, еде и естественно средний и малый бизнес это учитывает.

С другой стороны, у населения тех регионов, которые имеют богатые природные ресурсы (газ, нефть, золото и др.), выше уровень жизни по сравнению с другими и как следствие выше покупательная способность.

Все это влияет на развитие в данном регионе среднего и малого предпринимательства.

Третий уровень факторов – это международные и политические.

По нашему мнению, средний и малый бизнес в отличие от крупного, менее зависим от международной обстановки, поскольку, как правило, ориентируется на внутренний рынок, причем, зачастую, своего региона.

Международные факторы (международная обстановка, состояние мировой экономики, международная конкуренция и др.) косвенно влияют на развитие среднего и малого предпринимательства через общую экономическую ситуацию в стране, где она осуществляется.

Политические факторы (внешняя и внутренняя политика правительства, политическая обстановка, степень демократии в стране и др.) влияют на развитие среднего и малого бизнеса, но в меньшей степени по сравнению с крупным.

Между тем стабильная политическая ситуация, ориентация политики государства на развитие экономики через стимулирование потребления, внедрения инноваций и инвестиций, уход от зависимости экономики от зарубежных поставок оборудования и материалов, от сырьевой ориентированности экономики способствует активизации и развитию бизнеса, включая средние и малые предприятия.

Важным моментом в системе управления средними и малыми предприятиями является оценка предпринимательской деятельности.

## **1.2 Основные подходы к оценке предпринимательской деятельности среднего и малого бизнеса как ключевого этапа управления**

Развитие предпринимательства, как и любое явление, требует необходимого эффективного управления.

Для построения эффективной системы управления необходима четкая формулировка целей и задач управления.

Управление предпринимательской деятельностью малых и средних предприятий осуществляется на трех уровнях:

- на уровне государства;
- на уровне регионов (провинций);
- на уровне конкретных предприятий.

К основным задачам управления развитием малого и среднего бизнеса на уровне государства относятся:

- определение и реализация стратегии развития малого и среднего бизнеса, как по объему, так и по видам деятельности в рамках стратегии развития экономики государства;
- оценка предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса в целом и отдельным видам, выработка и реализация управленческих решений по ее улучшению;
- оценка эффективности деятельности малых и средних предприятий в целом и отдельным видам, выработка и реализация управленческих решений по ее повышению;
- создание и развитие инфраструктуры поддержки развития малого и среднего бизнеса.

К основным задачам управления развитием малого и среднего бизнеса на уровне региона (провинции) относятся:

- определение и реализация стратегии развития малого и среднего бизнеса как по объему, так и по видам деятельности в рамках выработанной стратегии развития малого и среднего бизнеса в целом по государству и привязкой со стратегией развития экономики региона (провинции);

- оценка предпринимательской деятельности малого и среднего бизнеса в целом и отдельным видам, выработка и реализация управленческих решений по ее улучшению в регионе (провинции);
- оценка эффективности деятельности малых и средних предприятий в целом и отдельным видам, выработка и реализация управленческих решений по ее повышению в регионе (провинции);
- создание и развитие инфраструктуры поддержки развития малого и среднего бизнеса в регионе (провинции);
- разработка и реализация региональных программ по развитию малого и среднего бизнеса в регионе (провинции);
- поддержка и обеспечение интеграции деятельности крупного бизнеса и малых (средних) предприятий.

К основным задачам управления деятельностью непосредственно малых и средних предприятий относятся:

- бизнес-планирование деятельности предприятия и реализация бизнес проектов;
- оценка и анализ деятельности малого (среднего) предприятия по основным показателям, определения резервов и путей ее улучшения;
- оценка и анализ эффективности деятельности малого (среднего) предприятия, определения путей ее повышения;
- организация маркетинговой деятельности, разработка и реализация мер по повышению конкурентоспособности малого (среднего) предприятия.

В связи с этим особую актуальность приобретает создание эффективной системы управления предпринимательством на всех уровнях, позволяющей оценивать показатели развития предпринимательства, определять пути его улучшения.

Таким образом, важным моментом успешной деятельности малого (среднего) предприятия является создание и функционирование не просто системы управления, а эффективной системы управления.

Под эффективностью управления понимается нацеленность системы управления на результативность при оптимальных затратах,

характеризующаяся адаптивностью, гибкостью, высокой степенью способности само организовываться и самосовершенствоваться, в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды.

Следует различать понятия функции управления, его методы, инструменты.

Функция, как философская категория имеет различное толкование, в зависимости от исследуемого явления. С лат. function – обязанность, круг деятельности, назначение, роль.

Общепринято под функцией управления понимается:

- целевое назначение управления (с какой целью и на что направлено управление);
- определенная общая задача, которую решает управление (организация, планирование, координация, контроль, мотивация);
- сфера (структура) управления, выделяемая на основе разделения управленческого труда (бухгалтерия, отдел управления персоналом, отдел маркетинга, финансово-экономический отдел и др.).

Как известно, метод управления это - прежде всего способ, действие управления, а инструменты менеджмента это – рычаги, средства управления.

В научной литературе к методам управления, направленные на исследование состояния и развития региона относятся опрос, интервьюирование, тестирование, структуризация, мониторинг, аудит, анализ.

К методам управления, направленные на воздействие развития объекта управления относят мотивацию, инструктирование, регламентирование, нормирование, планирование, прогнозирование, кредитование, ценообразование, налогообложение.

Выше перечисленные методы тесно взаимосвязаны между собой и в своем сочетании должны дополнять друг друга.

Реализация методов управления предпринимательской деятельности происходит через использование соответствующего инструментария управления.

Предпринимательство как вид деятельности является достаточно сложным объектом управления и отсюда принятие управленческих решений должно основываться на обработке большого объема информации, а качество принимаемых управленческих решений на прямую зависит от соответствующего **инструментария управления**.

К инструментам управления, направленные на исследование состояния и развития предпринимательства относят: оценку, распределение, разграничение, разделение, проверку, ревизию, сверку, учет, контроллинг и др.

К инструментам управления, направленные на воздействие развития предпринимательства относят: приказ, постановление, распоряжение, указание, решение, акт, расписание, график, порядок, стандарт, и др.

Эффективное управление предпринимательской деятельностью предполагает использование инструментов управления в необходимом сочетании, которые должны дополнять друг друга.

Важным инструментом управления предпринимательской деятельностью является оценка ее эффективности, которая вытекает из применения метода управления - мониторинга.

**Мониторинг** - процесс наблюдения и регистрации данных о каком-либо объекте на неразрывно примыкающих друг к другу интервалах времени, в течение которых значения данных существенно не изменяются.

Кроме того, задачей мониторинга является сбор и обработка информации, которая может быть использована для принятия соответствующего управленческого решения

Наиболее близкий русский эквивалент слова «мониторинг» — отслеживание.

На основе мониторинга делаются выводы и заключение о состоянии и развития среднего и малого бизнеса. На основе анализа выявляются факторы, влияющие на данный процесс, и на основе этого разрабатываются рекомендации для принятия управленческих решений по устранению выявленных недостатков, повышению эффективности предпринимательской деятельности.

При оценке экономики бизнес - структуры и выработки соответствующих управленческих решений необходимо учитывать экономические законы. К сожалению как в теории, так и на практике зачастую при исследовании развития экономических систем эти законы не учитываются и не оцениваются.

В научной литературе выделяют основные объективные экономические закономерности, которые необходимо учитывать при управлении государством, регионом и непосредственно предпринимательской деятельностью:

1. Рост объема производства должен сопровождаться эффективным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышением производительности труда, экономией производственных и непроизводственных затрат.

2. Увеличение объема производства и реализации продукции должно сопровождаться увеличением прибыли и рентабельности.

3. Рост объема производства, в основном, должен осуществляться за счет интенсивных факторов, при полном использовании экстенсивных факторов и интенсификации производства.

4. Темп роста объема производства и реализации продукции должен превышать темпа роста основных средств, оборотного капитала, численности работников, общей суммы капитала (хозяйственных средств).

5. Темп роста производительности труда должен превышать темп роста фонда оплаты труда и численности производственных и непроизводственных работников. В связи с этим рост производительности труда должен привести к экономии фонда оплаты труда.

6. Темп роста маржинальной прибыли должен превышать темп роста постоянных расходов.

7. Доля инноваций в инвестиционных вложениях должна иметь тенденцию постоянного роста.

8. Всякая модернизация должна сопровождаться повышением показателей эффективности хозяйственной деятельности.



Каждый экономический закон и связанные с ним закономерности имеют свои специфические функции в рамках каждой экономической системы.

Отклонение от основных требований объективных экономических закономерностей приводит объект управления к разбалансированию экономики и, в конечном итоге, к кризису и его банкротству.

В оценке предпринимательской деятельности используются различные подходы, включая сравнение и факторный анализ.

Сравнительная оценка может проводиться отдельных объектов управления, динамики (по годам), со средним значением, с эталоном.

Сравнительная оценка отдельных объектов управления включает сравнение предприятий малого (среднего) бизнеса, развития малого и среднего предпринимательства в целом и по отдельным видам по регионам (провинциям).

Для получения достоверной и точной информации при проведении сравнительной оценки объектов управления необходимо чтобы они были однородны.

Сравнивать можно развитие малого (среднего) бизнеса по годам. Здесь необходимо учитывать влияние различных факторов на динамику, например влияние инфляции, курс валют, корректировать значения показателей с поправкой на эти факторы.

Сравнительную оценку объектов управления необходимо иногда проводить с средними значениями. Иногда важно сравнивать показатели предпринимательской деятельности не со средним значением, а с эталоном. При этом важно, чтобы выбранный эталон реально соответствовал эталонным критериям, вбирал в себя лучшие показатели.

При помощи сравнительной оценки можно выявлять отличительные и схожие признаки сравниваемых объектов, положительные и отрицательные характеристики их функционирования и на основе этого вырабатывать рекомендации по повышению их эффективности.

Факторный анализ как один из подходов к оценке предпринимательской деятельности позволяет выявлять степень влияния различных факторов на

функционирование предприятий малого и среднего бизнеса и как следствие определять пути ее улучшения.

### **1.3 Характеристика развития среднего и малого предпринимательства**

В современных условиях развития мировой экономики, усиления кризисных явлений все большую актуальность приобретает развитие среднего и малого предпринимательства как в развитых, так и развивающихся странах, включая республику Мозамбик, как одной из ключевых стран Южной Африки.

Средний и малый бизнес в Южной Африке изначально был важной формой организации и функционирования производственных и торговых предприятий, ориентированных прежде всего на внутренний рынок. Эта тенденция развития среднего и малого предпринимательства сохраняется и по настоящее время. На данный момент приблизительно 60% активного населения Южной Африки занято в среднем и малом предпринимательстве. Южная Африка – это более 10 стран. При некоторой схожести характеристик, они разнятся. У каждой свои особенности.

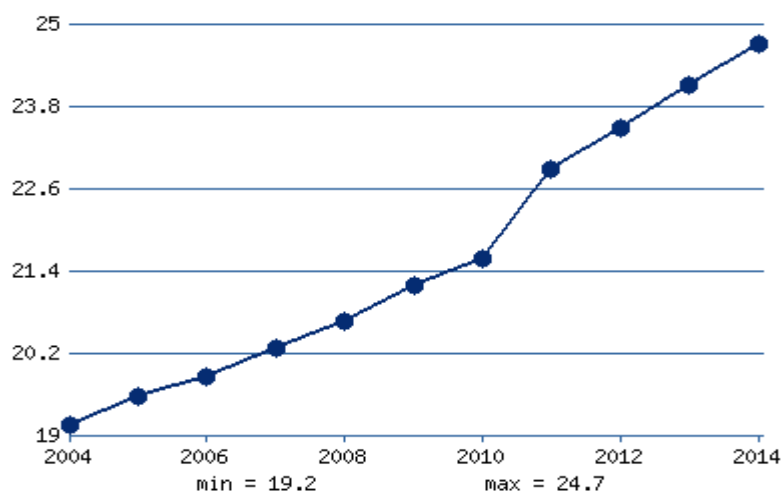
Следовательно, это необходимо учитывать при выработке мероприятий по развитию средних и малых предприятий в этих странах.

Мозамбик, в последние годы, благодаря поддержке Правительством страны среднего и малого бизнеса стали относить к странам с динамично развивающейся экономикой. ВВП в конце 1990-х годов и начале 2000-х годов рос примерно на 7-8% в год и достиг в 2010 году 22,19 млрд. дол. по паритету покупательной способности (1000 дол. на душу населения по паритету покупательной способности). Промышленность дает 23% ВВП, сельское хозяйство - 22%.

В 1987 году Правительство Мозамбик начало проводить макроэкономические реформы, направленные на стабилизацию и развитие

экономики, включая налоговые реформы, в том числе введение налога на добавленную стоимость, реформирование таможенной службы.

Стабильно наблюдается рост населения Республики Мозамбик (рис. 1.2).



**Рис. 1.2. Население Мозамбика, млн. человек** (<http://www.ereport.ru/stat,>  
[CIA World Factbook](http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/))

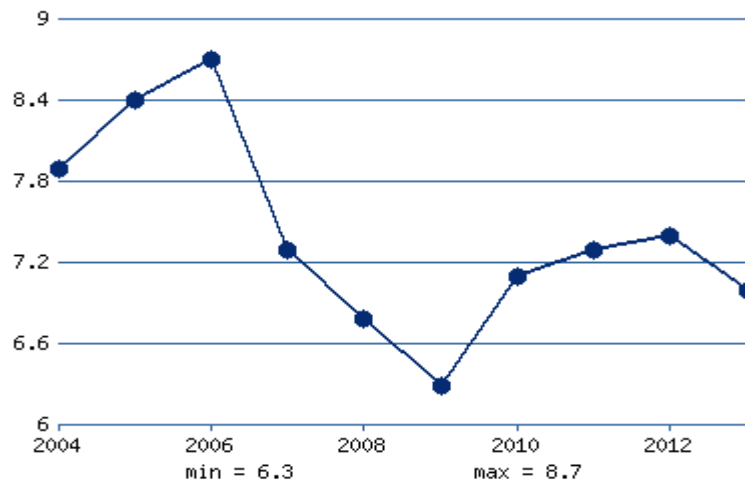
Темп роста населения Республики Мозамбик в 2014 г. по сравнению с 2004 г. составил 128,6%.

С одной стороны данное значение показателя показывает положительную тенденцию, говорит о увеличении трудовых ресурсов, уверенность населения в росте своего благополучия.

С другой стороны увеличение численности населения предполагает необходимость повышения уровня занятости населения, обеспечения максимальной эффективности использования трудовых ресурсов.

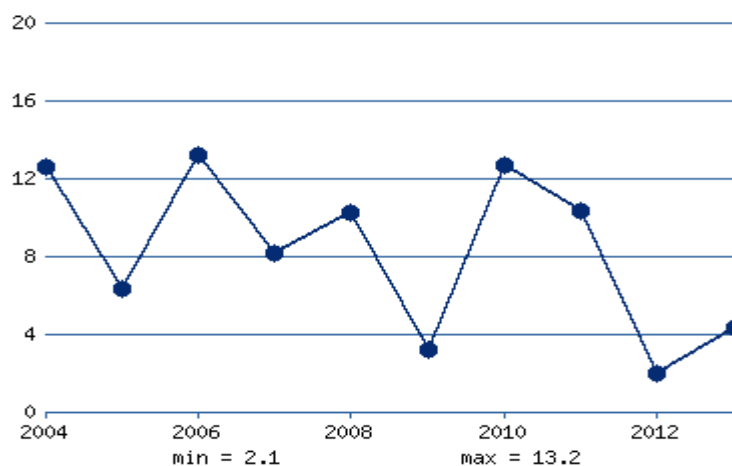
На рис. 1.3 представлен график увеличения ВВП Республики Мозамбик за 2004-2012 гг. Из которого видно, что за период 2004-2006 г. имеется значительный рост ВВП Республики Мозамбик и в 2006 г. он достиг максимального значения за рассматриваемый период – 8,7%. Однако, с 2006 г. идет резкое падение ВВП Республики Мозамбик. Это объясняется, прежде всего, влиянием на экономику страны мирового кризиса.

Между тем, с 2009 г., благодаря предпринятым мерам, Правительству Мозамбика удалось переломить эту тенденцию и перейти к росту ВВП страны.



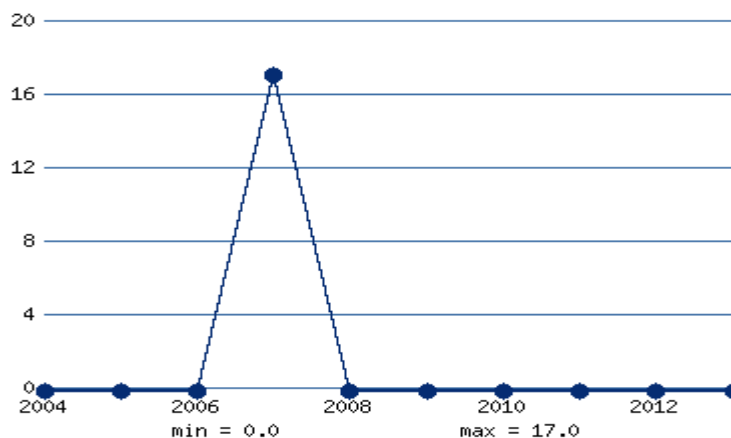
**Рис. 1.3. Темпы роста ВВП Мозамбика, %** ( <http://www.ereport.ru/stat>, [CIA World Factbook](#))

Многое делается Правительством Мозамбика по снижению уровня инфляции в стране. Так, на рис. 1.4 можно видеть, что в 2012 г. уровень инфляции снизился по сравнению с 2004 г. (13%) и составил 2,1%.



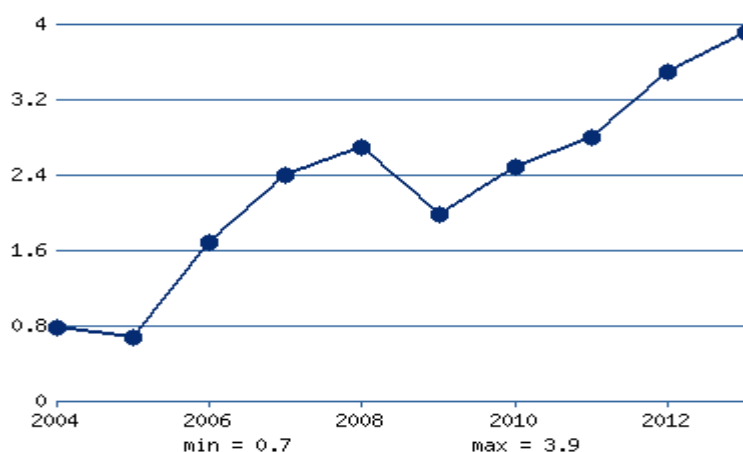
**Рис. 1.4. Инфляция Мозамбика, %** ( <http://www.ereport.ru/stat>, [CIA World Factbook](#))

Положительное развитие экономики Республики Мозамбик характеризует уровень безработицы в стране. Из графика (рис. 1.5) видно, что темп роста уровня безработицы по сравнению с предыдущим годом с 2008 г. по 2013 г. составил 0%.



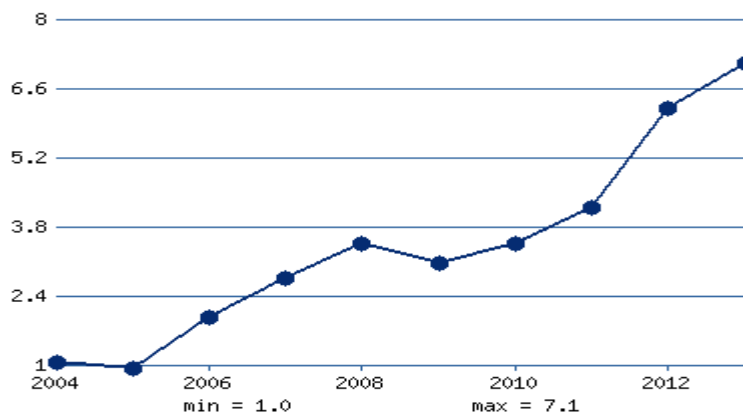
**Рис. 1.5. Темп роста уровня безработицы Мозамбика по сравнению с предыдущим годом, %** (<http://www.ereport.ru/stat>, [CIA World Factbook](#))

Значительными темпами растет объем экспорта Мозамбика. Так (рис. 1.6) с 0,7 млрд. долларов США в 2004 г. он вырос до 3,9 млрд. долларов США в 2013 г.



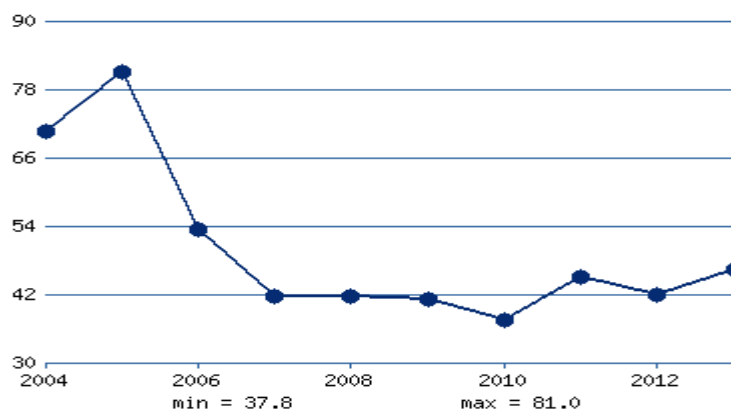
**Рис. 1.6. Объем экспорта Мозамбика, млрд. долларов США** (<http://www.ereport.ru/stat>, [CIA World Factbook](#))

Наблюдается рост и импорта Мозамбика (рис. 1.7). Уже в 2013 г. он составил 7,1 млрд. долларов США по сравнению с 2004 г. – 1 млрд. долларов США.



**Рис. 1.7. Объем импорта Мозамбика, млрд. долларов США**  
<http://www.ereport.ru/stat>, [CIA World Factbook](#))

Правительством Мозамбик многое делается по снижению государственного долга по отношению к ВВП. Анализируя значения графика (рис. 1.8) можно видеть, что за период с 2005 г. (максимальное значение показателя) по 2012 г., данный показатель снизился на 39% и составил в 2012 г. 42 % государственного долга по отношению к ВВП.



**Рис. 1.8. Государственный долг Мозамбика, % к ВВП**  
<http://www.ereport.ru/stat>, [CIA World Factbook](#))

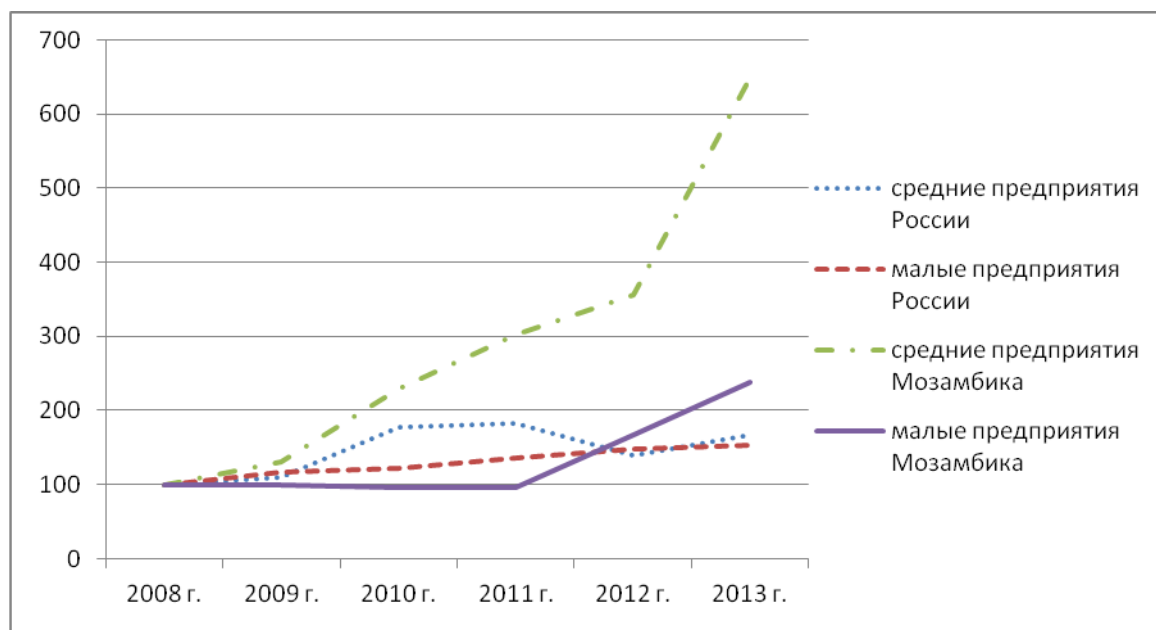
Развитие среднего и малого предпринимательства является важным резервом развития экономики Республики Мозамбик. Данный сегмент бизнеса в Республике Мозамбик имеет в целом положительную тенденцию развития. В табл. 1.5 приведены данные динамики показателей численности предприятий среднего и малого бизнеса в Мозамбике за 2007-2013 гг. За весь период

наблюдается увеличение количества предприятий среднего и малого бизнеса. Причем количество средних предприятий в 2013 г. по сравнению с 2007 г. увеличилось в 8,6 раза, а по малым предприятиям увеличение составляет – 2,4 раза.

В табл. 1.6 приведены данные о динамике среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007- 2013 гг.

Из табл. 1.6 видно, что с увеличением количества средних и малых предприятий увеличивается за рассматриваемый период и среднесписочная численность работников на этих предприятиях, только в меньшем темпе. Так количество работников на средних предприятиях увеличилось по сравнению с 2007 г. в 1,2 раза, а по малым предприятиям – в 2,2 раза.

На рис. 1.9 приведены значения динамики развития среднего и малого бизнеса в России и Республике Мозамбик за 2008-2013 гг.



**Рис. 1.9 Динамика развития среднего и малого бизнеса в России и Республике Мозамбик за 2008-2013 гг. (темп изменения по сравнению с базисным годом, в%)**

Из этого можно сделать вывод о поступательном развитии среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик за анализируемый период.

**Динамика показателей численности предприятий по средним и малым предприятиям  
в Республике Мозамбик за 2007-2013 годы**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Численность предприятий (на конец года)	Темп изменения по сравнению, %		Численность предприятий (на конец года)	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	базисным годом		предыдущим годом	базисным годом
2007	746	100	100	27791	100	100
2008	989	132,6	132,6	27346	98,4	98,4
2009	1291	130,5	173,1	27383	100,1	98,5
2010	2275	176,2	304,9	26279	95,9	94,6
2011	2990	131,4	400,8	26212	99,7	94,3
2012	3525	117,9	472,5	45563	173,8	163,9
2013	6415	181,9	859,9	65245	143,2	234,8



В табл. 1.7 приведены удельные веса средних и малых предприятий по видам экономической деятельности на конец 2013 года.

Из табл. 1.7 видно, что по средним предприятиям наибольший удельный вес по количеству предприятий составляет сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство – 20,9%, на втором месте обрабатывающие производства – 17,7%, на третьем месте - оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - 15,3%.

По малому бизнесу наибольший удельный вес по количеству предприятий оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования - 55,3%, в т.ч. гостиницы и рестораны – 21,4%.

На третьем месте обрабатывающие производства – 9,6%.

К ключевым отраслям экономики Республики Мозамбик относят, прежде всего, сельское хозяйство, промышленность (обрабатывающее производство), гостиничный и ресторанный бизнес.

Так, доля сельского хозяйства в Республике Мозамбик в ВВП достигает на данный момент 22%., а доля сельскохозяйственной продукции в экспорте составляет 25%. Сельское хозяйство дает более половины валютных доходов страны, на экспорт идут хлопок, орехи кешью (первое место в мире по их сбору), сахарный тростник, копра, цитрусы.

Важной отраслью является животноводство, которое сосредоточено в основном на юге страны.

Следует отметить, что в последние годы активно развивается растениеводство, выращиваются рис, арахис, сахарный тростник, апельсины, кола, папайя, ятеориза пальчатая и др. Однако здесь предстоит еще многое сделать по развитию данного вида хозяйственной деятельности, поскольку для обработки пригодно 36 млн. га земли, но обрабатывается только 5,4 млн. га., а орошается только 120 тыс. га.

Большинство населения Мозамбика кроме земледелия и животноводства занимается пчеловодством, рыболовством и охотой, различными ремеслами.

Таблица 1.6

**Динамика показателей среднесписочной численности работников (без внешних совместителей)  
по средним и малым предприятиям в Республике Мозамбик за 2007-2013 годы**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс.чел.	Темп изменения по сравнению, %		Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс.чел.	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	базисным годом		предыдущим годом	базисным годом
2007	23791	100	100	111156	100	100
2008	19671	82,7	82,7	107263	96,5	96,5
2009	20111	102,2	84,5	108340	101,0	97,5
2010	18980	94,4	79,8	105726	97,6	95,1
2011	18880	99,5	79,4	104797	99,1	94,3
2012	21865	115,8	91,9	215052	205,2	193,5
2013	28865	132,0	121,3	245854	114,3	221,2

**Удельный вес числа средних и малых предприятий по видам экономической деятельности Республики Мозамбик на декабрь 2013 года**

	В процентах к итогу	
	Средние предприятия	Малые предприятия
<b>Всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
из них:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	20,9	1,7
рыболовство, рыбоводство	3,2	1,0
добыча полезных ископаемых	0,54	0,1
обрабатывающие производства	17,7	9,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,8	0,04
Строительство	5,6	0,8
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	15,3	55,3
из них:	0,00	8,0
оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	10,7	0,06
розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	4,6	0,00
гостиницы и рестораны	8,3	21,4
транспорт и связь	3,5	1,0
из них связь:		
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4,8	0,03
из них научные исследования и разработки		
Образование	2,7	0,6
здравоохранение и предоставление социальных услуг	0,5	0,3
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,8	0,06

Рыболовство в Республике Мозамбик активно стало развиваться только в 1990-е гг. Основной объект ловли - креветки. В 2000 году было выловлено около 40 тыс. т. морепродуктов.

В сельском хозяйстве традиционно большую роль играет среднее и малое предпринимательство. За последние годы в сельском хозяйстве Республики Мозамбик увеличивается доля занятых в среднем и малом бизнесе в общей численности работников среднего и малого бизнеса. Так, удельный вес среднесписочной численности работников в средних предприятиях в 2014 г. увеличился и составил 28,6% по сравнению с 2007 – 16%. Такая же тенденция наблюдается по малым предприятиям. Причем по малым предприятиям имеется более высокий рост значения этого показателя. В 2014 г. данный показатель составил – 56%, по сравнению с 2007 г. – 12%. Все это говорит о резком росте среднего и малого бизнеса в сельском хозяйстве Республики Мозамбик.

Другой важной отрасли экономики Мозамбика является промышленность. Мозамбик одна из богатейших по запасам ресурсов стран Африки, включая алмазы, уголь, газ, графит, цветные и редкие металлы и др., практически все элементы таблицы Менделеева.

Гражданская война в стране нанесла сильный удар по промышленности, были разрушены дороги, шахты и рудники затоплены. Однако с 1993 года Правительством Мозамбик осуществляется экономическая программа, основанная на возрождении экономики, на основе ее либерализации и приватизации. После войны в 1994-2000 гг. ежегодный рост обрабатывающей промышленности составил в среднем 8,5%, благодаря прежде всего развитию транспортной инфраструктуры.

Обрабатывающая промышленность Мозамбика в настоящее время представлена в основном предприятиями по обработке сельскохозяйственного сырья. В обрабатывающем производстве Республики Мозамбик также, как и в сельском хозяйстве, большую роль играет средний и малый бизнес.

Другой отраслью, которая занимает важное место в экономике Республики Мозамбик, является туристический, гостиничный и ресторанный

бизнес, доля среднесписочной численности работников среднего и малого бизнеса в котором традиционно высока и как показывает практика здесь имеются большие резервы его развития.

В силу потребности создания единой классификации для микро, малого и среднего бизнеса (ММСБ) в Республике Мозамбик в целом и на всех секторах экономической деятельности в частности, были приняты ряд мер для специфической поддержки этого бизнес-сегмента.

Так, в соответствии с пунктом (е) пункта 1 статьи 204 Конституции Республики Мозамбик, Совет министров (правительство) принял общее Положение микро малых и средних предприятий (ММСП) через Указ № 44/2001 от 21 сентября (Приложение 1).

В данном положении определены критерии классификации ММСП:

1. МРМЕ должны классифицироваться в соответствии с объемом бизнеса и численности работников.

2. В соответствии с критериями, о которых говорится в предыдущем пункте, считается, что:

а) **МИКРО ПРЕДПРИЯТИЕ (МикП)**, чье количество работников и годовой оборот не превышает четырех сотрудников и один миллион и двести тысяч метикалов (см USD обмен / MZM в 2001 году);

б) **МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (МП)**, чье количество сотрудников варьируется от пяти до сорока девяти, а оборот превышает один миллион и двести тысяч метикалов и ниже или равен четырнадцати миллионов семьсот тысяч метикалов;

в) **СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (СП)**, чье количество сотрудников варьируется от 50 до 100 и годовым оборотом более чем 14 миллионов, семьсот тысяч метикалов и меньше или равен двадцати девять миллионов, 970000 метикалов.

Развитие малого и среднего предпринимательства зависит от построения эффективной системы управления.

## **1.4 Концептуальные основы управления эффективностью предпринимательской деятельности**

Успех предпринимательской деятельности в существенной степени зависит от создания необходимой системы управления, которая включает соответствующие подсистемы, принципы и функции управления, задачи.

Управление эффективностью является одной из важных управленческих задач.

Следует различать понятия управление бизнесом, эффективность управления и управление эффективностью.

Управление бизнесом, основанное на современном подходе, предполагает результативное и эффективное достижение поставленных бизнес целей, путем оценки и анализа соответствующей информации (входная информация), выработки соответствующих управленческих решений (выходная информация) и на основе их, воздействие на объект управления (бизнес единица или ее элемент).

Данное определение охватывает несколько аспектов менеджмента:

- пути и способы достижения поставленных целей;
- инструменты управления (оценка, анализ);
- кибернетический подход.

В основе результативного достижения поставленных целей лежат способы и подходы к менеджменту, когда система работает по выработанным критериям без ограничения затрачиваемых на это ресурсов.

Эффективное достижение поставленных задач предполагает получение результатов с оптимальным расходом на это ресурсов.

Эффективное достижение поставленных задач опирается на способах делать требуемую работу должным способом, прогнозировать, предвидеть проблемы и заранее определять пути их решения с оптимальным расходом ресурсов.

Выбор соответствующих инструментов и методов управления зависит от поставленных задач, по критериям результативности и эффективности.

Кибернетический подход предполагает рассматривать систему управления как систему с входом и выходом управленческой информации и обратной связи. Сигнал о расхождении фактических параметров с эталонными передается на вход системы, которая реагирует на него с выработкой и реализацией соответствующего управленческого решения, направленного на перевод системы в нужное состояние.

В литературе зачастую смешивают понятия «управление эффективностью» и «эффективность управления».

Прежде всего, следует выделять результативность и эффективность управления.

Зачастую исследователи смешивают эти понятия.

Результативность - это когда обеспечивается:

- высокая оперативность, качество принимаемых управленческих решений;
- минимизация затрат времени на принятие управленческих решений;
- экономию общих расходов на содержание аппарата управления;
- улучшение социально-экономических показателей деятельности бизнес единицы;
- снижение доли административно-управленческого аппарата в общем количестве работников и др.

Эффективность управления это, когда с одной стороны, управление осуществляется по критерию выработки и реализации управленческих решений по достижению поставленных целей с минимальными затратами (используемыми ресурсами) – экономический подход, с другой – на сколько достигнутые цели отвечают желаемым результатам – управленческий подход.

Эффективность управления – экономическая категория, которая отражает уровень и динамику развития управления, качественную и количественную сторону этого процесса.

Задачей управления является целенаправленное воздействие на управляемый объект с целью обеспечения поставленных стратегических целей и планов. В связи с этим, эффективность управления может быть оценена по

степени достижения этих целей, к которым можно отнести: конечный результат производственной деятельности (выполнение производственных программ, получение высокой прибыли и рентабельности), качество разрабатываемых перспективных и текущих планов, эффективность инвестиционной деятельности, улучшение финансового состояния (ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости) и т.п.

Эффективность управления предусматривает оценку:

- степени реализации поставленных целей;
- эффективности использования ресурсов вовлеченных в управление и производство, т.е. эффективное получение необходимого максимального результата с наименьшими затратами;

Эффективность управления следует рассматривать как:

- эффективность деятельности менеджеров;
- эффективность деятельности отдельных подразделений (органов) организационной структуры управления;
- эффективность системы управления в целом по предприятию.

Для оценки эффективности управления применяется ряд комплексных показателей:

- эффективность труда менеджеров аппарата управления;
- эффективность управленческой деятельности отдельных структур управления;
- эффективность процесса управления (при выработке и реализации конкретного управленческого решения);

К основным критериям эффективности управления относятся:

- экономичность (способность воздействовать на управляемый объект с наименьшими затратами);
- оперативность (своевременность получения и переработки информации, подготовки, принятия и выполнения решений);
- надежность, т.е. снижение уровня потерь управленческой информации и ошибок.



Управление эффективностью является одной из задач системы управления бизнесом.

Определение термина «управление эффективностью предпринимательской деятельности» вытекает из определения управления бизнесом.

Таким образом, управление эффективностью предпринимательской деятельности предполагает результативное достижение поставленных целей путем оценки и анализа соответствующей информации (входная информация), выработки и реализация соответствующих управленческих решений (выходная информация) по повышению эффективности объекта управления в целом или его элемента (отдельная структура или ресурс).

К отдельной структуре можно отнести подразделение предприятия – отдел, цех.

К ресурсам - управление эффективностью использования трудовых, финансовых, материальных ресурсов.

Система управления эффективностью состоит, как и любая система, из управляемой системы (объект управления) и управляющей (субъект управления).

Управляющая система управления эффективностью предпринимательской деятельности включает те структурные подразделения, которые участвуют по достижению поставленных задач в области эффективности.

К структуре управления относятся подразделения бизнес объекта, которые взаимодействуют друг с другом в процессе управления и образуют единую организационную структуру управления, включая ее разные уровни – топ менеджмент, средний и низший уровень.

Управляемая система состоит из целей, задач, технологии, людей.

К целям управления эффективностью предпринимательской деятельности можно отнести стратегические и тактические параметры ее эффективности, которые должны быть привязаны со стратегией развития предпринимательской структуры.

Достижение поставленных стратегических и тактических целей по эффективности является фактором успешного достижения целей развития предпринимательской деятельности.

К задачам управления эффективностью предпринимательской деятельности относятся эффективность отдельных ее видов (функций) и элементов (ресурсов).

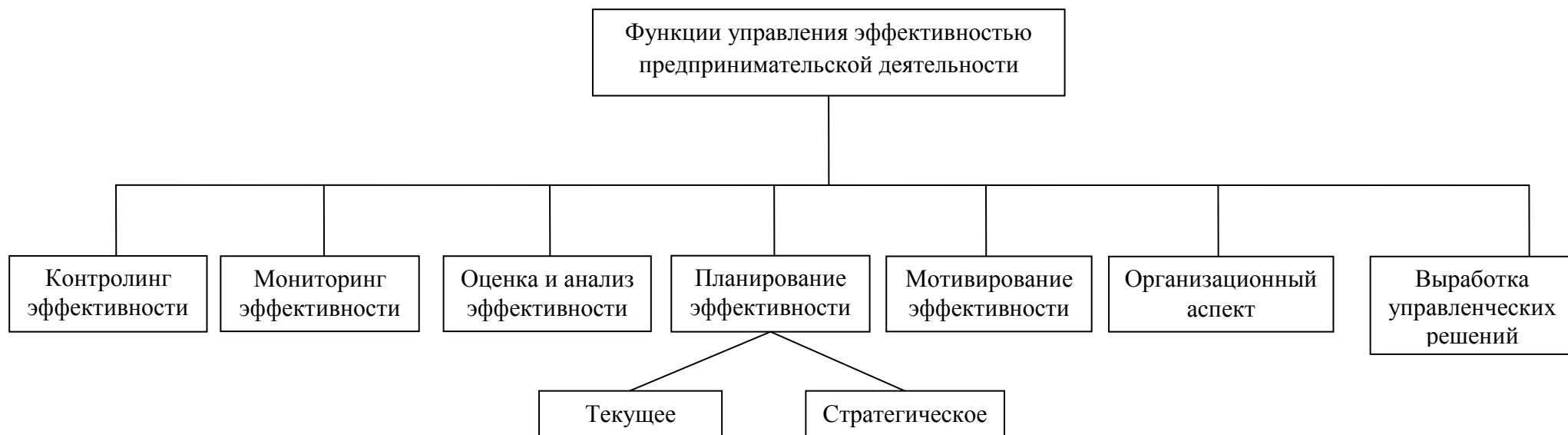
На рис. 1.9 приведены функции управления эффективностью предпринимательской деятельности.

Функции управления эффективностью предпринимательской деятельности включают, мониторинг эффективности, контроллинг эффективности, оценка и анализ эффективности, планирование эффективности (текущее и стратегическое, мотивирование эффективности, организационные аспекты, выработка управленческих решений по повышению эффективности.

**Контроллинг эффективности** предполагает наблюдение за действиями работников, отдельных подразделений или направлений по повышению эффективности предпринимательской деятельности и выработки необходимых коррективов.

**Мониторинг эффективности** - процесс наблюдения и регистрации данных об эффективности объекта исследования на неразрывно примыкающих друг к другу интервалах времени, в течение которых значения данных существенно не изменяются.

Мониторинг эффективности это также систематический сбор и обработка информации об эффективности объекта исследования, которая может быть использована для улучшения процесса принятия решения, или прямо как инструмент обратной связи в целях оценки реализации проектов, программ или выработки политики по повышению уровня эффективности.



**Рис. 1.10. Функции управления эффективностью предпринимательской деятельности**

На основе мониторинга делаются выводы и заключение о состоянии и изменении изучаемого объекта для принятия соответствующего управленческого решения.

На основе **оценки и анализа** выявляются причины и факторы, оказавшие влияние на эффективность, изучаются эти факторы и разрабатываются рекомендации для принятия управленческих решений по устранению выявленных недостатков и повышению эффективности.

**Планирование** эффективности предполагает определение плановых показателей по эффективности по текущему и стратегическому управлению предпринимательской деятельности.

Основное управляющее воздействие субъекта на объект происходит через функции планирования, на основе разработки параметров функционирования системы.

С позиций **управления бизнесом** планирование предусматривает определение целей и задач деятельности предпринимательской структуры, а также способов их достижения на основе разработки плановых заданий (мероприятий, действий), которые должны быть выполнены в установленные сроки.

В каждой из подсистем управления независимо от ее уровня реализуется **функция планирования.**

**Мотивирование** эффективности предпринимательской деятельности, как функция управления, направлено на разработку мер по повышению заинтересованности как отдельных работников, так и подразделений по достижению необходимого уровня эффективности.

Организационный аспект управления направлен на создание с одной стороны необходимую организационную структуру, обеспечивающую эффективность предпринимательской деятельности, с другой стороны, создание соответствующих структур, проводящих аналитическую оценку эффективности и определяющие пути повышения ее эффективности.

В основе выработки управленческих решений должно находиться создание соответствующего организационно-экономического механизма по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Управление эффективностью направлено, прежде всего, на эффективность использования ресурсов.

**Ресурсы предприятия** - это имеющиеся в наличии средства, обеспечивающие осуществление предпринимательской деятельности. Они используются для достижения поставленных целей по производству и реализации продукции или оказания услуг.

Поставленная цель будет достигнута при наличии ресурсов в достаточном объеме и эффективном их использовании. В связи с этим при разработке стратегических планов осуществляя предварительный анализ необходимо определить потенциальную обеспеченность в ресурсах, а также их состоянии и пути их эффективного использования.

В экономической литературе выделяются следующие категории ресурсов: материально-вещественные, финансовые, трудовые ресурсы и интеллектуально-информационные.

Таким образом, ресурсы предприятия – это совокупность материальных, интеллектуальных и финансовых средств, которые потенциально могут быть использованы в процессе хозяйственной деятельности по производству продукции, оказанию услуг и другой деятельности.

Ресурсы предприятия классифицируются на пять групп:

- природные – потенциально пригодные для применения в производстве (земля, недра, водные ресурсы, воздух и т.п.);
- материально-вещественные – все созданные человеком средства производства, которые являются результатом производства, т.е. прошлого труда;
- трудовые ресурсы – списочный состав работников предприятия;
- информационные ресурсы – интеллектуальный продукт и информация, созданные творческим трудом человека и используемые

непосредственно в процессе производства и в процессе принятия управленческих решений;

- финансовые – собственные и заемные средства, выраженные в денежной форме, для формирования внеоборотных и оборотных активов. На практике различают долгосрочные и краткосрочные финансовые ресурсы.

Таким образом, под ресурсами предприятия следует понимать совокупность материально-технических, трудовых, финансовых, информационных средств, используемых в процессе хозяйственной деятельности для создания товаров, оказания услуг и иной деятельности приносящие предпринимателям доход и прибыль.

Четкое представление о сущности и составе всех ресурсов дает возможность предпринимателям бизнеса добиться максимального эффекта от вложения капитала в ресурсы предприятия и управления ими.

Управление ресурсами предприятия предполагает умение оценивать показатели состояния, обеспеченности и эффективности использования средств, вложенными в ресурсы предприятия, использовать эти показатели для планирования и выполнения стратегических, перспективных и текущих планов и на основе этого определять пути достижения поставленных целей.

**Материально-вещественные ресурсы предприятия** – это средства, инвестированные в основные средства, запасы сырья и материалов, вспомогательные материалы, топливо, полуфабрикаты, незавершенное производство и т.п., которые необходимы для того, чтобы решать хозяйственные задачи по выполнению производственной программы и получения высокой прибыли.

От их размера, состояния и эффективного использования зависит достижение стратегических задач коммерческих структур по повышению их конкурентоспособности, повышению доходности и рентабельности предпринимательской деятельности.

Материально-вещественные ресурсы не однородны. Так, основные средства, включающие в себя здания, сооружения, станки и оборудование, относятся к внеоборотным активам. Основные средства используются в

процессе хозяйственной деятельности более одного года, переносят свою стоимость в готовую продукцию (услуги) постепенно в виде амортизации и характеризуются показателями: суммой и структурой основных средств; первоначальной и остаточной стоимостью; суммой и уровнем амортизации; уровнями износа, годности и обновления; фондоотдачей и др.

Запасы сырья и материалов, незавершенное производство, полуфабрикаты и готовая продукция относятся к оборотным активам, которые в процессе производства участвуют один цикл, который, во многих предприятиях, составляет менее одного года. Оборотные активы характеризуются следующими показателями: суммой и структурой оборотных средств по их видам: оборачиваемостью средств инвестированных в эти оборотные средства, рентабельностью оборотных средств.

Как известно, **трудовые ресурсы предприятия** – это кадры, т.е. совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии и входящих в его списочный состав.

Кадровый состав или персонал среднего и малого предприятия и его изменения имеют определенные показатели, которые могут характеризоваться следующими показателями:

- списочная и явочная численность работников среднего (малого) предприятия и его внутренних подразделений, отдельных категорий и групп на определенную дату или за определенный период;
- удельный вес работников отдельных подразделений в общей численности работников среднего (малого) предприятия;
- темпы роста численности работников предприятия за определенный период;
- удельный вес служащих, имеющих высшее или среднее специальное образование в общей численности служащих и работников предприятия;
- текучести кадров по приему и увольнению работников;
- фондовооруженность труда работников на среднем (малом) предприятии;
- производительность труда;

- уровень фонда оплаты труда;
- средняя заработная плата работников.

От правильного подбора, расстановки, подготовки и комплектования кадров во многом зависит эффективная работа любых коммерческих структур и их конкурентоспособность.

**Финансовые ресурсы предприятия** как известно - это денежные средства, формируемые при образовании предприятия и пополняемые в результате производственно- хозяйственной деятельности за счёт реализации товаров и услуг, а также путём привлечения внешних источников финансирования, которые можно условно разделить на две группы: собственные и заёмные.

Собственные (внутренние) источники:

- вложения собственников компаний;
- доходы от хозяйственной деятельности;
- прибыль от основной и прочей деятельности;
- амортизационные отчисления.

Привлеченные (внешние) источники:

- долгосрочные и краткосрочные обязательства (кредиты и займы);
- средства, поступающие в порядке целевых финансирований;
- бюджетные ассигнования.

Таким образом, финансовые ресурсы предприятий – это совокупность собственных и заемных средств, выраженных в денежных показателях и предназначенных для выполнения финансово–хозяйственной деятельности предприятия, путем инвестирования их в основной и оборотный капитал предприятия.

Финансовые ресурсы предприятий могут характеризоваться следующими показателями:

- долями собственных и заемных средств в общей сумме хозяйственных средств предприятия, т.е. уровень финансовой устойчивости предприятия;
- показателями ликвидности и платежеспособности предприятия;



- показателями участия собственных средств в покрытии внеоборотных средств;
- долями собственных и заемных средств в оборотных активах;
- рентабельностью собственного капитала (ROE);
- рентабельностью общего капитала (ROA).

**Информация** – это один из видов ресурсов, представляющий собой сведения, данные и значения экономических показателей, которые являются объектами хранения, обработки, передачи и использования в процессе анализа и выработки экономических решений в управлении.

**Информационные ресурсы** – это, согласно закону РФ, информация, зафиксированная на материальном носителе и хранящаяся в информационных системах.

Информационные ресурсы делятся на три группы:

- приобретаемая информация и получаемая от сторонних организаций;
- внутренние, т.е. создаваемая информация внутри предприятия;
- внешние, т.е. поступающая извне.

В отличие от других, выше перечисленных ресурсов, информационные ресурсы, неисчерпаемы, в этом случае действует закон возрастающей доходности, т.е. информационные ресурсы на предприятиях способствуют осуществлению научно технического прогресса путем инноваций и модернизаций в производственном процессе.

Согласно бухгалтерской отчетности все расходы, связанные с приобретением и созданием информационных ресурсов отражаются как «нематериальные активы».

Технологии управления эффективностью предпринимательской деятельностью включают методики расчетов показателей эффективности, методы ее оценки и анализа, подходы по выработке управленческих решений.

В последнее время за рубежом широко используется одна из технологий управления эффективностью, базирующаяся на различных методах управленческого учета: контролинг, метод сбалансированных счетных карт, процессно-ориентированный анализ рентабельности. Механизмы реализации

этих методов применяются виде ВІ –технологий ( Bisines Inteligence) и в форме РМ (Performance Management).

Персонал в системе управления эффективностью предпринимательской деятельности включает сотрудников, принимающих непосредственное участие по достижению запланированного уровня эффективности. От каждого сотрудника, находящегося на своем месте зависит общая эффективность предпринимательской деятельности.

Еще известный исследователь в области менеджмента Питер Друкер утверждал, что необходимо делать правильные вещи – и это менеджмент, а делать вещи правильно – это лидерство. По нашему мнению управление эффективностью – *это правильные вещи делать правильно.*

Таким образом, эффективность, как одна из целей предпринимательской деятельности, нуждается в соответствующем управленческом воздействии в рамках эффективной системы управления.

## **ГЛАВА 2. Теоретические и методические основы оценки эффективности предпринимательской деятельности как инструмента ее управлением**

### **2.1 Критерии и показатели эффективности предпринимательской деятельности**

Оценка эффективности предпринимательской деятельности является одной из важных задач управления ее развитием.

Не смотря на большое количество научных работ, посвященных развитию теории эффективности, все еще имеется много толкований и подходов к данной проблеме.

Эмерсон Г. подчеркивает, что «Эффективность достигается тогда, когда нужная вещь сделана наилучшим образом, подходящим работником в нужном месте в нужное время» [132].

По нашему мнению данное определение не отражает экономический смысл категории «эффективность», а только говорит об условиях ее достижения.

Друкер П. определяет эффективность двояко и доказывает, что с одной стороны эффективность – это (doing right thing) делать нужные вещи, с другой стороны – это (doing the right thing) правильно создавать нужные вещи [51].

По нашему мнению здесь также говорится об принципах достижения эффективности, которые дополняют друг друга.

Мароши М. пишет, что эффективной можно считать лишь ту организацию, которая осуществляет (успешно) свои цели, а именно, когда затраты и результаты, т.е. ее входы и выходы являются удовлетворительными» [68].

В данном случае ученый подходит к эффективности с точки зрения кибернетического подхода, т.е. рассматривает предпринимательскую структуру как систему. Однако, с точки зрения экономического смысла данной категории, с этим мнением нельзя согласиться.

Нельзя согласиться по многим позициям с мнением Бернарда Ч. и Карлофа Б., которые разделяют эффективность на внутреннюю и внешнюю [55].

Бернард Ч. под внутренней эффективностью понимает «удовлетворение мотивов индивидов». По нашему мнению, это характеризует мотивацию труда, как функцию управления – но и только.

Карлоф Б. рассматривает внешнюю эффективность предпринимательской деятельности как отражение структуры потребностей и степени их удовлетворения компанией, которая определяется в частности, долей компании на рынке и тенденциями ее изменения.

По нашему мнению здесь больше говорится о цели маркетинга, как инструмента достижения целей компании на рынке, а не об эффективности.

К выше названным ученым присоединяется Бовыкин В.Н., который утверждает, что «внешняя эффективность – это эффективность с точки зрения использования внешних возможностей» [29].

С разделением эффективности предпринимательской деятельности на внутреннюю и внешнюю, нельзя согласиться. По нашему мнению, эффективность предпринимательской структуры едина и на нее влияют внутренние и внешние факторы.

При оценке развития предпринимательства необходимо учитывать определенные условия ее функционирования, при необходимости их создавать и обеспечивать, различные внутренние и внешние факторы, обеспечивающие формирование определенной эффективной предпринимательской среды.

Оценка эффективности предпринимательской деятельности в существенной степени зависит от оценки соответствующей информации, которая должна быть достоверной, своевременной, полной и не избыточной.

Для достоверной и объективной оценки деятельности предпринимательской структуры, как субъекта управления, важно использовать систему показателей, охватывающую все стороны ее функционирования.

Эффективность предпринимательской деятельности следует рассматривать как эффективность работы непосредственно

предпринимательской структуры, так и эффективность предпринимательства в целом и по отраслям страны и непосредственно региона.

Если по оценке эффективности непосредственно предпринимательской структуры, как в теории, так и на практике имеется определенный опыт и проведены много исследований, то по оценке эффективности предпринимательства в целом по стране и региону еще много спорных и не решенных вопросов.

К критерию эффективности работы предпринимательской структуры относится, прежде всего, «достижение наибольших результатов при наименьших затратах, или при используемых «ресурсах». Эффективность предпринимательской деятельности по стране (региону) основывается на критерии - достижение высоких не только экономических, но и социальных, социально-экономических результатов, поскольку целью развития экономики в целом по стране и региону является не только достижение высоких значений экономических показателей, но и улучшение уровня жизни населения.

В теории часто все еще путают понятия «критерий» и «показатели эффективности», «эффект» и «эффективность».

Как известно, «критерий эффективности» это мерило уровня эффективности экономики предпринимательской структуры, а «показатель эффективности» количественное выражение состояния и развития предпринимательства. Причем это относится как к оценке эффективности непосредственно предпринимательской структуры, так и оценке эффективности предпринимательской деятельности в целом по стране (региону) и по отдельным отраслям.

«Эффект» является результатом предпринимательской деятельности, а «эффективность» это результативность деятельности, которая определяется как соотношение результата к затратам (оценка затрат) или к ресурсам (оценка ресурсов) предпринимательства.

К показателям эффекта предпринимательской деятельности в целом по стране и региону относятся:

- валовой продукт (оборот);

- объем промышленной и сельскохозяйственной продукции;
- уровень инвестиционной и инновационной деятельности в регионе;
- уровень экспорта и импорта в регион основных видов продукции и т.п.

В основе оценки предпринимательской деятельности лежит оценка показателей экономической эффективности.

Показатели эффективности предпринимательской деятельности, по нашему мнению, можно подразделить:

- показатели экономической эффективности;
- показатели роста эффективности;
- показатели эффективности роста;
- показатели эффективности развития.

**Показатели экономической эффективности** предпринимательской структуры позволяют оценить степень полученного результата в соотношении с использованием ресурсов или произведенных затрат (51).

К ним относятся, производительность труда, фондоотдача, оборачиваемость оборотных средств, рентабельность оборота (соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) к обороту предприятий), рентабельность обязательств (соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) и обязательств предприятий), рентабельность активов (соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) к капиталу и резервам), рентабельность основных средств (соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) к основным средствам), рентабельность оборотных средств (соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) к оборотным средствам), рентабельность инвестиций (соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) к инвестициям в основной капитал), соотношение сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток) к среднемесячной заработной плате.

Данные показатели могут рассчитываться и оцениваться как на уровне конкретной бизнес-структуры, так и на уровне соответствующих организаций,

включая консалтинговые компании, бизнес-инкубаторов, банков, инвестиционных и лизинговых компаний, научно-исследовательских институтов и центров, а также соответствующих структур министерства экономики (на уровне государства) и в соответствующих подразделениях администрации региона.

Однако как показывает практика в Республике Мозамбик на всех выше указанных уровнях, оценка эффективности предпринимательской деятельности не используется в системе управления малыми и средними предприятиями, в связи, с чем принимаемые управленческие решения по развитию предпринимательства на конкретном предприятии и на уровне государства зачастую не обоснованы и базируются на неполной информации. Это сказывается на их качестве.

В научных исследованиях встречается мнение о необходимости выделения наряду с экономической эффективностью - социально-экономической и социальной эффективности. Однако это не подходит для оценки эффективности предпринимательской деятельности.

По нашему мнению оценка социально-экономической эффективности приемлема в целом для региона (государства), и не подходит для предпринимательской деятельности. Социально-экономическая эффективность характеризует степень полученного результата, затрагивающего непосредственно уровень жизни населения с соответствующими затратами. Это показатели: ВВП, приходящийся на одного жителя региона, среднегодовой доход, приходящийся на одного жителя региона. Критерием социально-экономического развития является «экономические изменения, влияющие на уровень жизни населения страны (региона)».

Кроме того, по нашему мнению, необходимо оценивать не социальную эффективность, а социальный эффект.

Экономическая эффективность предпринимательской деятельности влияет на социально-экономическое и социальное развитие государства (региона).

К показателям, характеризующим социально-экономический эффект страны (региона), следует отнести абсолютные показатели (рост реальных денежных доходов населения, изменение средней заработной платы (дохода) населения, улучшение пенсионного обеспечения, увеличение среднедушевого потребления населения основными видами продуктов питания, увеличение объемов строительства и сдачи в эксплуатацию жилого фонда и относительные показатели (увеличение ВВП приходящийся на одного жителя страны (региона), увеличение среднегодового дохода, приходящийся на одного жителя страны (региона)).

Эффективность предпринимательской деятельности порождает так называемый синергетический эффект, когда улучшение ее показателей позволяет повысить рост реальных денежных доходов населения, увеличивает среднедушевое потребление населения основными продуктами питания, влияет на увеличение объемов строительства и сдачи жилого фонда за счет повышения спроса на него и т.д.

Критерием социального развития региона следует считать количественные изменения в состоянии, структуре и уровне жизни населения данного региона.

К показателям, характеризующим **социальный эффект** региона, в научной литературе относят:

- рост численности населения;
- увеличение средней продолжительности жизни населения;
- уровень рождаемости и смертности населения;
- повышение образовательного уровня населения;
- изменение показателей уровня здравоохранения и т.п.

Активизация предпринимательской деятельности способствует повышению жизненного уровня населения и как следствие влияет на рождаемость, увеличивает продолжительность жизни населения, способствует повышению уровня здравоохранения, через возможность получения более качественных услуг в области медицины и др.



**Показатели изменения эффективности** предпринимательской деятельности, показывают в абсолютном и относительном значении изменение показателей эффективности (абсолютные значения изменения, темпы роста и прироста по отношению к предыдущему и базисному годам).

По нашему мнению следует различать рост экономического явления и его развитие.

Необходимость разграничения между экономическим ростом и экономическим развитием подчеркивал еще Шумпетер Й., который доказывал, что экономический рост – это увеличение производства и потребления одних и тех же товаров и услуг со временем, а экономическое развитие – это появление чего-то нового, неизвестного ранее, иначе инновации [130].

Также, по нашему мнению, необходимо различать эффективность роста и эффективность развития предпринимательской деятельности.

**Показатели эффективности роста** предпринимательской деятельности, характеризуют изменение значений данных показателей во времени, которые позволяют анализировать соотношение темпов роста полученных результатов предпринимательской деятельности с темпами роста соответствующих затрат (ресурсов): соотношение темпа изменения оборота ( $v\%$  к предыдущему году) к темпу изменения среднесписочной численности работников ( $v\%$  к предыдущему году), соотношение темпа изменения оборота ( $v\%$  к предыдущему году) к темпу изменения капитала и резервов ( $v\%$  к предыдущему году), соотношение темпа изменения оборота ( $v\%$  к предыдущему году) к темпу изменения инвестиций в основной капитал (активы), соотношение изменения сальдированного финансового результата ( $v\%$  к предыдущему году) к темпу изменения капиталов и резервов ( $v\%$  к предыдущему году), соотношение изменения сальдированного финансового результата ( $v\%$  к предыдущему году) к темпу изменения инвестиций в основной капитал ( $v\%$  к предыдущему году) (51).

**Показатели эффективности развития** предпринимательской структуры, характеризуют не только предоставление новых товаров и услуг, как утверждает Шумпетер Й., но и показывают улучшение ее деятельности, наиболее отвечающие целям и стратегии хозяйственной системы. Состав

данных показателей может меняться в зависимости от поставленных целей и выработанной стратегии, от сложившейся на рынке ситуации.

Например, при выборе стратегии развития предпринимательской деятельности, направленной на расширение инвестиций на первый план ставят преобладание темпа роста инвестиций по сравнению с темпом роста других ресурсов.

Таким образом, для успешного управления предпринимательской деятельностью необходимо оценивать показатели экономической эффективности, выявлять факторы, влияющие на ее развитие, с одной стороны, с другой стороны определять влияние экономической эффективности на социальное и социально-экономическое развитие страны и ее регионов.

## **2.2 Методические основы оценки экономической эффективности среднего и малого предпринимательства**

Для эффективного управления развитием малого и среднего бизнеса необходимо оценивать основные показатели предпринимательской деятельности, включая результаты хозяйственной деятельности, произведенные затраты и используемые ресурсы.

Как выше указывалось, к результатам предпринимательской деятельности относятся прибыль, сальдированный финансовый результат (прибыль минус убытки) и объем реализации товаров, продукции (работ и услуг), к ресурсам: основные и оборотные средства, трудовые ресурсы.

Произведем анализ состояния и изменения показателей результатов хозяйственной деятельности средних и малых предприятий Республики Мозамбик за последние 7 лет (2007-2013 годы), а также влияние этих изменений на показатели эффективности

Объем произведенной и реализованной продукции относится к основным показателям, который оказывает влияние на все количественные и качественные показатели хозяйственной деятельности. От объема реализации

зависят такие показатели как доходы предприятия, сумма и уровень произведенных затрат, сумма прибыли, фондоотдача, рентабельность, оборачиваемость оборотных средств, а также финансовое состояние предприятия (ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость).

В табл. 2.1 приведены значения оборота реализации товаров, продукции (работ и услуг) средних и малых предприятий (Республики Мозамбик за 2007-2013 г. (тыс. руб.). Данные пересчитаны в рублях из курса 1 руб. – 1,25 MZM , за базу взят 2010 г.

Анализируя динамику объема реализации товаров, продукции (работ и услуг) средних и малых предприятий Республики Мозамбик за 2007-2013 г. можно сделать вывод о положительной тенденции роста данного показателя.

Так по средним предприятиям оборот вырос в 2013 г. по сравнению с 2007 г. в 2,8 раза.

По малым предприятиям рост составил за этот же период – 141,7%.

Таблица 2.1

**Динамика объема реализации товаров, продукции (работ и услуг) средних и малых предприятий Республики Мозамбик за 2007-2013 г. (тыс. руб.),**  
(1 руб. – 1,25 MZM , за базу взят 2010г.)

Годы	средние предприятия			малые предприятия		
	Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %%		Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в%%	
		предыдуши м годом	базисным (2007) годом		предыдущим годом	базисным (2007) годом
2007	1654980	100	100	1245985	100	100
2008	1775980	107,3	107,3	345875	27,8	27,8
2009	2095345	118,0	126,6	895115	258,8	71,8
2010	2564980	122,4	155,0	1765945	197,2	141,7
2011	2884045	112,4	174,3	735481	41,7	59,0
2012	3015765	104,6	182,2	1250425	170	100,4
2013	4546115	150,8	274,7	1765450	141,2	141,7

На основе данных приведенных в таблице 2.1. видно, что объем реализованной продукции в Республике Мозамбик за последние годы, как по средним, так и по малым предприятиям, имеет тенденцию постоянного роста.

За 7 лет объем реализованной продукции по средним предприятиям возрос в 2,7 раза (274,7%), а по малым предприятиям в 1,4 раза (141,7%). Это

указывает на то, что в последние годы в Республике Мозамбик уделяется большое внимание развитию малого и среднего бизнеса.

Увеличение объема реализованной продукции оказало влияние на рост сальдированного результата по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик.

Анализируя данные таблицы 2.2 можно заключить о резком росте сальдированного результата по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

**Сальдированный финансовый результат** – конечный финансовый результат, с учетом доходов, расходов и убытков всех хозяйственных операций организаций. Он включает в себя сумму прибыли (убытка) от продажи товаров, продукции (работ, услуг), основных средств, иного имущества организаций и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. К внереализационным доходам и расходам относятся – штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; прибыль (убыток) прошлых лет, выявленная в отчетном году, курсовые разницы и др.

Сальдированный финансовый результат может быть больше или меньше чистой прибыли предприятия в зависимости от полученных доходов, расходов и убытков от реализации основных средств и другого имущества, от внереализационных доходов и расходов.

Данные таблицы 2.2 показывают, что сальдированный финансовый результат имеет тенденцию постоянного роста. За семь лет этот показатель возрос, по средним предприятиям в 11 раз, а по малым предприятиям – в 3,7 раза. Этому способствовало резкое повышение доходности предпринимательской деятельности среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик.

Увеличение объема производства, доходов и финансовых результатов хозяйственной деятельности, средних и малых предприятий Республики Мозамбик позволили улучшить социальное положение работников путем повышения их заработной платы, что видно из данных таблицы 2.3.

В связи с ростом доходов наблюдается рост заработной платы по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

Таблица 2.2

**Динамика сальдированного финансового результата по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 г. (млн.руб.),**

(1 руб – 1,25 MZM , за базу взят 2010г.)

Годы	средние предприятия			малые предприятия		
	Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %%		Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в%%	
		предыдуц им годом	базисным (2007) годом		предыдуци м годом	базисным (2007) годом
2007	202	100	100	542	100	100
2008	756	374,3	374,3	325	60	60
2009	1095	144,8	542,1	965	297,0	178,0
2010	965	88,1	477,7	554	57,4	102,2
2011	1721	178,3	852,0	1095	197,7	202,0
2012	1654	96,1	818,8	1456	133,0	268,6
2013	2215	133,9	1096,5	2005	137,7	369,9

Таблица 2.3

**Динамика среднемесячной заработной платы по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 г. (руб.),**

(1 руб. – 1,25 MZM , за базу взят 2010г.)

Годы	средние предприятия			малые предприятия		
	Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %		Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %	
		предыдуц им годом	базисным (2007) годом		предыду щим годом	базисным (2007) годом
2007	3452	100	100	658	100	100
2008	4975	129,8	129,8	854	129,8	129,8
2009	5235	105,2	151,7	1955	229,0	297,1
2010	6874	131,3	199,1	2945	150,6	447,6
2011	7310	106,3	211,8	3002	101,9	456,2
2012	7556	103,4	218,9	3450	114,9	524,3
2013	8015	106,1	232,2	4445	130,3	675,5

Из таблицы 2.3 видно, что среднемесячная заработная плата по средним предприятиям выросла в 2013 г. по сравнению с 2007 г. в 2,3 раза и составила 8015 руб. По малым предприятиям среднемесячная заработная плата за этот же период выросла в 6,8 раза и составила - 4445 руб.

Повышение заработной платы работникам предприятий оказывает непосредственное влияние на увеличение показателей эффективности работы предприятия, создавая стимулы у работников на повышение производительности труда и качество продукции и оказание услуг.

Улучшение экономических показателей хозяйственной деятельности средних и малых предприятий Республики Мозамбик способствуют также заинтересованности инвесторов во вложение средств в эту отрасль хозяйствования, что видно из данных таблицы 2.4.

Таблица 2.4

**Динамика инвестиций в основной капитал по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 г. (млн. руб.)**

(1 руб. – 1,25 MZM , за базу взят 2010г.)

Годы	средние предприятия			малые предприятия		
	Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %%		Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %%	
		предыдущим годом	базисным (2007) годом		предыдущим годом	базисным (2007) годом
2007	1098	100	100	1654	100	100
2008	1654	150,6	150,6	2450	148,1	148,1
2009	2450	148,1	223,1	3764	153,6	227,6
2010	3989	162,8	363,3	4654	123,7	281,4
2011	4025	100,9	368,8	5645	121,3	341,3
2012	4650	115,5	423,5	6015	106,6	363,7
2013	5650	121,5	514,6	7432	123,6	449,3

Инвестиции в основной капитал, как по средним предприятиям, так и по малым предприятиям за последние годы систематически возрастали. По сравнению с 2007 г. объем инвестиций увеличился в 2013 г. по средним предприятиям более чем в 5 раза (514%), а по малым предприятиям – около в 4,5 раза (449%).

Все это способствовало увеличению объема производства продукции по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик, а также пополнению собственного капитала этих предприятий (таблица 2.5).

На основании данных таблицы 2.5 видно о том, что сумма капитала и резервов средних и малых предприятий в Республике Мозамбик за последние годы систематически возрастали.

**Динамика капитала и резервов по средним и малым предприятиям  
Республики Мозамбик за 2007-2013 г. (млн. руб.)**

(1 руб. – 1,25 MZM , за базу взят 2010г.)

Годы	средние предприятия			малые предприятия		
	Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %%		Сумма в тыс. руб.	Темп изменения по сравнению, в %%	
		предыду щим годом	базисны м (2007) годом		предыдущи м годом	базисным (2007) годом
2007	4202	100	100	3989	100	100
2008	5325	126,7	126,7	6125	153,6	153,6
2009	6649	124,9	158,2	8103	132,3	203,1
2010	7639	114,9	181,8	7654	99,5	191,9
2011	7721	101,1	183,7	8340	109,0	209,1
2012	7654	99,1	182,2	9456	113,4	237,1
2013	10215	133,5	243,1	9867	104,3	247,4

По сравнению с 2007 годом объем капитала и резервов возрос в 2,4 раза (243,5%), а по малым предприятиям – около 2,5 раза (247,4%). Все это свидетельствует о том, что в Республике Мозамбик за последние годы происходит развитие малого и среднего бизнеса, что оказывает влияние на экономику республики и улучшение благосостояния населения.

Оценка и анализ выше перечисленных показателей, являясь абсолютными показателями, характеризуют отдельные стороны предпринимательской деятельности.

Однако наряду с оценкой основных показателей предпринимательской деятельности важно оценивать также показатели ее экономической эффективности.

В основе предпринимательской деятельности лежит необходимость получения, прежде всего, прибыли на основе развития бизнеса.

В связи с этим во главу угла в аналитической оценке экономической эффективности ставятся показатели рентабельности: рентабельности реализованных товаров, продукции (работ и услуг), рентабельность основного капитала, рентабельности активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала.

**Рентабельность** один из важнейших показателей эффективности работы коммерческих структур, который зависит от эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятий, а также влияет на финансовое состояние предприятия, в целом. Рентабельность исходит из латинского слова, означающего прибыльность, т.е. долю прибыли по отношению к затратам, вложенному капиталу, использованными ресурсами.

Рентабельность – это результативный показатель, который определяется как отношение прибыли к затратам, ресурсам, а также к некоторым показателям хозяйственной деятельности. Следует различать показатели рентабельности затрат, отдельных видов ресурсов (основных и оборотных средств), основного капитала, собственного капитала, заемного (привлеченного) капитала и реализации продукции.

От уровня рентабельности во многом зависит финансовое состояние предприятия, его конкурентоспособность, доходность предпринимателей и работников предприятий.

Основным показателем, на основе которого производится расчет рентабельности является сумма прибыли, который характеризует превышение доходов над затратами по производству продукции или оказании услуг. Однако сумма прибыли еще не характеризует уровень эффективности коммерческой деятельности, так как она зависит от объёма деятельности, используемых ресурсов и произведенных затрат. В связи с этим, для оценки эффективности необходимо рассчитать показатели рентабельности, т.е. долю прибыли в произведенных затратах, в использованных материальных, трудовых и финансовых ресурсах предприятия.

При мониторинге и анализе эффективности коммерческой деятельности необходимо иметь ввиду, что показатели рентабельности подразделяются на обобщающие и частные. Обобщающие показатели рентабельности, характеризуют эффективность работы предприятия, в целом, а частные – эффективность использования отдельных видов ресурсов предприятия, использованных в процессе хозяйственной деятельности.



К обобщающим показателям, на основе которых производится сравнительная оценка эффективности предприятий, видов хозяйственной деятельности, отраслей и регионов, относятся: рентабельность активов или основного капитала, рентабельность затрат, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного (привлеченного) капитала, рентабельность реализации и рентабельность инвестиционной деятельности. К частным показателям, на основе которых производится оценка использования ресурсов предприятия, относятся: рентабельность основных средств и рентабельность оборотных средств.

Важным показателем эффективности является рентабельность реализации.

**Рентабельность реализации** – доля прибыли на один рубль реализованной продукции. Этот показатель характеризует эффективность реализованной продукции предприятия. К основным факторам, влияющим на этот показатель, относятся: объем произведенной и реализованной продукции, сумма и уровень производственных, коммерческих и управленческих затрат. Увеличение объема произведенной и реализованной продукции повышает доходы предприятия и оказывает влияние на снижение уровня производственных затрат. Изменение производственных затрат оказывает влияние, обратно пропорционально, на сумму прибыли и уровень рентабельности, т.е. снижение себестоимости, коммерческих и управленческих затрат приводит к увеличению прибыли и рентабельности реализованной продукции.

Рентабельность реализации является одним из основных показателем эффективности на предприятиях, связанных с реализацией продукции (торговли, предприятий питания заготовительной деятельности и т.п.).

В таблице 2.6 приведены данные о динамике рентабельности реализованных товаров, продукции (работ и услуг) по средним и малым предприятиям по Республике Мозамбик за 2007-2013 гг.

**Динамика рентабельности проданных товаров, продукции  
(работ, услуг) по средним и малым предприятиям  
Республики Мозамбик за 2007-2013 годы, в %**

Го ды	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Рентабе льность проданных товаров, %	Темп изменения по сравнению, %		Рентабель ность проданных товаров, %	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущи м годом	базисны м (2007) годом		предыдущи м годом	базисны м (2007) годом
2007	35,0	100	100	75,0	100	100
2008	45,0	128,5	128,5	65,0	86,7	86,7
2009	65,0	144,4	185,7	76,0	144,4	101,3
2010	45,0	69,2	128,6	84,0	116,9	112,0
2011	55,0	122,2	157,1	75,0	89,3	100
2012	62,0	112,7	177,1	56,0	74,7	74,7
2013	72,0	116,1	205,7	57,0	101,8	76,0

Оценивая данные значения в таблице 2.6, можно видеть, что если по средним предприятиям темп роста рентабельности реализованных товаров, продукции (работ, услуг) в 2013 г. по сравнению с 2007 г. составил 205,7%, то по малым предприятиям он снизился и составил 76,0%. Это объясняется тем, что в малых предприятиях, в период их развития, более высокие издержки производства и обращения, что оказывает влияние на сумму прибыли и уровень рентабельности.

К основным средствам увеличения рентабельности реализованной продукции следует отнести:

- увеличение объема производства и реализации продукции;
- повышение качества и конкуренции выпускаемой продукции;
- систематически изучения спроса и предложения выпускаемой продукции на рынке сбыта, т.е. улучшение маркетинга рынка;
- снижение себестоимости продукции, при улучшении её качества;
- экономия коммерческих и управленческих затрат.

Другим важным показателем экономической эффективности является рентабельность основного капитала (активов).

**Рентабельность основного капитала** – это доля чистой прибыли, приходящаяся на 1 руб. вложенных хозяйственных средств, т.е. основного

капитала. Она определяется как отношение чистой прибыли к среднегодовой сумме основного капитала ( $Кап_{ср.}$ ).

Этот показатель еще называют «рентабельность активов» и в международной практике он сокращенно пишется ROA (Return on Ossets, т.е. отдача активов).

Оценивая значения рентабельности основного капитала по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик (табл. 2.7), можно сделать вывод, что если по средним предприятиям наблюдается рост эффективности в 2013 г. по сравнению с базисным 2007 г. – 2,1 раза, то по малым предприятиям, несмотря на рост значения данного показателя по сравнению с 2012 г. (темп роста – 111,6%), по сравнению с 2007 г. мы видим снижение эффективности – 82,3%.

Таблица 2.7

**Динамика рентабельности основного капитала (активов) по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 годы, в %**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Рентабельность активов, %	Темп изменения по сравнению, %		Рентабельность активов, %	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	базисным (2007) годом		предыдущим годом	базисным (2007) годом
2007	65,0	100	100	25,0	100	100
2008	55,0	84,6	84,6	35,0	140,0	140,0
2009	35,0	63,6	53,9	24,0	68,6	96,0
2010	55,0	157,1	84,6	16,0	64,0	64,0
2011	45,0	81,8	69,2	25,0	156,3	100,0
2012	65,0	144,4	100	35,0	140,0	140,0
2013	68,0	104,6	104,6	44,0	125,7	176,0

Основными факторами, влияющими на рентабельность основного капитала, являются: сумма чистой прибыли; объем средств инвестированных в основной капитал предприятия; объем собственного капитала предприятия, объем заемного (привлеченного) капитала; структура активов, т.е. доля собственного и заемного капитала в общей сумме основного капитала; уровень ликвидности и платежеспособности предприятия.

К основным средствам повышения рентабельности основного капитала относятся:

- улучшение структуры основного капитала, т.е. повышение доли собственного капитала в общей сумме хозяйственных средств;
- эффективное использование собственного и заемного капитала;
- увеличение доходов предприятия путем выпуска и реализации качественной и пользующейся спросом продукции;
- снижение и экономия затрат по выпуску и реализации продукции;
- снижение коммерческих и управленческих расходов;
- внедрение инновационных процессов, модернизация и научно-технический прогресс производственной деятельности.

Однако наряду с оценкой эффективности основного капитала для принятия соответствующих управленческих решений необходимо оценивать рентабельность собственного капитала.

**Рентабельность собственного капитала**, как известно, определяется как доля чистой прибыли на один рубль собственного капитала, или чистая прибыль в процентах к среднегодовой сумме собственного капитала. В международной практике этот показатель принято сокращенно отмечать ROE (return on equity), т.е. отдача собственного капитала.

К основным факторам, оказывающим влияние на уровень рентабельности собственного капитала, относятся:

- сумма полученной чистой прибыли;
- размер собственного капитала предприятия;
- структура собственного капитала предприятия;
- размещение собственного капитала в активы предприятия;
- эффективное использование основных и оборотных средств предприятия.

В таблице 2.8 приведены значения рентабельности собственного капитала по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

**Динамика рентабельности собственного капитала по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007 – 2013 годы, в %**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Рентабельность собственного капитала, %	Темп изменения по сравнению, %		Рентабельность собственного капитала, %	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	базисным (2007) годом		предыдущим годом	базисным (2007) годом
2007	45,0	100	100	29,0	100	100
2008	56,0	124,4	124,4	34,0	117,2	117,2
2009	59,0	105,4	131,1	45,0	132,4	155,2
2010	64,0	108,5	142,2	33,0	73,3	113,8
2011	75,0	117,2	166,7	49,0	148,5	169,0
2012	77,0	102,7	171,1	57,0	116,3	196,6
2013	79,0	102,6	175,6	68,0	119,3	в 2,3 раза

Из таблицы 2.8 видно, что как по средним, так и по малым предприятиям наблюдается положительная картина: рост эффективности использования собственного капитала. Причем по малым предприятиям данная рентабельность увеличилась в 2013 г. по сравнению с 2007 г. в 2,3 раза.

Для дальнейшего повышения рентабельности собственного капитала предприятия необходимо:

- улучшить структуру собственного капитала, путем капитализации прибыли, добиваясь привлечения средств от учредителей и собственников предприятия;
- повышать эффективность использования активов предприятия;
- снижать дебиторскую и кредиторскую задолженность;
- повышать уровень ликвидности и платежеспособности предприятия;
- систематически осуществлять мониторинг состояния и обеспеченности основных средств предприятия, по их видам.

Важным показателем эффективности является показатель рентабельности привлеченного (заемного) капитала. Заемный капитал - средства физических и юридических лиц временно привлеченные в хозяйственную деятельность предприятия в виде кредитов, ссуд, кредиторской задолженности.

Считается, что привлечение заемного капитала будет эффективным, когда темп роста прибыли предприятия будет опережать темп роста суммы активов, т.е. будет увеличиваться показатель рентабельности активов (ROA).

Наряду с рентабельностью привлеченного капитала, одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемного капитала, в научной литературе выделяют эффект финансового рычага (ЭФР), который показывает насколько процентов увеличивается размер собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот предприятия. Он возникает в том случае, когда рентабельность совокупного капитала превышает средневзвешенную цену заемного капитала.

Эффект финансового рычага еще можно характеризовать как приращение к рентабельности собственного капитала за счет использования кредита, несмотря на его платность.

Эффект финансового рычага возникает в результате превышения рентабельности активов (ROA) над «ценой» заемного капитала, т.е. средней ставкой банковского кредита.

Обще принято, что положительный эффект финансового рычага образуется, когда рентабельность активов превышает среднюю расчетную ставку процента, т.е.  $ROA > СП$ . Иными словами, в этом случае будет происходить приращение рентабельности собственного капитала благодаря использованию кредита.

Каждая предпринимательская структура должна предусмотреть такую рентабельность активов, чтобы средств полученных от использования заемного капитала было достаточно не только на уплату процентов за кредит и налога на прибыль, но и для пополнения собственного капитала.

В таблице 2.9 приведены данные рентабельности привлеченного капитала по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

Анализируя аналитическую информацию, представленную в таблице 2.9 можно сделать вывод о росте эффективности использования привлеченного капитала за рассматриваемый период по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик. Причем за последние три года по средним

предприятиям данная рентабельность выросла по сравнению с базисным 2007 г., соответственно: в 2011 г. – в 2,2 раза, в 2012 г. – в 2,1 раза, в 2013 г. – в 2,1 раза.

Таблица 2.9

**Динамика рентабельности привлеченного капитала по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 годы, в %**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Рентабельность привлеченного капитала, %	Темп изменения по сравнению, %		Рентабельность привлеченного капитала, %	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	Базисным (2007) годом		предыдущим годом	базисным (2007) годом
2007	33,0	100	100	47,0	100	100
2008	47,0	142,4	142,4	28,0	59,6	59,6
2009	53,0	112,8	160,6	32,0	114,3	68,1
2010	62,0	117,0	187,9	48,0	150,0	102,1
2011	72,0	116,1	в 2.2 раза	62,0	129,2	132,0
2012	68,0	94,4	в 2.1 раза	56,0	90,3	119,2
2013	71,0	104,4	в 2,2 раза	65,0	116,1	138,3

По малым предприятиям не смотря на некоторое снижение эффективности использования привлеченного капитала в 2008 и 2009 гг. по сравнению с 2007 г., уже в 2013 г. темп роста эффективности составляет - 138,3%.

Для дальнейшего повышения уровня рентабельности привлеченного капитала необходимо добиваться чтобы:

- сумма срочных обязательств должны превышать сумму быстро ликвидных активов;
- ликвидных активов должно быть достаточно для покрытия срочных обязательств;
- в структуре капитала (хозяйственных средств) предприятия не должен преобладать заемный капитал;
- в структуре капитала (хозяйственных средств) предприятия должен преобладать собственный капитал.
- темп роста заемного капитала не должен превышать темп роста собственного капитала, т.е. предприятие должно быть финансово устойчивым;

- темп роста собственного капитала должен превышать темп роста заемного капитала, что способствует улучшению финансовой устойчивости предприятия.

Важным показателем эффективности является эффективность инвестиций.

Она определяется соотношением сальдированного финансового результата к инвестициям в развитие предпринимательской деятельности.

В таблице 2.10 приведены данные о рентабельности инвестиций в основной капитал.

Таблица 2.10

**Динамика рентабельности инвестиций в основной капитал по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг., в %**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Рентабельность инвестиций в основной капитал, %	Темп изменения по сравнению, %		Рентабельность инвестиций в основной капитал, %	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	базисным (2007) годом		предыдущим годом	базисным (2007) годом
2007	18,4	100	100	32,8	100	100
2008	45,7	248,4	248,4	13,3	40,5	40,5
2009	44,7	97,8	242,9	25,6	193,2	78,1
2010	24,2	54,1	131,5	11,9	46,5	36,3
2011	42,8	176,9	232,6	19,4	163,0	59,2
2012	35,6	83,2	193,5	24,2	124,7	73,8
2013	39,2	110,1	213,0	27,0	111,6	82,3

Из таблицы 2.10 можно сделать вывод, что по средним предприятиям по Республике Мозамбик за 2007-2013 гг. рост эффективности инвестиций неравномерен. По некоторым годам, например: 2009, 2010, 2012 гг. темп изменения данного показателя по сравнению с предыдущим годом отрицательный. Однако если сравнивать с базисным, 2007 г. эффективность стабильно растет.

Однако по малым предприятиям Республики Мозамбик изменение рентабельности инвестиций в основной капитал по сравнению с 2007 г. имеет отрицательное значение, что говорит о неэффективном использовании инвестиций.

В связи с этим необходимо повысить качество аналитической работы по разработке бизнес-планов, повысить уровень профессиональной подготовки кадров, повысить производительность труда работников.



К показателям эффективности относятся рентабельность основных и оборотных средств.

**Рентабельность основных средств** - доля прибыли на один рубль основных средств, или чистая прибыль в процентах к среднегодовой сумме основных средств.

Этот показатель является одним из показателей эффективности использования основных средств предприятия.

Основными факторами, влияющими на уровень рентабельности основных средств, являются:

- размер чистой прибыли;
- структура основных средств;
- инновация, модернизация и научно-технический прогресс;
- объем и качество производимой и реализуемой продукции;
- уровень амортизационных отчислений;
- создание на предприятии амортизационных фондов, направляемых на увеличение основных средств.

Для повышения уровня рентабельности основных средств необходимо:

- увеличивать объем произведенной и реализованной продукции;
- улучшать структуру основных средств по их видам;
- улучшать качество произведенной продукции на уровне мировых стандартов и требованиями рынка, спроса и предложения;
- повышать уровень производительности оборудования предприятий;
- ускорить оборачиваемость средств инвестированных в основные фонды предприятия.

Как известно, **рентабельность оборотных средств** - доля чистой прибыли на один рубль оборотных средств, или чистая прибыль в процентах к среднегодовой сумме оборотных средств. Этот показатель является одним из показателей эффективности использования оборотных средств предприятия.

Как в науке, так и на практике общепризнано, что эффективное использование оборотных средств ведет не только к общему уменьшению

размера потребности в этих средствах для выполнения производственной программы, но и способствует укреплению финансового состояния предприятия, своевременному накоплению денежных средств для осуществления платежей по обязательствам, снижению себестоимости и повышению рентабельности.

Основными причинами замедления оборачиваемости оборотных средств являются низкий коэффициент использования производственной мощности предприятия, плохой спрос на продукцию предприятия, образование большой просроченной дебиторской задолженности.

Улучшение структуры оборотных средств, считается в том случае, если:

- увеличивается доля собственных средств в обороте;
- уменьшается доля заемных средств в обороте;
- уменьшается доля дебиторской задолженности в оборотных средствах;
- уменьшается доля запасов и затрат в оборотных средствах, при увеличении объема производства и реализации продукции;
- размер денежных средств достаточных для оплаты по срочным обязательствам.

Все это можно проследить визуально, знакомясь с бухгалтерским балансом. Так, например, рост суммы производственных запасов может указывать на то, что предприятие увеличивает объем производства или накапливает сверхнормативные запасы сырья и материалов.

Изменение незавершенного производства также зависит от объема производства. Чрезмерное его увеличение может быть в результате недокомплекта выпускаемой продукции или отсутствия необходимого сырья и материалов для завершения производства.

Увеличение готовой продукции может быть в результате снижения спроса на эту продукцию ввиду плохой маркетинговой работы, отсутствия покупателей или ухудшения качества продукции.

Доказано как в науке, так и на практике, что оборотные средства по их видам должны быть в пределах необходимого количества, обеспечивающего нормальную работу предприятия.

Чем короче срок пребывания денежных средств, в том или ином виде оборотных средств, тем быстрее осуществляется кругооборот оборотных средств и меньше требуется средств для выполнения производственной программы.

В данной работе, выше указанные показатели рентабельности, нами не рассматриваются, поскольку специфика среднего, а особенно малого бизнеса предполагает малую долю или отсутствие собственных основных средств. Зачастую средний и малый бизнес осуществляет свою деятельность с использованием арендованных средств, и оценка эффективности не совсем отражает в данном случае объективно собственно предпринимательскую деятельность.

При оценке эффективности коммерческой деятельности необходимо иметь в виду, что не всегда объем прибыли и уровень рентабельности за отчетный период, может характеризовать финансовое состояние предприятия. Так, например, при даже высоких доходах и прибыли, наличие дебиторской задолженности, т.е. задолженности поставщиков и покупателей, предприятие может оказаться неликвидным и не платежеспособным. Поэтому, при оценке эффективности предприятий необходимо, наряду с изучением факторов влияющих на сумму прибыли и рентабельность, рассмотреть причины образования дебиторской и кредиторской задолженности.

Кроме оценки показателей рентабельности, важно оценивать показатель производительности труда.

**Производительность труда работников** характеризует количество продукции, произведенной в единицу рабочего времени, и определяется как отношение выпуска продукции (в стоимостном или натуральном измерении) на среднесписочную численность работников. Этот показатель является одним из важнейших показателей характеризующих эффективность использования трудовых ресурсов и хозяйственную деятельность предприятия.

Производительность труда оказывает влияние на все количественные и качественные показатели работы предприятия: объем произведенной и

реализованной продукции, численность работников, фонд оплаты труда, себестоимость продукции, сумму прибыли и уровень рентабельности.

Темп роста производительности труда, согласно объективной экономической закономерности, должен быть выше роста фонда оплаты труда, численности работников и роста производственных затрат.

В таблице 2.11 приведена динамика показателя производительности труда по средним и малым предприятиям Республики за 2007-2013 гг.

Таблица 2.11

**Динамика производительности труда по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007 – 2013 годы (тыс. руб.)**

Годы	Средние предприятия			Малые предприятия		
	Производительность труда	Темп изменения по сравнению, %		Производительность труда	Темп изменения по сравнению, %	
		предыдущим годом	базисным годом		предыдущим годом	базисным годом
2007	69,5	100	100	11,2	100	100
2008	90,2	129,8	129,8	3,2	28,6	28,6
2009	104,2	115,4	149,9	8,3	259,4	74,1
2010	135,1	129,7	194,4	16,7	201,0	149,1
2011	152,8	113,0	219,9	7,1	42,5	63,4
2012	137,9	90,3	198,4	5,8	81,7	51,8
2013	157,5	157,5	226,6	7,2	124,1	64,3

Оценивая значения данного показателя можно сделать вывод о росте эффективности использования трудовых ресурсов за рассматриваемый период по средним предприятиям (темп роста по сравнению с 2012 г. – 157,5%, по сравнению с 2007 г. – 226,6%). Однако по малым предприятиям не смотря на рост данного показателя в 2013 г. по сравнению с 2012 г. (124,1%), по сравнению с базисным – 2007 г. наблюдается снижение эффективности использования трудовых ресурсов (64,3%).

С одной стороны данный показатель характеризует эффективность живого труда (трудовые ресурсы). С другой стороны является фактором, влияющим на другие показатели экономической эффективности – например, выше рассмотренные, показатели рентабельности.

## 2.3 Методические основы оценки эффективности роста среднего и малого предпринимательства

Управление эффективностью предпринимательской деятельностью предполагает наряду с оценкой показателей экономической эффективности, оценку эффективности роста.

Рост показателей хозяйственной деятельности должен сопровождаться обязательным ростом (повышением) эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также эффективностью работы предприятия, в целом. Это считается экономической закономерностью любой предпринимательской деятельности. К ним следует отнести:

- темп роста объема реализации (оказания услуг) должен сопровождаться более высоким темпом роста суммы прибыли, уровнем рентабельности реализации, сальдированной суммы финансовых результатов, снижением уровня затрат, повышением средней заработной платы;
- темп роста инвестиционных вложений в основной капитал должен сопровождаться ростом объема производства, реализации продукции (оказанием услуг), сальдированного финансового результата, рентабельностью основного и оборотного капитала, рентабельностью инвестиций в основной капитал;
- темп роста суммы капитала и резервов должен сопровождаться более высоким ростом объема реализации, сальдированных финансовых результатов, рентабельностью реализации, рентабельностью основного капитала и собственного капитала.

Для определения выше приведенных закономерностей в развитие экономики средних и малых предприятий Республики Мозамбик, нами составлена сводная обобщающая таблица 2.12 «Динамика основных показателей хозяйственной деятельности средних и малых предприятий Республики Мозамбик за 2007 – 2013 годы».

Данные таблицы 2.12 показывают, что все показатели характеризующие объем деятельности предприятия (капитал и резервы, инвестиции в основной

капитал, объем реализации продукции), по средним и малым предприятиям, имеют тенденцию постоянного роста. Тогда как качественные показатели, характеризующие эффективность хозяйственной деятельности и использования ресурсов, имеют не стабильный характер, и тенденция изменения, отличаются по средним и малым предприятиям. Так, сальдированный финансовый результат по средним предприятиям имеет постоянный рост, что оказывает влияние на повышение эффективности хозяйственной деятельности. По малым предприятиям наблюдается также рост, но темп роста намного ниже, чем у средних предприятий.

Таблица 2.12.

**Динамика основных показателей хозяйственной деятельности средних и малых предприятий Республики Мозамбик за 2007-2013 гг., (в %)**

№№ п/п	Наименование показателей	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1.	Капитал и резервы	100	126,7	158,2	181,8	183,7	182,2	243,1
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	153,6	203,1	191,9	209,1	237,1	247,1
2.	Инвестиции в основной капитал	100	150,6	223,1	363,3	368,8	423,5	514,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	148,1	227,7	281,4	341,3	363,7	449,3
3.	Объем реализации товаров и услуг	100	107,3	126,6	155,0	174,3	182,2	274,7
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	27,8	71,8	141,7	59,0	100,4	141,7
4.	Сальдированный показатель	100	374,3	542,1	477,7	852,0	818,0	1096,5
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	60,0	178,0	102,2	202,0	268,6	369,9
5.	Рентабельность реализации	100	128,5	185,7	128,6	157,1	177,1	205,7
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	86,7	101,3	112,0	100	74,7	76,0
6.	Рентабельность основного капитала	100	84,6	53,9	84,6	69,2	100	104,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	140,0	96,0	64,0	100,0	140,0	176,0
7.	Рентабельность собственного капитала	100	124,4	131,1	142,2	166,7	171,1	175,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	117,2	155,2	113,8	169,0	196,6	230,0
8.	Рентабельности привлеченного капитала	100	142,4	160,6	187,9	220,0	210,0	220,0
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	59,6	68,1	102,1	132,0	119,2	138,3

9.	Рентабельности инвестиций в основной капитал	100	248,4	242,9	131,5	232,6	193,5	213,0
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	40,5	78,1	36,3	59,2	73,8	82,3
10.	Среднемесячная заработная плата	100	144,1	151,7	199,1	211,8	218,9	232,2
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	129,8	297,1	447,6	456,2	524,3	675,5
11.	Производительность труда	100	129,8	149,9	194,4	219,9	198,4	226,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	28,6	74,1	149,1	63,4	51,8	64,3

Рентабельность реализации, привлеченного капитала, инвестиций в основной капитал, в средних предприятиях имеют тенденцию постоянного роста, тогда как, в малых предприятиях эти показатели снижаются.

Одним из главных причин всего этого является изменение эффективности использования трудовых ресурсов. В средних предприятиях происходит систематическое повышение производительности труда, при этом происходит повышение среднемесячной заработной платы. В малых предприятиях производительность труда, по сравнению с 2007 годом составила 64,3%, а заработная плата возросла более чем в 2 раза, т.е. 226,6%.

На основании данных таблицы 2.12, произведем сравнительную оценку динамики объема реализованной продукции (оказания услуг), инвестиционных вложений, роста капиталов и резервов (собственного капитала) с результативными показателями хозяйственной деятельности, а также соответствие этих изменений требованиям объективных экономических закономерностей эффективного развития предприятий.

При оценке темпов изменения результата и сравниваемого ресурса предприятия необходимо, в отличие от показателя темпа роста, при снижении результатов хозяйственной деятельности, в расчет брать темп изменения, который определяется путем вычета из 100% процент уровня отчетного периода по сравнению с базисным периодом. Например, в таблице 2.12 темп роста рентабельности реализации по малым предприятиям в 2008 года, по сравнению с 2007 годом составил 86,7%. Для расчета темпа изменения результата и сравниваемого ресурса, необходимо использовать показатель

13,3% (100 – 86,7), со знаком минус, а не 86,7%. Это характеризует темп снижения за этот процент на 13,3%.

Вначале произведем сравнение темпа роста объема реализации продукции (оказания услуг), с темпами роста сальдированного финансового результата, среднемесячной заработной платой, рентабельностью капитала, собственного и заемного капитала, для чего рассчитаем коэффициенты соотношения результативных показателей и реализации продукции (оказания услуг) за семь лет. Базой сравнения возьмем 2007 год (таблица 2.13).

Таблица 2.13

**Динамика показателей изменения объема реализации продукции и коэффициентов его эффективности в средних и малых предприятиях Республики Мозамбик за 2007-2013 годы**

№№ п/п	Наименование показателей	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1.	Темп изменения объема реализации товаров и услуг (в %) • средние предприятия	100	107,3	126,6	155,0	174,3	182,2	274,7
	• малые предприятия	100	-72,2	-28,2	35,2	-41,0	100,4	141,7
2.	Темп изменения сальдированного финансового результата (в %) • средние предприятия	100	374,3	542,1	477,7	852,0	818,0	1096,5
	• малые предприятия	100	-40,0	178,0	102,2	202,0	268,6	369,9
	Темп изменения сальдированного финансового результата в соотношении с реализацией продукции. (коэф.) • средние предприятия	1	3,5	4,3	3,1	4,9	4,5	4,0
	• малые предприятия	1	-2,2	-2,5	-2,0	3,4	2,7	2,6
3.	Темп изменения рентабельности реализации (в %) • средние предприятия	100	128,5	185,7	128,6	157,1	177,1	205,7
	• малые предприятия	100	-13,3	101,3	112,0	100	-25,3	-24,0
	Темп изменения рентабельности реализации в соотношении с реализацией продукции. (коэф.) • средние предприятия	1	1,2	1,5	0,8	0,9	0,97	0,7
	• малые предприятия	1	-0,18	1,4	1,2	1,7	-0,25	-0,17
4.	Темп изменения среднемесячной заработной платы (в %%). • средние предприятия	100	144,1	151,7	199,1	211,8	218,9	232,2
	• малые предприятия	100	129,8	297,1	447,6	456,2	524,3	675,5



Темп изменения среднемесячной заработной платы в соотношении с реализацией продукции (коэф.)	1	1,3	1,2	1,3	1,2	1,2	0,85
• средние предприятия							
• малые предприятия	1	4,7	4,1	4,7	7,7	5,2	4,8

На основании данных таблицы 2.13 видно, что изменение объема реализации и результативных показателей по средним и малым предприятиям не одинаковы.

Средние предприятия, за анализируемый период 2007-2013 годы имеют постоянный темп улучшения показателей, как в объеме реализации, так и в по качественным показателям. При этом, темп изменения сальдированного финансового результата превышает темп изменения объема реализации продукции и коэффициент изменения составляет 4,0, т.е. возрос более чем в 4 раза. Коэффициенты роста по другим качественным показателям также значительно превышают 1,0, что указывает на более высокий рост качественных показателей по сравнению с ростом реализации продукции. Это также свидетельствует о постоянном повышении эффективности хозяйственной деятельности средних предприятий за анализируемый период.

Превышение темпа роста средней заработной платы по сравнению с темпом роста объема реализации продукции по 2012 год, сильно не нашло отражение на показатели рентабельности. Это, в основном, связано с интенсивным развитием среднего бизнеса в республике Мозамбик, улучшением социальных факторов связанных с повышением стимулирования работников средних предприятий по улучшению качества обслуживания населения и повышению производительности труда.

По малым предприятиям, данные таблицы показывают, что темп изменения объема реализации и других качественных показателей, в той или иной степени связанных с реализованной продукцией, имеют тенденцию к снижению, что нашло отражение на эффективность работы предприятий.

Объем реализации товаров и оказание услуг в малых предприятиях Республики Мозамбик за анализируемый период имеет тенденцию снижения до 2012 года. В 2012 году он достиг до базового периода 2007 года, а в 2013 году

увеличился на 41,7%. Все это нашло отражение на качественные показатели хозяйственной деятельности, т.е. эффективности малых предприятий.

Темп снижения сальдированного финансового результата и рентабельности и рентабельности реализации было выше, чем темп снижения объема реализации, что ухудшило эффективность реализованных продукции малых предприятий.

На ухудшение финансовых результатов также оказало влияние более высокий темп роста среднемесячной заработной платы работников при снижении темпов реализации продукции в малых предприятиях. Повышение среднемесячной заработной платы, при снижении темпов роста объема реализации, приводит увеличению уровня расходов по реализации продукции и уменьшению доходов и снижению прибыли и рентабельности.

Все это наблюдалось до 2012 года. Принятые меры по увеличению количества малых предприятий, численности работников в них, в конечном итоге, привело к некоторому улучшению показателей хозяйственной деятельности выразившей в повышение объема реализации товаров и оказания услуг, а также в увеличении темпа изменения сальдированного финансового результата.

В таблице 2.14 приведены данные об изменении рентабельности инвестиций в основной капитал, в сравнении с инвестиционными вложениями за период с 2007 по 2013 годы по средним и малым предприятиям республики Мозамбик.

На основании данных таблицы 2.14 можно сделать вывод о том, что инвестиционные вложения в основной капитал по средним и малым предприятиям за анализируемый период систематически возрастали. За период с 2007 года они выросли более чем в пять раз по средним предприятиям и в 4,5 раза - по малым предприятиям.

При этом темп изменения рентабельности инвестиций в основной капитал по средним предприятиям имеет тенденцию роста. До 2009 года темп изменения рентабельности в основной капитал превышает темп изменения инвестиции в основной капитал, что указывает на повышение эффективности

инвестиционных вложений. С 2010 года темп изменения рентабельности инвестиций в основной капитал немного был ниже темпа изменения инвестиций в основной капитал, при повышении уровня рентабельности инвестиций в основной капитал. Все это указывает на росте эффективности инвестиционных вложений в основной капитал.

Таблица 2.14.

**Динамика показателей изменения инвестиционных вложений  
в основной капитал и коэффициентов его эффективности в средних  
и малых предприятиях Республики Мозамбик за 2007-2013 годы**

№ п/п	Наименование показателей	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1.	Темп изменения инвестиционных вложений в основной капитал (в %)	100	150,6	223,1	363,3	368,8	423,5	514,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	148,1	227,7	281,4	341,3	363,7	449,3
2.	Темп изменения рентабельности инвестиций в основной капитал (в%)	100	248,4	242,9	131,5	232,6	193,5	213,0
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	-59,5	-21,9	-63,7	-40,8	-26,2	-17,7
3.	Темп изменения рентабельности инвестиций в основной капитал в соотношении с изменением инвестиционных вложений (коэф.)	1	1,65	1,09	0,36	0,63	0,46	0,41
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	1	-0,40	-0,10	-0,23	-0,12	-0,07	-0,04

По малым предприятиям наблюдается иное положение – при увеличении инвестиций в основной капитал, рентабельность инвестиционных вложений в основной капитал уменьшается и имеет отрицательное значение. Все это можно объяснить причиной расширения деятельности малых предприятий, которые найдут положительное влияние в будущем, путем улучшения социального и экономического положения населения Республики Мозамбик. Резкое увеличение инвестиций в малые предприятия, приводят к расширению сети малых предприятий, увеличению объема капитала в них, которое, в первые годы не может сразу положительно отразиться на уровне эффективности, а

повлияет в дальнейшем после полной комплектации оборудованием и квалифицированными кадрами.

Все это подтверждается данными приведенными в таблице 2.15, где показана тенденция изменения показателей эффективности использования собственного капитала, в соотношении с темпом изменения суммы капитала и резервов.

Таблица 2.15

**Динамика показателей изменения капитала и резервов и их коэффициентов эффективности в средних и малых предприятиях Республики Мозамбик за 2007-2013 годы**

№ п/п	Наименование показателей	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.
1.	Темп изменения суммы капитала и резервов (в %)	100	126,7	158,2	181,8	183,7	182,2	243,1
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	153,6	203,1	191,9	209,1	237,1	247,1
2.	Темп изменения рентабельности основного капитала (в %)	100	-15,4	-46,1	-15,4	-30,8	100	104,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	140,0	-4,0	-36,0	100,0	140,0	176,0
3.	Темп изменения рентабельности основного капитала по сравнению с изменением суммы капитала и резервов (в коэф.)	1	-0,12	-0,29	-0,08	-0,17	0,55	0,43
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	1	0,94	-0,19	-0,19	0,48	0,59	0,71
4.	Темп изменения рентабельности собственного капитала (в %)	100	124,4	131,1	142,2	166,7	171,1	175,6
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	100	117,2	155,2	113,8	169,0	196,6	230,0
5.	Темп изменения рентабельности собственного капитала в соотношении с изменением суммы капитала и резервов (в коэф.)	1	0,98	0,83	0,78	0,91	0,94	0,31
	• средние предприятия							
	• малые предприятия	1	0,76	0,76	0,59	0,81	0,83	0,93

Данные таблицы 2.15 показывают, что при увеличении темпов капитала и резервов (собственный капитал предприятия) по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик темп изменения рентабельности

основного капитала по средним предприятиям имеет тенденцию снижения до 2012 года, а по малым предприятиям - до 2011 года. Это связано с тем, что в связи с ежегодными инвестиционными вложениями в основной капитал, вводом новых средних и малых предприятий, отдача откладывалась на более поздние сроки, что и показывают данные о повышении рентабельности в 2012 и 2013 годах. В эти годы темп изменения рентабельности основного капитала превышает темп изменения суммы капитала и резервов, т.е. повышается их эффективность использования инвестиционных вложений.

Как было обосновано выше, показатели эффективности роста определяются соотношением темпов изменения результативных показателей предпринимательской деятельности (объем реализации товаров, продукции (работ и услуг), сальдированный финансовый результат) к темпу изменения ресурсов (среднесписочной численности работников, капиталы и резервы, активы, привлеченные средства и др.).

Положительным является, когда темп изменения результатов хозяйственной деятельности превышает темп изменения ресурсов:  
 $T_{рез,i,j} > T_{рес,i,j}$

где  $T_{рез,i,j}$  – темп изменения  $i$ -го результата в  $j$ -м году;

$T_{рес,i,j}$  – темп изменения  $i$ -го ресурса в  $j$ -м году.

Нами разработана методика оценки эффективности роста предпринимательской деятельности за определенный период.

Алгоритм оценки эффективности роста предпринимательской деятельности за определенный период:

Шаг 1. Расчет темпов изменения результата и сравниваемого ресурса предпринимательской деятельности:  $T_{рез,i,j}$  и  $T_{рес,i,j}$ .

Шаг 2. Соотношение темпов изменения результата и сравниваемого ресурса предпринимательской деятельности:  $T_{рез,i,j}$  и  $T_{рес,i,j}$ .

Шаг 3. Если  $T_{рез,i,j} > T_{рес,i,j}$ , то ставится обозначение «+» - положительная тенденция, если  $T_{рез,i,j} \leq T_{рес,i,j}$ , то ставится обозначение «-» - отрицательная тенденция.

Шаг 4. Создание матрицы:  $m \times n$ , где  $m$  – количество годов в исследуемом периоде,  $n$  – количество соотношений темпов изменения результатов и темпов изменений ресурсов.

Шаг 5. Расчет коэффициента эффективности роста по конкретному году по формуле:  $I(\text{э.р.})_{i,j} = \frac{\sum P_{i,j}}{\sum M_{i,j}}$ , где  $\sum P_{i,j}$  – сумма положительных тенденций  $i$  – го соотношения темпов роста результата и ресурса, в  $j$  -м году,  $\sum M_{i,j}$  – сумма отрицательных тенденций  $i$  – го соотношения темпов роста результата и ресурса, в  $j$  -м году.

Расчет коэффициента эффективности роста по годам позволяет проводить сравнительную оценку предпринимательской деятельности по годам.

В таблице 2.16 приведены значения соотношения темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения среднесписочной численности работников (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

Таблица 2.16

**Соотношение темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения среднесписочной численности работников (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Мозамбика за 2007-2013 гг.**

Годы	Средние предприятия	Малые предприятия
2008	107,3/82,7=129,8 (+)	27,8/96,5=28,8 (-)
2009	118,0/102,2=115,5 (+)	259/101,0=256,4 (+)
2010	122,4/94,4=130,0 (+)	197,3/97,6=202,2 (+)
2011	112,4/99,5=113,0 (+)	41,7/99,1=42,1 (+)
2012	104,6/115,8=90,3 (+)	170,0/205,2=82,9 (+)
2013	150,8/132,0=114,2 (+)	141,2/114,3=123,5 (+)

Из таблицы 2.16 видно, что по средним предприятиям Республики Мозамбик наблюдается положительная тенденция, что говорит о преобладании роста оборота по сравнению с изменением использования трудовых ресурсов.

По малым предприятиям из шести оцениваемых годов, только в трех присутствует положительная тенденция: в 2009, 2010, 2013 гг.

Отсюда можно рекомендовать малому бизнесу эффективно использовать трудовые ресурсы.

При оценки соотношения темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения капитала и резервов (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг. (табл. 2.17), можно видеть, что если по средним предприятиям в 2008 и 2009 гг. наблюдается отрицательная тенденция (преобладание роста использования капиталов и резервов по сравнению с ростом оборота), то с 2010 г. и по 2013 г. мы имеем эффективный рост предпринимательской деятельности.

Если оценивать эффективность роста предпринимательской деятельности малых предприятий Республики Мозамбик, то за рассматриваемый период в целом идет положительная тенденция. Только в 2008 г. и 2011 г. рост капитала и резервов преобладает над ростом оборота, что говорит о снижении в этих годах тенденции эффективности роста, а по другим наблюдается увеличение эффективности роста.

Таблица 2.17

**Соотношение темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения капитала и резервов (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.**

Годы	Средние предприятия	Малые предприятия
2008	107,3/120,7=88,9 (-)	27,8/153,6=18,1 (-)
2009	118,0/124,9=94,5 (-)	259,0/132,3=196,0 (+)
2010	122,4/114,9=106,5 (+)	197,7/99,5=198,3 (+)
2011	112,4/101,1=111,2 (+)	41,7/109,0=38,3 (-)
2012	1104,6/99,1=105,5 (+)	170,0/113,4=149,9 (+)
2013	150,8/133,5=113,0 (+)	141,2/104,3=135,4 (+)

Однако по использованию активов (инвестициям в основной капитал) по средним предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг. имеется снижение эффективности роста с учетом роста оборота. Только в 2011 и 2013 гг. эффективность роста положительная (табл. 2.18).

По малым предприятиям в целом, за исключением 2008 и 2011 гг., тенденция эффективности роста положительная.

Таблица 2.18

**Соотношение темпа изменения оборота ( в % к предыдущему году)  
к темпу изменения активов (инвестиций в основной капитал)  
(в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям  
Республики Мозамбик за 2007-2013 г.**

<b>Годы</b>	<b>Средние предприятия</b>	<b>Малые предприятия</b>
2008	107,3/168,7=63,6 (-)	27,8/148,1=18,8 (-)
2009	118,0/148,1=79,7 (-)	259/153,6=168,6 (+)
2010	122,4/162,8=75,2 (-)	197,3/123,7=159,5 (+)
2011	112,4/100,9=111,4 (+)	41,7/121,3=34,4 (-)
2012	104,6/115,5=90,6 (-)	170,0/106,6=159,5 (+)
2013	150,8/121,5=124,1 (+)	141,2/123,6=114,2 (+)

Наряду с оценкой эффективности роста по обороту, необходимо сравнивать темп изменения сальдированного результата с другими показателями.

Например, с изменением значений оборота.

Из таблицы 2.19 можно оценить эффективность роста по соотношению сальдированного финансового результата к изменению оборота за 2010-2013 гг.

Таблица 2.19

**Соотношение темпа изменения сальдированного результата  
(в % к предыдущему году) к темпу изменения оборота  
(в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям  
Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.**

<b>Года</b>	<b>Средние предприятия</b>	<b>Малые предприятия</b>
2008	374,3/107,3=348,8 (+)	60/27,8=215,8 (+)
2009	144,8/118,0=122,7 (+)	297,0/259=114,7 (+)
2010	88,1/122,4=72,0 (-)	57,4/197,3=29,1 (-)
2011	178,3/112,4=158,6 (+)	197,7/41,7=474,1 (+)
2012	96,1/104,6=91,9 (-)	133,0/170,0=78,2 (+)
2013	133,9/150,8=88,8 (+)	137,7/141,2=97,5 (-)

По средним предприятиям в целом положительная тенденция, кроме 2010 и 2012 гг.

По малым предприятиям отрицательная тенденция в 2010 и 2013 гг.

В таблице 2.20 приведены значения соотношения темпа изменения сальдированного финансового результата (в % к предыдущему году) к темпу



изменения капиталов и резервов (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

Оценка данных показателей позволяет сделать выводы о росте эффективности использования капиталов и резервов за рассматриваемый период в Республике Мозамбик как по средним предприятиям (за исключением 2010 и 2012 гг.) и малым предприятиям (за исключением 2008 и 2010 гг.).

Таблица 2.20

**Соотношение темпа изменения сальдированного финансового результата  
(в % к предыдущему году) к темпу изменения капиталов и резервов  
(в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям  
Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.**

Года	Средние предприятия	Малые предприятия
2008	374,3/126,7=295,4 (+)	60,0/153,6=39,1 (-)
2009	144,8/124,9=115,9 (+)	297,0/132,3=224,5 (+)
2010	88,1/114,4=77,4 (-)	57,4/99,5=57,7и (-)
2011	178,3/101,1=176,4 (+)	197,7/109,0=181,4 (+)
2012	96,1/99,1=97,0 (-)	133,0/113,4=117,3 (+)
2013	133,9/133,5=100,3 (+)	137,7\104,3=132,0 (+)

Анализируя данные таблицы 2.21 можно сделать вывод, что эффективность роста (по соотношению темпа изменения сальдированного финансового результата к темпу изменения инвестиций в основной капитал (активы)) за рассматриваемый период у малых предприятий Республики Мозамбик выше по сравнению со средними предприятиями.

Таблица 2.21

**Соотношение темпа изменения сальдированного финансового результата  
(в % к предыдущему году) к темпу изменения инвестиций в основной  
капитал (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям  
Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.**

Года	Средние предприятия	Малые предприятия
2008	374,3/168,7=248,5 (+)	60,0/148,1=40,5 (-)
2009	144,8/148,1=97,8 (-)	297,0/153,6=193,4 (+)
2010	88,1/162,8=54,1 (-)	57,4/123,7=40,4 (-)
2011	178,3/100,9=176,7 (+)	197,7/121,3=163,0 (+)
2012	96,1/115,5=83,2 (-)	133,0/106,6=124,8 (+)
2013	133,9/121,5=110,2 (+)	137,7/123,6=111,4 (+)

Как было подчеркнуто в первой главе при управлении экономикой важно учитывать экономические законы. Один из них гласит, что производительность труда должна расти быстрее, чем заработная плата.

В таблице 2.22 нами проведена оценка соотношения изменения производительности труда с изменениями заработной платы по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

Таблица 2.22

**Соотношение темпа изменения производительности труда (по отношению к предыдущему году, в %) к темпу изменения среднемесячной заработной платы (по отношению к предыдущему году, в %) по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.**

Года	Средние предприятия	Малые предприятия
2008	129,8/144,1= 90,1 (-)	28,7/129,8=22,1 (-)
2009	115,4/105,2=109,7 (+)	256,5/229,0=112,0 (+)
2010	129,7/131,3/=98,8 (-)	203,3/150,6=134,3 (+)
2011	113,0/106,3=106,3 (+)	7,09/101,9=7,0 (-)
2012	90,3/103,4=82,5 (-)	82,0/114,9=71,4 (-)
2013	114,2/106,1=107,6 (+)	123,6/130,3=94,9 (-)

По данным таблицы 2.22 можно сделать вывод, что если по средним предприятиям в целом имеется положительная картина (за исключением 2008, 2010, 2012 гг.), то по малым предприятиям тенденция эффективности роста отрицательная.

Отсюда можно дать рекомендации о повышении производительности труда на малых предприятиях, через повышение квалификации сотрудников, внедрение новых технологий, сотрудничество с крупными компаниями и др.

В таблице 2.23 приведены рассчитанные значения коэффициента эффективности роста по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2008-2013 гг.

Данный коэффициент рассчитывается по формуле:

$$I(\text{э.р.})_{i,j} = \frac{\sum P_{i,j}}{\sum M_{i,j}}, \text{ где } \sum P_{i,j} - \text{сумма положительных тенденций } i - \text{го}$$

соотношения темпов роста результата и ресурса, в  $j$ -м году,

$\Sigma M_{i,j}$  - сумма отрицательных тенденций  $i$  – го соотношения темпов роста результата и ресурса, в  $j$  -м году.

Если значение данного коэффициента больше единицы, то можно сделать вывод об увеличении эффективности роста по данным показателям. Если значение коэффициента эффективности роста меньше единицы, то это говорит о отрицательном значении эффективности роста.

Анализируя значения показателей таблицы 2.23 как по средним, так и по малым предприятиям за 2008-2013 гг. можно сделать вывод, что в целом наблюдаются положительные значения эффективности роста.

Таблица 2.23

**Значения коэффициента эффективности роста по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.**

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Соотношение темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения среднесписочной численности работников (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик						
<b>средние предприятия</b>	+	+	+	+	+	+
<b>малые предприятия</b>	-	+	+	+	+	+
Соотношение темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения капитала и резервов (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик						
<b>средние предприятия</b>	-	-	+	+	+	+
<b>малые предприятия</b>	-	+	+	-	+	+
Соотношение темпа изменения оборота (в % к предыдущему году) к темпу изменения активов (инвестиций в основной капитал) (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик						
<b>средние предприятия</b>	-	-	-	+	-	+
<b>малые предприятия</b>	-	+	+	-	+	+
Соотношение темпа изменения сальдированного результата (в % к предыдущему году) к темпу изменения оборота (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик						
<b>средние предприятия</b>	+	+	-	+	-	+
<b>малые предприятия</b>	+	+	-	+	+	-

Соотношение темпа изменения сальдированного финансового результата (в % к предыдущему году) к темпу изменения капиталов и резервов (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик <b>средние предприятия</b> <b>малые предприятия</b>	+	+	-	+	-	+
	-	+	-	+	+	+
Соотношение темпа изменения сальдированного финансового результата (в % к предыдущему году) к темпу изменения инвестиций в основной капитал (в % к предыдущему году) по средним, малым предприятиям Республики Мозамбик <b>средние предприятия</b> <b>малые предприятия</b>	+	-	-	+	-	+
	-	+	-	+	+	+
Соотношение темпа изменения производительности труда (по отношению к предыдущему году, в %) к темпу изменения среднемесячной заработной платы (по отношению к предыдущему году, в %) по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик <b>средние предприятия</b> <b>малые предприятия</b>	-	+	-	+	-	+
	-	+	+	-	-	-
Коэффициент эффективности роста ( $I(э.р.)_{i,j}$ ) <b>средние предприятия</b> <b>малые предприятия</b>	<b>1,33</b> <b>0,16</b>	<b>1,33</b> <b>7</b>	<b>0,4</b> <b>1,33</b>	<b>7</b> <b>1,33</b>	<b>0,4</b> <b>6</b>	<b>7</b> <b>2,5</b>

Причем по средним предприятиям в 2011 и 2013 гг. данный коэффициент имеет максимальное значение – 7, и только в 2010 г. он меньше единицы.

По малым предприятиям только в 2008 г. данный коэффициент имеет значение меньше единицы, а по остальным годам наблюдается положительные значения эффективности роста.

Между тем, имеются еще значительные резервы повышения эффективности роста показателей предпринимательской деятельности, по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик.

Управление эффективностью развития малого и среднего бизнеса должно быть направлено на дальнейшее увеличение темпов роста результативных показателей по сравнению с темпами роста используемых ресурсов.

## **Глава 3. Организационно-управленческий механизм повышения эффективности предпринимательской деятельности**

### **3.1 Подходы к управлению эффективностью развития среднего и малого бизнеса за рубежом**

Эффективному управлению развития среднего и малого бизнеса уделяется большое внимание во многих странах, включая развитые страны в США, Великобритании, Германии, Франции, Италии, Японии, Южной Кореи и др., а также в других странах мировой экономики, включая Россию и страны Южной Африки.

Средние и малые предприятия, как хорошо известно, играют важную роль в экономике государств Европы, США, Японии, и других стран.

В ряде стран ЕС предприятия среднего и малого предпринимательства производят от 60 до 85% ВВП.

Средний и малый бизнес решает не только экономические задачи, включая вклад в рост ВВП страны, но и социальные. Одна из основных целей управления развитием среднего и малого предпринимательства в любой стране мира заключается в повышении уровня занятости населения, его качества жизни.

В связи с этим поддержка Правительством среднего и малого бизнеса в настоящее время является одной из важных задач в области экономической политики. В этих условиях действия Правительства должны быть направлены не только на выделение финансовых средств малым и средним предприятиям, но и создание условий, которые позволили бы им не только поддерживать себя на должном уровне, но и эффективно развиваться.

Нами были проанализированы подходы к управлению развитием среднего и малого бизнеса в различных странах.

Большой опыт поддержки малого и среднего бизнеса у США. Еще в 1953 г. были выработаны принципы и философия поддержки развития малого и среднего бизнеса в США и была создана Администрация по делам малого

бизнеса в США (АМБ, US Small Business Administration), представляющая и защищающая интересы малого и среднего бизнеса на правительственном уровне. Данная организация имеет широкую сеть и имеет представительства во всех крупнейших городах США, что позволяет осуществлять поддержку среднего и малого предпринимательства во всех штатах.

Основными задачами АМБ являются:

- помощь в получении кредита и предоставление гарантий по кредитам для малых и средних предприятий;
- техническая и информационная поддержка бизнеса;
- развитие конкурентной среды.

АМБ оказывает содействие в разработке программ развития малого и среднего бизнеса, каждая из которых имеет свою цель, сферу деятельности, сроки реализации, клиентскую базу, условия и требования участия в ней, а также управляет их реализацией. Наиболее традиционными и крупными являются - поддержка деловой активности женщин, развитие экспортно-ориентированных производств и др.

У АМБ существует четыре программные функции.

#### **Обеспечение доступа к капиталу (финансирование предприятий).**

АМБ предоставляет малым предприятиям множество вариантов финансирования, от микрокредитов на удовлетворение самых мелких потребностей, до значительных заемных средств и инвестиций в долю акционерного участия;

**Развитие предпринимательства через информационные услуги, техническую помощь и обучение.** АМБ предоставляет индивидуальные консультации малому бизнесу, как при личной встрече со специалистами, так и через интернет, а также недорогие программы обучения для начинающих предпринимателей и предприятий.

**Содействие средним и малым предприятиям в заключении контрактов с правительством (федеральные закупки товаров, работ и услуг).** Правительство США является самым крупным в мире покупателем товаров и услуг. Ежегодно федеральное правительство осуществляет закупки

на сумму около 200 млрд. долларов. В соответствии с Законом о малом предприятии, АМБ совместно с другими федеральными министерствами и ведомствами помогает малым предприятиям получить прибыль в размере около 23% от федерального бюджета, выделяемого на закупки товаров, работ и услуг по контрактам с правительственными генподрядчиками. АМБ также сообщает малым предприятиям о возможностях участия в правительственных контрактах в качестве субподрядчиков, проводит с ними разъяснительную работу и соответствующие программы обучения.

**Защита интересов малых предприятий.** Созданный в 1978 году в структуре АМБ Отдел защиты интересов малых предприятий рассматривает утвержденные Конгрессом законы и представляет интересы малых предприятий в слушаниях. Кроме того, отдел оценивает, как отразятся на деятельности малого бизнеса те или иные законодательные акты. Также в отделе проводят научные исследования по широкому кругу вопросов, связанных с малыми предприятиями и конъюнктурой мелкого предпринимательства [137].

Особое место занимает программа финансового содействия малому бизнесу в случае чрезвычайных обстоятельств (стихийных бедствий, социальных беспорядков, террористических актов) и программа государственного гарантирования аренды и страхования строительных подрядов, осуществляемых малыми предприятиями. Малый бизнес имеет и специальные налоговые льготы, например «бонус первого года», налоги выплачивается с половины налогооблагаемой суммы, что способствует развитию малого бизнеса, стимулируя открытие малых компаний, увеличивая количество новых рабочих мест.

Во всех штатах страны региональные представительства АМБ, взаимодействуют с Центрами развития предпринимательства (ЦРП). ЦРП создаются АМБ совместно с университетами (иногда с администрацией штата). АМБ обеспечивает 50% финансирование ЦРП, т.е. из средств федерального бюджета. Остальные 50% покрываются принимающей стороной из какого-либо одного из следующих источников: собственные средства университета, бюджет

штата, частные спонсоры или меценаты. Принимающая сторона может обеспечить финансирование и материальными средствами (помещения, оборудование, техника и т.д.).

ЦРП не получают прямые доходы и прибыль, и их деятельность нацелена на достижение косвенных результатов в виде получения налогов от малого бизнеса и создания новых рабочих мест. Незначительные доходы ЦРП получают от тренингов и семинаров для предпринимателей. Полученные средства идут на оплату услуг преподавателей и аренду помещений. Привлекаемые преподаватели и консультанты ЦРП должны обязательно иметь опыт собственного предпринимательства.

Основной акцент ЦРП делают на обучение населения навыкам предпринимательства и ведения бизнеса, поиск источников финансирования и предоставление консультаций по расширению действующего бизнеса. Услуги, предоставляемые ЦРП, можно подразделить на 7 основных направлений:

- обучение и консультации населения в сфере ведения бизнеса. ЦРП набирают группы людей, желающих начать свое дело или бизнес, предоставляют им стандартные бизнес-планы, обучают необходимым процедурам для открытия бизнеса, обучают делать расчеты и проводить технико-экономическое обоснование бизнес-проекта;
- содействие в получении данных по маркетинговым исследованиям, экономическим прогнозам, тенденциям рынка, рынкам сбыта и поставщикам;
- содействие в подготовке документов для участия в конкурсах по государственным закупкам, подготовке сертификатов и прохождении аккредитации в списке участников реализации государственных заказов;
- содействие в доступе к участию в программах правительства по поддержке малого бизнеса;
- содействие в поиске источников финансирования;
- содействие в подготовке документов и оформлении заявок на получение финансовой помощи и финансирования, предоставляемых финансовыми и кредитными организациями;
- сопровождение бизнеса: постоянные консультации, семинары,



тренинги по интересующим темам [139].

Заслуживает интерес опыт по повышению эффективности развития среднего и малого предпринимательства в Японии. В настоящее время в Японии число малых предприятий составляет 99% от общего числа предприятий. На данный момент в Японии 6,5 млн. предприятий - это малые предприятия. Занято на них 54 млн. человек, т.е. 70% всей рабочей силы Японии. Их доля в ВВП - около 52% (около 3 трлн. долларов), в капитальных вложениях - около 40%, а их доля в экспорте всей японской продукции составляет сегодня 15% .

В Японии достаточно легко можно начать собственный бизнес. Чтобы работать как индивидуальный предприниматель, нужно только зарегистрироваться. Регистрация юридического лица стоит чуть больше \$1. На старт предприятия принято брать кредиты в банках либо в торгово-промышленных палатах. Правительство следит за тем, чтобы во всех частных банках работали кредитные программы для начинающих предпринимателей. Средняя годовая ставка по такому кредиту - 3-5%.

Специфика развития среднего и малого бизнеса в Японии характерна тем, что их деятельность включена, в экономику крупного предприятия и преимущественно в виде субпоставщиков, что взаимовыгодно и надежна для двух сторон.

В Чехии государство оказывает поддержку средним и малым предприятиям путем развертывания различных программ гарантий и льготных кредитов при посредничестве Чешско-моравского Банка Гарантий и Развития, контрольный пакет в котором принадлежит государству.

В Финляндии имеется мировой опыт поддержки малого предпринимательства путем создания специальных государственных фондов.

Так, система государственной поддержки среднего и малого предпринимательства в Финляндии состоит из ряда специальных государственных фондов, объединенных в государственную специальную финансовую компанию «Финвера». Компания предоставляет и управляет кредитами, гарантиями и другими условными обязательствами.

Развитию малого и среднего бизнеса уделяется большое внимание во Франции.

Во Франции к категории малых относятся предприятия, на которых трудится менее 50 наемных работников.

Ежегодно в стране открывается около 250000 малых предприятий, причем 40–50% новых рабочих мест, создаваемых во Франции, приходится на малые и средние предприятия.

В настоящее время в стране функционирует более 3 млн. малых и средних предприятий. Наибольшее количество компаний занято в сфере услуг - 1,5 млн., в торговле занято 780 тыс., в строительстве - 350 тыс., в промышленности - 303 тыс. компаний. Практически половину малых предприятий можно отнести к семейному или индивидуальному бизнесу (без привлечения наемного персонала).

Для координации развития среднего и малого бизнеса во Франции создан специальный орган - Национальное агентство по созданию предприятий (АНСЕ), призванный оказывать содействие в создании и развитии новых предприятия. Данное агентство также занимается предотвращением банкротств, изыскивая возможности для скупки предприятий при возникновении угрозы банкротства.

В качестве государственной поддержки малого и среднего бизнеса во Франции можно отметить следующее:

1. Новые малые предприятия на два года освобождаются от налогов на акционерные общества и от местных налогов, также для них снижается подоходный налог и налог с инвестируемой части прибыли.

2. Поддержка предпринимателей, которые открывают свой бизнес в экономически депрессивных зонах: предоставление скидок и отмена выплат в фонды социального обеспечения (здравоохранения, пенсионного фонда, фонда для многосемейных, в кассу пособий для безработных).

3. Реализация специальной программы поддержки для безработных, решивших создать собственный бизнес: освобождение от налогов на три года и

на год - от обязательных социальных выплат в кассы соцстраха, получение льготных кредитов, ссуд и субсидий.

4. Создание фонда объемом 2 млрд. евро, средства которого направляются на инвестиции и кредиты малому и среднему бизнесу, для поддержки их в условиях кризиса.

5. Реализация программ направленных на оказание информационной, консультационной и технической помощи предприятиям, не имеющим опыта внешнеэкономической деятельности и желающих выйти на зарубежные рынки, поиск зарубежных партнеров и налаживание деловых связей.

В России, как и в других странах, многое делается для развития малого и среднего бизнеса. В целях реализации такой политики в системе исполнительной власти субъектов Российской Федерации вопросами малого и среднего предпринимательства занимается множество органов и структур с различными функциями и полномочиями. В некоторых регионах образованы специализированные департаменты развития и поддержки малого предпринимательства.

Создаются также разнообразные советы, координационные комитеты, рабочие группы по развитию предпринимательства при высших органах исполнительной власти субъектов Федерации.

В некоторых регионах, наряду со структурными подразделениями региональных органов исполнительной власти, сложилась инфраструктура, позволяющая достаточно эффективно осуществлять поддержку малого и среднего бизнеса.

В России на данный момент действует около 200 объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (бизнес инкубаторы, технопарки, региональные агентства поддержки малого и среднего бизнеса). Они организуют обучение предпринимателей, для получения ими соответствующих знаний и навыков, необходимых для ведения эффективного бизнеса, оказывается информационная и консалтинговая поддержка, разрабатываются бизнес-планы и т.п. В каждом регионе функционируют десятки объединений предпринимателей и торгово-промышленные палаты.

Органы законодательной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации располагают в настоящее время значительными возможностями для проведения активной, действенной политики поддержки развития малого и среднего бизнеса. В субъектах Российской Федерации реализуются региональные программы поддержки средних и малых предприятий, которые включают комплекс мер по развитию предпринимательства в регионах, выделяются бюджетные ассигнования, применяются налоговые льготы и т.п.

Взаимоотношения Федерального и региональных фондов при софинансировании региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса осуществляются на основе соглашений между Федеральным фондом, администрациями регионов и региональными фондами. Данные соглашения определяют порядок эффективного использования средств федерального и регионального бюджетов, а также средств, привлекаемых на эти цели из других источников финансирования. В них предусматриваются паритетное финансирование, контроль и гарантии по использованию бюджетных средств.

Обобщив результаты анализа опыта зарубежных стран по повышению эффективности развития среднего и малого предпринимательства можно выделить основные факторы, влияющие на данный процесс (табл. 3.1).

Таблица 3.1

**Основные организационно-управленческие и экономические факторы, влияющие на эффективность развития среднего и малого предпринимательства**

Обеспечивающие подсистемы	Факторы
<b>1. Финансовое обеспечение</b>	<p><i>Финансово-кредитная поддержка:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Фиксированные низкие процентные ставки по кредитам на весь срок кредитования, длительные сроки кредитования (до 10-20 лет).</li> <li>2. Низкие проценты по лизингу и предоставление льготных условий по его обслуживанию.</li> <li>3. Предоставление государством финансовой помощи при расширении и модернизации действующих предприятий (для покупки недвижимости, оборудования, технологий) начинающим предпринимателям, женщинам, молодежи, инвалидам и т.д.</li> <li>4. Безвозмездная финансовая помощь крупным компаниям на цели поддержки мелких бизнесменов.</li> <li>5. Предоставление государством гарантий по кредитам для малых и средних предприятий.</li> </ol>

	6. Предоставление венчурного капитала молодым предпринимателям и студентам.
<b>2. Налоговое обеспечение</b>	<p><b>Налоговая поддержка:</b></p> <p>1. Освобождение от ряда налогов в первые 2-4 года работы предпринимателей.</p> <p>2. Снижение налоговых ставок для малых предприятий в два раза по сравнению с другими субъектами предпринимательской деятельности.</p>
<b>3. Организационное обеспечение</b>	<p><b>Организационная поддержка:</b></p> <p>1. Создание и функционирования на государственном, региональном и муниципальном уровне соответствующих организаций (центров, агентств, ассоциаций и т.п.), по оказании помощи в эффективном развитии предприятий среднего и малого бизнеса.</p> <p>2. Содействие средним и малым предприятиям в заключении контрактов с правительством (федеральные закупки товаров, работ и услуг).</p> <p>3. Защита интересов предпринимателей на различных уровнях и по различным вопросам.</p> <p>4. Привлечение средних и малых предприятий к выполнению государственных заказов и резервирование за ними производства определенного перечня товаров и объема работ, в т.ч. привлечение к выполнению госзаказов в оборонной промышленности.</p> <p>5. Содействие в поисках источников финансирования.</p> <p>6. Организация усиления интеграции среднего и малого бизнеса с крупными предприятиями на взаимовыгодной основе.</p> <p>7. Поддержка экспортной деятельности средних и малых предприятий: содействие продвижению продукции малых предприятий на рынки других стран, предоставление льгот и скидок для предприятий, выходящих на зарубежный рынок.</p> <p>8. Развитие франчайзинга.</p>
<b>4. Правовое обеспечение</b>	<p><b>Правовая поддержка:</b></p> <p>1. Разработка и реализация законов и законодательных актов по поддержке развития малого и среднего бизнеса.</p> <p>2. Ограничение вмешательства государственных контролирующих органов в деятельность малого и среднего бизнеса.</p>
<b>5. Инновационное обеспечение</b>	<p><b>Поддержка инновационного развития:</b></p> <p>1. Поддержка научных исследований осуществляемых для развития средних и малых предприятий, принятие специальных программ поддержки научных исследований средних и малых предприятий, предоставление льгот на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, низкие проценты кредитования этих исследований на длительные сроки.</p> <p>2. Предоставление наукоемким малым предприятиям производственных, служебных, торговых помещений.</p> <p>3. Создание, функционирование и развитие «технопарков», «бизнес-инкубаторов».</p> <p>4. Грантовая поддержка инновационных исследований и внедрения их результатов в практику.</p>

<p><b>6. Информационное, консалтинговое обеспечение, обучение персонала</b></p>	<p><i>Информационная, консалтинговая, кадровая поддержка:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Предоставление индивидуальных консультаций менеджерам малым и средних предприятий, как при личной встрече, так и через интернет.</li> <li>2. Предоставление недорогих программ обучения для начинающих предпринимателей, обучение и консультации населения в сфере ведения бизнеса.</li> <li>3. Предоставление программ подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников и специалистов.</li> <li>4. Консультации, оказание помощи в подготовке документов для участия в конкурсах по государственным закупкам, в доступе к участию в программах правительства по поддержке среднего и малого бизнеса.</li> <li>5. Проведение маркетинговых исследований, предоставление информации по экономическим прогнозам, тенденциям рынка, развития конкурентной среды, рынкам поставки и сбыта.</li> <li>6. Оказание поддержки в разработке бизнес проектов и бизнес планов по эффективному развитию среднего и малого бизнеса.</li> </ol>
---	--

Так, решение проблемы поиска и доступа среднего и малого бизнеса к источникам финансирования существенно активизирует развитие данного сектора экономики.

Только целенаправленная и действенная государственная политика в области финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства может способствовать его развития. Механизмами обеспечения доступа малого и среднего бизнеса к источникам финансирования, являются: разработка и реализация программ кредитных гарантий; развитие и внедрение высокودинамичной и экономически эффективной системы микрофинансирования; внедрение в сферу малого предпринимательства лизинговых операций; развитие кредитной кооперации, бюджетная поддержка малого предпринимательства; предоставление льготных займов для малого предпринимательства через систему фондов поддержки предпринимательства, реализация программ предоставления грантов для малых и средних предприятий. Причем следует подчеркнуть, что развитие лизинга является один из эффективных инструментов привлечения инвестиционных ресурсов в малый и средний бизнес. Для малых и средних предприятий лизинговые операции

зачастую являются единственным способом осуществить оснащение и модернизацию производства.

Кредитование субъектов среднего и малого бизнеса необходимо осуществлять на льготных условиях с компенсацией разницы части процентных ставок за счет бюджетных средств через систему фондов поддержки малого предпринимательства.

Одним из факторов развития среднего и малого предпринимательства является финансовое стимулирование крупного бизнеса с целью повышения его мотивации по интеграции с средними и малыми предприятиями на взаимовыгодной основе.

Важным моментом по обеспечению развития среднего и малого предпринимательства является предоставление ему льгот в области налогообложения, например освобождение от ряда налогов в первые 2-4 года работы предпринимателей, снижение налоговых ставок для малых и средних предприятий в два раза по сравнению с другими субъектами предпринимательской деятельности и др.

Ключевым моментом эффективности развития среднего и малого бизнеса является организационное обеспечение. К организационным факторам влияющих на успешную деятельность малых и средних предприятий относятся создание и функционирования на государственном, региональном и муниципальном уровне соответствующих организаций (центров, агентств, ассоциаций и т.п.), по оказании помощи в эффективном развитии предприятий среднего и малого бизнеса, содействие малым и средним предприятиям в заключении контрактов с правительством (федеральные закупки товаров, работ и услуг), защита интересов предпринимателей на различных уровнях и по различным вопросам, привлечение малых и средних предприятий к выполнению государственных заказов и резервирование за ними производства определенного перечня товаров и объема работ, в т.ч. привлечение к выполнению госзаказов в оборонной промышленности, организация усиления интеграции среднего и малого бизнеса с крупными предприятиями на взаимовыгодной основе, организация франчайзинга и др.

Правовое обеспечение должно быть направлено на защиту интересов малого и среднего предпринимательства, обеспечения функционирования правового поля по развитию данного бизнеса.

Инновационное обеспечение должно способствовать внедрению научных разработок в малый и средний бизнес, что будет способствовать повышению конкурентоспособности малых и средних предприятий, повышению эффективности, включая производительность труда на этих предприятиях. К основным факторам направленных на инновационное развитие относятся: поддержка научных исследований малых и средних предприятий, принятие специальных программ поддержки научных исследований малых предприятий, предоставление льгот на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, низкие проценты кредитования этих исследований на длительные сроки, предоставление наукоемким малым предприятиям производственных, служебных, торговых помещений, создание и функционирование «технопарков», «бизнес-инкубаторов», грантовая поддержка инновационных исследований и внедрения их результатов в практику и др.

Информационное, консалтинговое обеспечение, обучение персонала важная подсистема управления развитием среднего и малого предпринимательства. Так информационное обеспечение позволяет предоставлять малым и средним предприятиям информацию о состоянии рынка, конкурентной среды, деловой активности, покупательной способности населения, прогнозы состояния макро и микро экономики.

Предоставление консалтинговых услуг включает консультирование в области разработки бизнес проектов, бизнес планов, содействие в подготовке документов для участия в конкурсах по государственным закупкам, подготовке сертификатов и прохождении аккредитации в списке участников реализации государственных заказов, в доступе к участию в программах правительства по поддержке малого и среднего бизнеса.

Обучение персонала важная составляющая вложения финансовых средств в интеллектуальный капитал, позволяющий грамотно, профессионально и эффективно развивать бизнес.



Однако специфика среднего и малого бизнеса предполагает ограниченность в свободных финансовых ресурсах, которые можно было бы направить на обучение персонала.

В связи с этим актуальным является оказание финансовой поддержки среднего и малого бизнеса по развитию его персонала.

За рубежом существуют специализированные программы, направленные на обучение и повышение квалификации. Например, Темпус (Tempus) - одна из программ Европейского сообщества, которая финансирует межуниверситетское сотрудничество в области развития учебных планов, управления университетами, включая создание образовательных центров по обучению сотрудников малого и среднего бизнеса.

В последнее время в образовательном процессе широкое применение получили информационные технологии на основе которых создаются обучающие сайты по основам ведения бизнеса на базе дистанционных методов обучения, проводятся видеоконференции и обучающие семинары.

Один из примеров являются программы поддержки МСП - Континентальная сеть в поддержку малого и среднего бизнеса (European Enterprise Network) - портал с бесплатными информационными ресурсами по поддержке МСП, открыт в 2008 г. В эту сеть вошли почти 600 агентств и организаций, выполняющих роль посредника между бизнесменами и Евросоюзом. Заинтересованный предприниматель, может относительно оперативно, узнать обо всех направлениях развития предпринимательства, новых методах и технологиях, применяемых в его сфере бизнеса, возможности повышения квалификации своего персонала на различных бизнес семинарах и курсах).

### **3.2 Совершенствование организационно-управленческого механизма повышения эффективности среднего и малого предпринимательства**

Эффективность развития среднего и малого бизнеса зависит от применения соответствующего организационно-управленческого механизма, который является неотъемлемой частью системы управления.

Система управления эффективностью развития среднего и малого бизнеса разделяется на три подсистемы:

1. управление на уровне государства (правительства);
2. управление на региональном и муниципальном уровне;
3. управление на микро - уровне (предприятия среднего и малого бизнеса).

На каждом уровне имеются свои проблемы и задачи и в связи с этим должен существовать свой организационно-управленческий механизм, который должен учитывать специфические проблемы соответствующего уровня управления и реализация которого должна быть направлена на повышение эффективности функционирования малого и среднего бизнеса.

Следует отметить, что успешное развитие малого и среднего бизнеса должно базироваться на реализацию организационно-управленческих механизмов всех уровней управления в их комплексной взаимосвязи.

Сбои одного из механизма непосредственно скажутся на развитии малого и среднего предпринимательства в целом.

Под организационно-управленческим механизмом повышения эффективности развития среднего (малого) бизнеса мы понимаем в широком смысле систему взаимосвязанных отношений между субъектом малого (среднего) бизнеса и элементами макросреды его развития, оказывающими воздействие на общую экономическую и организационно-управленческую эффективность его функционирования.

В узком смысле под организационно-управленческим механизмом эффективности развития среднего (малого) предприятия понимается

совокупность внутренних процессов развития субъекта малого (среднего) бизнеса под воздействием организационно-управленческих факторов, влияющих на его эффективность.

Организационно-управленческий механизм включает в себя совокупность элементов, через которые можно влиять на процесс повышения эффективности развития среднего и малого предпринимательства: цели, факторы, организационная структура, ресурсы, методы и инструменты воздействия (рис. 3.1).

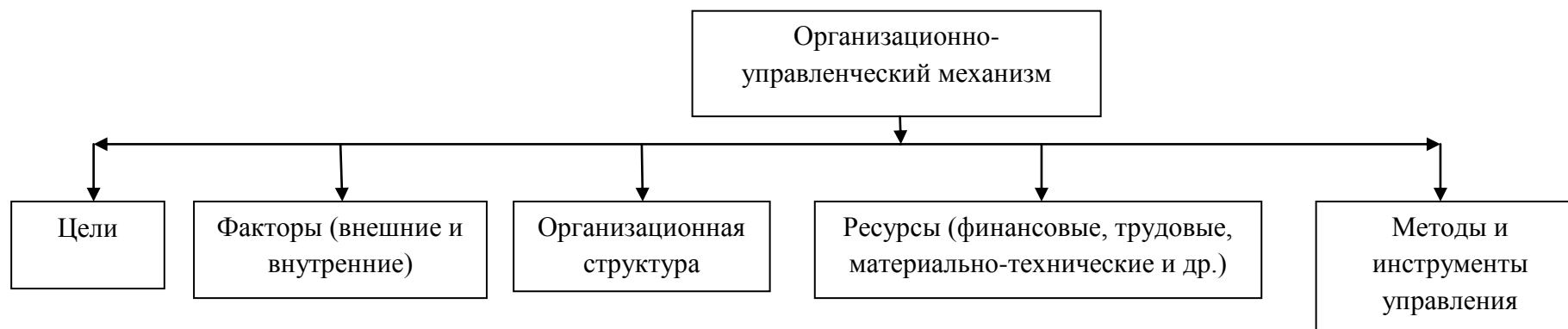
**Целями управления** эффективностью развития средних и малых предприятий является определение параметров уровня эффективности функционирования этих предприятий, путей их достижения.

Управление эффективностью должно осуществляться с учетом влияния **внешних и внутренних факторов**: экономические, демографические, правовые, социально-культурные, экологические и природно-сырьевые, научно-технические, международные, политические (см. рис. 1.1).

С учетом поставленных целей необходимо оценивать степень влияния каждого фактора и воздействовать на него с целью повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса.

Важным элементом организационно-управленческого механизма повышения эффективности среднего и малого бизнеса является **организационная структура управления**, которая должна соответствовать поставленным задачам, включать соответствующие службы, ответственные за их решение, права, задачи, обязанности, процедуры и порядок действий по реализации выработанных управленческих решений.

Для реализации поставленных целей повышения эффективности развития среднего и малого бизнеса необходимы соответствующие **ресурсы** (организационные, финансовые, трудовые, материальные, технологические, информационные) оптимальное использование которых позволит достигать необходимый уровень эффективности.



**Рис. 3.1 Структура организационно-управленческого механизма повышения эффективности развития среднего и малого предпринимательства**

Ресурсы средних и малых предприятий, как правило, ограничены в рамках конкретного пространственно-временного интервала, что требует их оптимального использования.

Организационно-управленческий механизм включает в себя также **методы и инструменты воздействия.**

К методам управления, направленные на воздействие развития объекта управления относятся мотивация, инструктирование, регламентирование, нормирование, планирование, прогнозирование, кредитование, ценообразование, налогообложение (см. стр.33 диссертации).

К инструментам управления, направленные на воздействие развития предпринимательства относят: приказ, постановление, распоряжение, указание, решение, акт, расписание, график, порядок, стандарт, и др. (см. стр.34. диссертации).

С помощью методов и инструментов управления отслеживаются изменения во внешней и внутренней среде, что позволяет вносить своевременные коррективы в процесс управления эффективностью развития среднего и малого бизнеса, осуществлять контроль, координацию, мотивацию и проводить необходимые организационные изменения.

На рисунке 3.2 приведена модель организационно-управленческого механизма повышения эффективности развития среднего (малого) предпринимательства.

В основе модели лежит цель реализации модели – это повышение эффективности развития малого и среднего бизнеса.

Для уровня государства (региональном уровне) целью является обеспечение эффективности развития среднего и малого бизнеса в целом по стране (в регионе).

На уровне конкретного предприятия определяются цели и задачи по повышению эффективности его развития.

На входе модели определяются необходимые ресурсы (материальные, трудовые, информационные, технологические), для обеспечения повышения

эффективности развития малого и среднего предпринимательства как на уровне государства (региона), так и конкретного среднего (малого) предприятия.

Субъектом управления могут быть в зависимости от уровня управления, малый и средний бизнес страны (региона) или конкретное малое (среднее) предприятие.

К объектам управления относятся организационная структура, финансы, кадры, технологический процесс, маркетинг, логистика среднего (малого) предпринимательства как на уровне государства (региона), так и уровня конкретного предприятия (см. рис. 3.3).

На субъект и объект управления влияет внешняя среда (конкуренция, состояние экономики, потребительский спрос, правовое и налоговое поле и др. факторы).

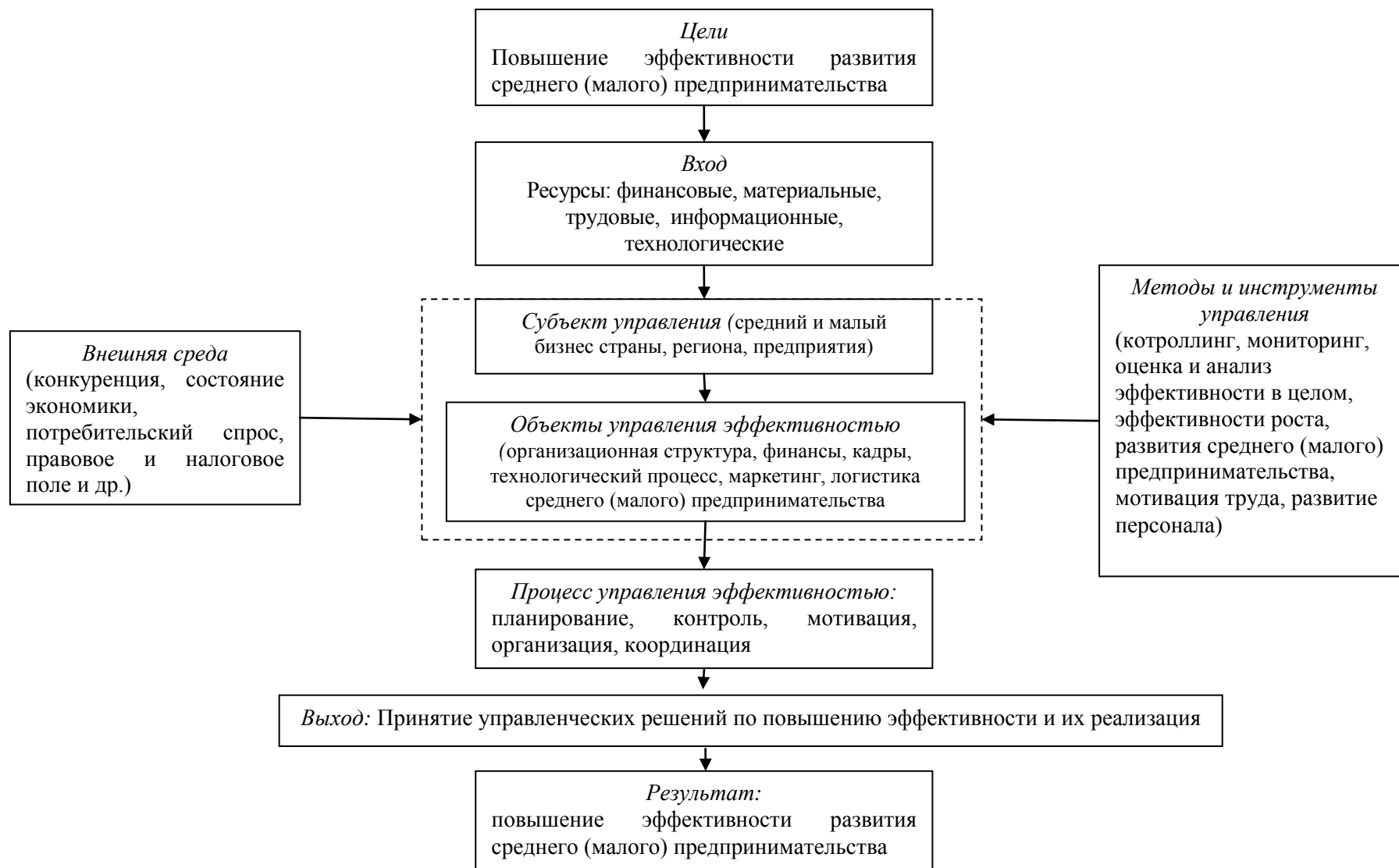
Результативность воздействия на субъект и объект управления эффективностью зависит от использования соответствующих инструментов и методов управления, к которым относятся мониторинг, оценка, анализ, сегментация рынка, мотивация труда, методы планирования и др.

Непосредственно процесс управления включает (независимо от уровня управления) планирование, контроль, мотивацию, организацию, координацию.

На выходе данной модели получаем результаты ее реализации: повышение эффективности развития среднего и малого предпринимательства на уровне государства (региона) или конкретного среднего (малого) предприятия.

Несмотря на общие принципы и подходы к управлению эффективностью на различных уровнях - государство, регион, конкретное предприятие, имеется определенная специфика решения управленческих задач на каждом из этих уровней.

На рис.3.4 приведены основные составляющие механизма повышения эффективности среднего и малого бизнеса на уровне государства.



**Рис. 3.2 Модель организационно-управленческого механизма повышения эффективности развития среднего (малого) предпринимательства**

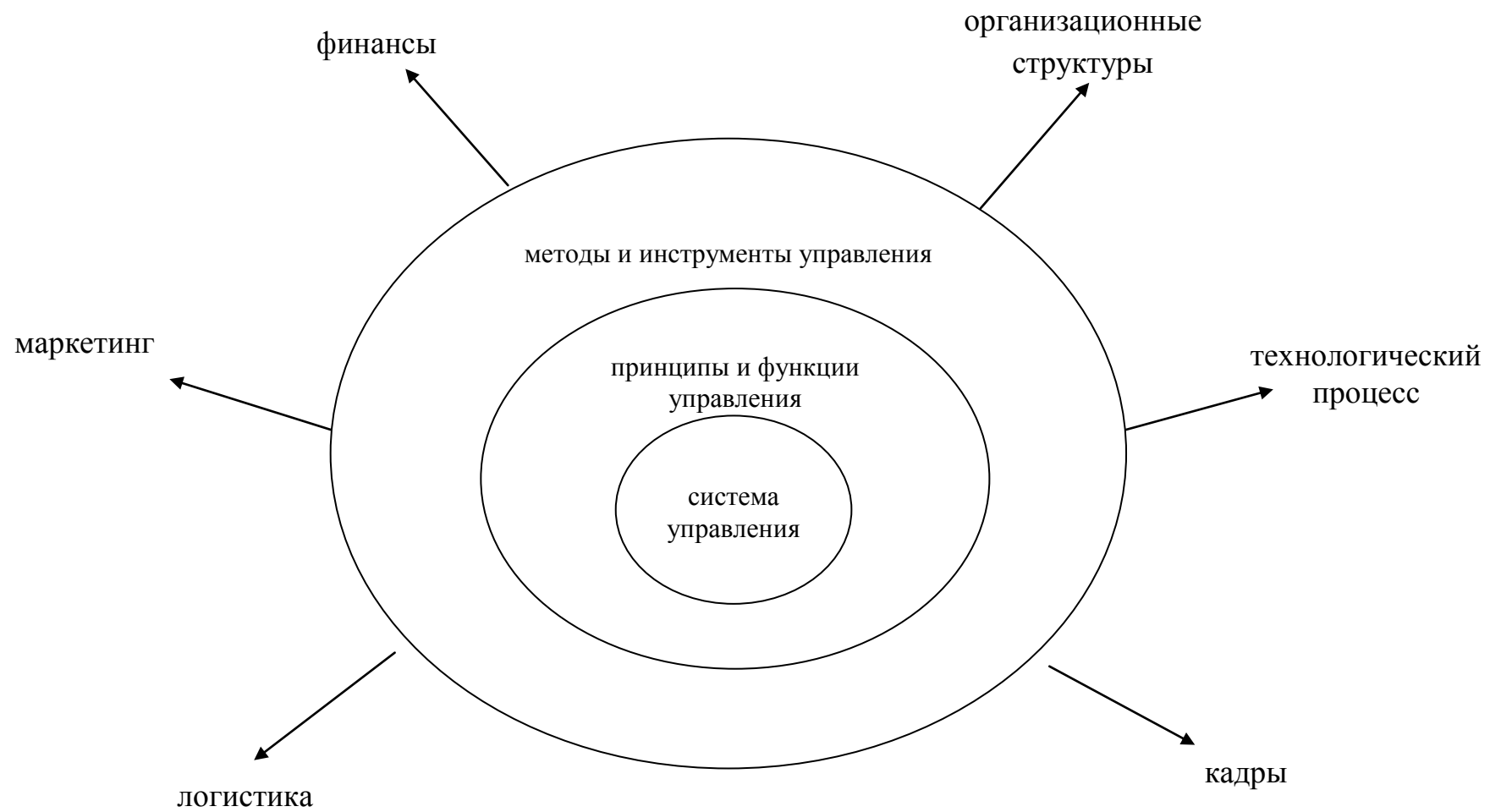
По нашему мнению, при составлении программ развития среднего и малого бизнеса на уровне страны, Правительство Республики Мозамбик должно разрабатывать комплексную стратегию развития данного вида предпринимательства на основе реализации соответствующей политики в области финансов, налогового обложения, страхования, правового обеспечения, внешней политики.

На уровне государства, по нашему мнению, с учетом важности для Республики Мозамбик необходимо создать министерство развития малого и среднего бизнеса, основной целью работы которого будет разработка и реализация выше указанной стратегии и соответствующих политик по повышению эффективности развития малого и среднего бизнеса страны.

На уровне регионов Республики Мозамбик, по нашему мнению, существующие бизнес-инкубаторы, не справляются с поставленными задачами по оказанию результативной помощи развитию малого и среднего бизнеса. В связи с этим, мы предлагаем на уровне регионов создавать центры повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса, которые бы координировали данную работу, аккумулировали ресурсы по решению этой важной для страны задачи. Основная цель работы Центра будет заключаться в реализации организационного механизма обеспечения эффективности развития малого и среднего бизнеса в регионах Республики Мозамбик.

На рисунке 3.5 приведены основные направления работы Центра повышения эффективности развития малого и среднего предпринимательства в регионе, которые включают предоставление консультационных услуг, информационное обеспечение, реализация отдельных функций управления, аналитика, обучение, развитие персонала, разработка бизнес планов и инвестиционных проектов, содействие в интеграции работы с крупным бизнесом, исследования рынка, маркетинговые исследования.





**Рис. 3.3 Основные объекты управления среднего и малого предпринимательства**



**Рис. 3.4 Основные составляющие механизма повышения эффективности среднего и малого предпринимательства на уровне государства**

По своей специфике малые и средние предприятия зачастую не имеют соответствующие ресурсы по эффективному управлению развитием их бизнеса. В связи с этим, данный центр может взять на себя часть работы по обеспечению их успешного функционирования.

Так центр может оказывать консультационные услуги руководству малого (среднего) предприятия по различным областям, например повышения конкурентоспособности, диверсификации деятельности, освоения новых рынков и т.д.

Зачастую малые и средние предприятия не имеют соответствующее программное, техническое и компьютерное обеспечение, из-за ограниченности, прежде всего своих финансовых и кадровых ресурсов. В связи с этим Центр повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса может на основе своих информационных технологий и баз данных предоставлять предпринимателям необходимую информацию для принятия соответствующих управленческих решений.

Центр может, при необходимости, взять на себя некоторые функции управления, решать часть управленческих задач. Например, он может проводить бухгалтерский учет, разрабатывать соответствующую отчетность и представлять интересы малого и среднего бизнеса в государственных органах, включая органы статистики, налоговых служб, органов социальной работы и др. Кроме того, Центр может оказывать услуги по разработке подходов к объективной оценке труда персонала и его мотивации.



**Рис. 3.5 Основные направления работы Центра повышения эффективности развития малого и среднего предпринимательства**

Центр может заниматься аналитической работой по различным областям малого и среднего бизнеса, включая оценки состояния мировой экономики в целом, его финансовых рынков, конкурентной среды, возможности и тенденции развития внутренней экономики и т.п., и предоставлять соответствующие аналитические записки заинтересованным предпринимателям. Причем аналитическая деятельность может пересекаться и дополняться консультационными и информационными услугами для малого и среднего бизнеса.

Кроме того, Центр повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса может оказывать содействие менеджерам конкретных предприятий, по развитию персонала, включая определение их профессионального уровня, психологического типа характера конкретного работника, его соответствие занимаемой должности, потенциала профессионального развития, разработку плана развития карьеры.

Центр должен проводить, на своей базе или привлекая соответствующие образовательные организации, обучение персонала малых и средних предприятий, через тренинги, бизнес-семинары, среднесрочные курсы.

Зачастую менеджеры малых и средних предприятий не имеют соответствующей квалификации по разработке бизнес-планов, инвестиционных проектов.

В связи с этим Центр может взять на себя данную функцию. Кроме того, по желанию Заказчика (предпринимателей малого и среднего бизнеса), данная услуга может дополняться консультационными, информационными, образовательными услугами.

Центр повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса также может проводить для малого и среднего бизнеса исследования рынка, оценивать конкурентную среду, осуществлять маркетинговую деятельность, включая рекламу, выработку мер по продвижению товаров (услуг) на рынок.

Функционирование данного центра в регионах Республики Мозамбик по нашему мнению окажет существенную помощь в развитии малого и среднего предпринимательства.

Успешная деятельность Центра повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса, как и любой организации, зависит от соответствия ее организационной структуры поставленным целям и задачам.

На рисунке 3.6 нами предлагается организационная структура Центра повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса.

Информационно-аналитический отдел – структурное подразделение, реализующий функции мониторинга, сбора и анализа информации, предоставляющий консалтинговые услуги и при необходимости оказывающий услуги по реализации соответствующих функций управления (учет, составление бухгалтерской и статистической отчетности и т.п.).

Данный отдел включает группы: информационного обеспечения (программисты), консалтингового обеспечения (консультанты-эксперты), аналитическое обеспечение (аналитики). В этом отделе непосредственно оценивается эффективность развития малого и среднего бизнеса в целом по региону и при необходимости по конкретному предприятию, и разрабатываются мероприятия по ее повышению.

Отдел разработки бизнес-планов и инвестиционных проектов включает группы разработчиков бизнес-планов и инвестиционных проектов и нацелен на оказание помощи конкретным малым и средним предприятиям по привлечению финансово-кредитных средств, для развития их бизнеса.

Отдел маркетинга включает группы маркетинговой и рекламной деятельности и решает задачи маркетинговых исследований, оценки конкурентной среды повышения конкурентоспособности, продвижения товаров (услуг) на рынке, рекламы малого и среднего предпринимательства как в целом по региону, так и по конкретному предприятию.

Отдел кадровых и образовательных услуг включает группу кадровых услуг, которая решает при необходимости и по желанию Заказчика кадровые задачи: кадровый учет, оказание помощи при поиске, отборе и набору кадров, кадровое документоведение.

Группа организации обучения занимается непосредственно с малым (средним) предприятием по оценке профессионального потенциала

сотрудников, организации обучения персонала непосредственно в Центре или в соответствующей образовательной организации, а также помогает оценивать результативность обучения.

Отдел правового обеспечения оказывает юридическую помощь малым и средним предприятиям, представляет интересы предпринимателей в различных судах, защищает их интересы.

Кроме того, организационная структура Центра повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса включает отдел кадров и бухгалтерию, которые обеспечивают его нормальное функционирование.

С точки зрения штатного расписания по нашему мнению Центр должен включать следующие штаты:

1. директор Центра;
2. секретарь-референт (одновременно отвечает за делопроизводство);
3. зам. директора (одновременно отвечает за кадровую работу);
4. бухгалтер;
5. начальники отделов (пять отделов).

Состав групп по соответствующим отделам набирается по договору с привлечением необходимых профессионалов в зависимости от полученных заказов, как от Администрации региона, так и бизнес-среды.

По нашему мнению существуют несколько организационно-правовых форм данного Центра. Он может функционировать в виде формы ассоциации представителей малого и среднего бизнеса, которые вкладывают средства в его деятельность. Оказание услуг Центром для этих представителей осуществляется или бесплатно или на льготных условиях. Для других предпринимателей эти услуги оказываются по рыночной цене.

Другой организационной формой может быть, когда Центр является структурой Управления по развитию предпринимательства Администрации региона.



**Рис. 3.6** Организационная структура Центра повышения эффективности развития малого и среднего бизнеса



В этом случае часть средств на деятельность Центра выделяется из регионального бюджета, часть средств из вкладов заинтересованных предпринимателей в виде, например ежегодных взносов на предоставление Центром им помощи в развитии бизнеса. И в этом случае для этих представителей Центром осуществляется предоставление услуг или бесплатно или на льготных условиях. Для других предпринимателей эти услуги оказываются по рыночной цене.

По нашему мнению нельзя отдать предпочтение одной или другой выше указанных организационных форм. Выбор должен осуществляться в каждом конкретном случае, в зависимости от уровня экономического развития данного региона, от деловой активности бизнес среды и других факторов.

Следует подчеркнуть, что данный Центр не является коммерческой структурой и его деятельность не направлена на получение прибыли. Его результативность определяется через развитие малого и среднего предпринимательства, увеличение поступления налогов от этого бизнеса, расширение решения социальных задач – повышение уровня занятости населения, уровня его жизни.

Главное, чтобы данный Центр способствовал решению своей главной задачи – повышение эффективности развития малого и среднего предпринимательства в регионе.

### **3.3 Пути повышения эффективности развития среднего и малого бизнеса (на материалах предпринимательских структур Республики Мозамбик)**

На основе проведенного исследования можно выделить целый ряд существующих проблем, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого и среднего предпринимательства в Республике Мозамбик:

1. Неразвитость государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства как на государственном, так и региональном уровне.

2. Несовершенство системы налогообложения.

3. Трудность в осуществлении инновационных проектов и программ предпринимателей.

4. Отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и механизмов страхования рисков в малом и среднем бизнесе.

5. Отсутствие эффективных механизмов, обеспечивающих доступ малых предприятий к использованию государственного и муниципального имущества, возможность его аренды на льготных условиях, усложненный порядок оформления аренды земельных ресурсов, высокая стоимость аренды и выкупа помещений.

6. Слабая интеграция и кооперация малого и крупного предпринимательства.

7. Повышенный риск ведения бизнеса при нестабильной экономике.

8. Недостаточное количество внедряемых и внедренных инновационных проектов развития малого и среднего бизнеса.

9. Неудовлетворительная информационная, консалтинговая и образовательная поддержка эффективности развития малого и среднего бизнеса.

10. Недостаточный профессиональный уровень предпринимателей в области ведения бизнеса.

11. Проблемы материально-ресурсного и финансового обеспечения малого и среднего предпринимательства.

12. Несовершенство и противоречивость действующего законодательства в области поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие надежного правового обеспечения.

По разработанной анкете нами был проведен опрос 152 предпринимателей Республики Мозамбик (приложение 4).

77,5 % опрошенных выделили следующие ранги важности проблем, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса в Республике Мозамбик (табл. 3.2).

Таблица 3.2

**Ранги важности проблем, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса Республики Мозамбик**

<b>Проблемы</b>	<b>Ранги</b>
Проблемы материально-ресурсного и финансового обеспечения малого и среднего предпринимательства	1
Неразвитость государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства как на государственном, так и региональном уровне	2
Несовершенство и противоречивость действующего законодательства в области поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие надежного правового обеспечения	3
Несовершенство системы налогообложения	4
Отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и механизмов страхования рисков в малом и среднем бизнесе	5
Повышенный риск ведения бизнеса при нестабильной экономике	6
Отсутствие эффективных механизмов, обеспечивающих доступ малых предприятий к использованию государственного и муниципального имущества, возможность его аренды на льготных условиях, усложненный порядок Оформления аренды земельных ресурсов, высокая стоимость аренды и выкупа помещений	7
Слабая интеграция и кооперация малого и крупного предпринимательства	8
Неудовлетворительная информационная, консалтинговая и образовательная поддержка эффективности развития малого и среднего бизнеса	9
Недостаточный профессиональный уровень предпринимателей в области ведения бизнеса	10
Трудность в осуществлении инновационных проектов и программ предпринимателей	11
Недостаточное количество внедряемых и внедренных инновационных проектов развития малого и среднего бизнеса	12

Первые, самые важные проблемы, по мнению опрошенных предпринимателей, которые влияют на эффективность развития малого и среднего бизнеса в Республике Мозамбик по порядку убывания важности, это - проблемы материально-ресурсного и финансового обеспечения малого и среднего предпринимательства, неразвитость государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства как на государственном,

так и региональном уровне, несовершенство и противоречивость действующего законодательства в области поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие надежного правового обеспечения.

Меньшее воздействие на эффективность развития малого и среднего предпринимательства, оказывают проблемы, по мнению опрошенных предпринимателей, в порядке убывания влияния: недостаточный профессиональный уровень предпринимателей в области ведения бизнеса, трудность в осуществлении инновационных проектов и программ предпринимателей, недостаточное количество внедряемых и внедренных инновационных проектов развития малого и среднего бизнеса.

В связи с этим структуры государственных органов, которые занимаются поддержкой развития средних и малых предприятий, должны учитывать результаты проведенного исследования при разработке мероприятий по повышению их эффективности, поскольку они отражают объективное мнение представителей бизнеса по проблемам его функционирования.

Важно подчеркнуть, что при управлении эффективностью развития среднего и малого предпринимательства, необходимо учитывать весь комплекс проблем и на основе этого выработать соответствующие управленческие решения.

Высшим уровнем поддержки развития среднего и малого предпринимательства является уровень экономики государства (правительство).

Стоит отметить, что развитие малого и среднего бизнеса без активного вмешательства государства может привести к регрессии данного сектора экономики, в итоге это может спровоцировать обострение экономических проблем. В связи с этим необходимо, чтобы поддержка и развитие малого и среднего бизнеса являлись главной частью правительственной доктрины социальных и экономических преобразований, например, при помощи различных программ и стратегий.

В качестве примера можно привести несколько, разработанных программ Правительства Республики Мозамбик по финансовой поддержке компаний, при

условии, что эти компании работают на благо развития экономики страны. Поддержка предназначена компаниям из различных секторов экономики и сферы услуг, не только южно-африканским компаниям, но и компаниям с иностранным участием. Выделим несколько таких программ:

- ✓ Программы развития инфраструктуры (CIP);
- ✓ Программа поддержки инвестиций в предприятия (EIP);
- ✓ Программа помощи по маркетинговым и инвестиционным проектам (EMIA);
- ✓ Инициативы по производству продукции (PI);
- ✓ Программы развития малого предпринимательства (SMEDP) и др.

Так, в соответствии с пунктом (е) пункта 1 статьи 204 Конституции Республики Мозамбик, Совет министров (правительство) принял ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ МИКРО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ММСП) через Указ № 44/2001, от 21 сентября (Приложение 1).

В развитии деятельности ММСП, рассматриваются следующие приоритетные экономические направления:

- а) агро Бизнес;
- б) упаковка;
- в) цепочка создания стоимости рыбной промышленности;
- г) цепочка создания стоимости древесинной промышленности;
- е) туризм;
- е) отрасли поставляющие крупные компании и мега проектов;
- г) гражданское строительство, в том числе производства строительных материалов и строительства;
- ч) отрасли, которые позволяют замену импорта;
- я) металлообработка;
- к) полезных ископаемых промышленности;
- к) графической индустрии.

Без ущерба для мер банковской тайны, Центральный Банк Мозамбика будет предоставлять данные и информацию об учреждениях, которые являются

частью национальной финансовой системы, что будет способствовать лучшему доступу к кредитам для ММСП.

В Положении указывается, что микро и малые предприятия получают благоприятный режим в отношении стоимости услуг, предоставляемых в центрах передачи знаний и бизнес-инкубаторов.

Также подчеркивается, что ММСП могут конкурировать за финансирование научно-исследовательских программ, направленных на инновации, и должны представить свои проекты на одобрение Управления по развитию малого и среднего размера предприятий (IPEME), который инноваций, при одновременном соблюдении прав интеллектуальной собственности.

В целом можно утверждать, что Правительством Республики Мозамбик делается много по поддержке развитию среднего и малого бизнеса в стране.

Кроме того для совершенствования правового поля по развитию среднего и малого бизнеса были изданы:

- Указ Совет Министров (СМ) № 5/2012 от 7 марта утверждающий Положение упрощенного лицензирования предпринимательской деятельности;
- Постановление СМ № 44/2011 от 21 сентября утверждающее общее состояние микро-, малых и средних предприятий;
- Указ № 34/2013 от 2 августа, утверждает Лицензирование предпринимательской деятельности;
- Указ № 39/2003 от 26 ноября утверждено Положение о лицензировании производственной деятельности;
- Закон № 5/2009 от 12 января утверждения Устава упрощенного налога малых налогоплательщиков;
- Указ № 14/2009 от 14 апреля об утверждении Положения закона, создающего упрощенного налога для малых налогоплательщиков;
- Закон № 32/2007 состоянию на 31 декабря утверждения Налогового кодекса добавленной стоимости;
- Закон № 4/2009 от 12 января - утверждает кодекс налогового и таможенного режима особых льгот предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно сделать следующие выводы по развитию среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик:

1. Средний и малый бизнес является одним из важных моментов развития экономики Республики Мозамбик.

2. Однако, несмотря на положительную тенденцию функционирования среднего и малого предпринимательства в Республике Мозамбик, все еще имеются проблемы, которые требуют безотлагательного решения.

3. Необходима разработка стратегии по развитию среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик до 2020 гг.

4. Одним из резервов повышения эффективности функционирования среднего и малого бизнеса в Мозамбике является усиление государственной поддержки их развития, включая законодательную базу, льготное налогообложение, кредитование.

Для повышения эффективности развития среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик по нашему мнению необходимо:

1. Формирование инфраструктуры поддержки и развития среднего и малого предпринимательства.

2. Создание льготных условий использования субъектами среднего и малого предпринимательства государственных финансовых материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических и информационных ресурсов, разработок и технологий.

3. Установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности.

4. Необходимо развивать организационное обеспечение по управлению развитием среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик, например, создание Министерства по развитию среднего и малого предпринимательства.

5. Создать условия по расширению сотрудничества средних и малым предприятий с крупным бизнесом на взаимовыгодных условиях.

По нашему мнению, также необходимо Правительству Республики Мозамбик активизировать финансовую поддержку развития среднего и малого бизнеса, например, стимулировать создание специализированных банков среднего и малого предпринимательства, с государственным участием, оптимальным уровнем которого можно считать долю в уставном капитале около 25% и наличие достаточного количества представителей государства в органах управления.

На региональном (муниципальном) уровне управления необходимо разрабатывать региональные программы поддержки среднего и малого бизнеса, которые включают в себя основные положения:

- мероприятия по формированию инфраструктуры развития и поддержки среднего и малого предпринимательства на региональном (муниципальном) уровнях;
- перспективные направления развития среднего и малого предприятий и приоритетные виды их деятельности;
- меры поддержки среднего и малого бизнеса на всех уровнях государственной власти региона.

Мы считаем, что необходима также разработка специальных региональных программ поддержки развития среднего и малого бизнеса, финансирование которых может осуществляться через частные фонды, созданные крупными компаниями, получающими в свою очередь целевые налоговые льготы Правительства.

Существенной для предпринимателей среднего и малого бизнеса является проблема дефицита материально-технической базы, производственных помещений для осуществления ими эффективной хозяйственной деятельности. В качестве источника ресурсного обеспечения средних и малых предприятий может быть оказание помощи в предоставлении им на льготных условиях имущества обанкротившихся предприятий.

Условия предоставления неиспользуемых помещений должны быть приемлемы для субъектов среднего и малого предпринимательства, стимулируя их развитие. Использование имущества должно предоставляться на условиях:



- долговременного хозяйственного ведения;
- долгосрочной аренды;
- на условиях лизинга;
- в рассрочку.

Кроме того, необходимо дать возможность в перспективе право субъекту среднего и малого предпринимательства выкупить данное имущество.

В рамках финансовой поддержки развития среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик необходимо создать широкую сеть региональных (муниципальных) фондов, что позволит привлечь дополнительные финансовые ресурсы из местных бюджетов.

Кроме того необходимо создать дополнительный льготный режим по региональным (муниципальным) налогам и сборам.

Одной из результативных форм организации взаимодействия органов власти и объединений малых и средних предпринимателей на всех уровнях власти может стать деятельность межведомственных комиссий по устранению административных барьеров, которые должны состоять на региональном (муниципальном) уровне из представителей структурных подразделений администрации, отвечающих за развитие малого бизнеса и представителей объединения предпринимателей регионального (муниципального) уровня.

Важной составляющей инфраструктуры развития малого и среднего предпринимательства являются различные информационно-консалтинговые организации. К ним относятся агентства поддержки малого и среднего предпринимательства, бизнес школы, бизнес инкубаторы, бизнес центры, микрофинансовые институты и др.

**Агентства поддержки малого и среднего предпринимательства** по своей сути являются консалтинговыми фирмами, оказывающими широкий спектр услуг малым предприятиям в регистрации, обучении, получении инвестиций и др.

**Бизнес школы** - структуры, которые осуществляют подготовку, переподготовку и повышение квалификации предпринимателей, руководителей, специалистов средних и малых предприятий.

**Бизнес-инкубаторы** - структуры, размещающие специально отобранные средние и малые предприятия на своих площадях и оказывающие им консалтинговые, образовательные и офисные услуги. Бизнес инкубаторы могут действовать и в составе технологических центров, технопарков и других структур.

**Бизнес-центры** - центры поддержки среднего и малого предпринимательства, оказывающие сервисные услуги предпринимателям и бизнесменам: все услуги предоставляются по коммерческим расценкам.

По нашему мнению необходимо активизировать деятельность кредитных союзов, **микрофинансовые институты**, целью которых является аккумулярование финансовых средств по поддержке развития малого и среднего бизнеса.

Для поддержки развитию малого и среднего предпринимательства в Республике Мозамбик созданы ряд организаций

**Так Центр Переориентации Предпринимателя (ЦПП):** это интегрированный сервис, который отвечает реальным потребностям предпринимателей и бизнесменов, чтобы они могли достигнуть международные стандарты конкурентоспособности, оказывает содействие в практическом решении проблем в проведении бизнеса.

Другой структурой оказывающей поддержку развития среднего и малого предпринимательства в Республике Мозамбик является **СТА - Конфедерация бизнес-ассоциаций.**

Это экономическая организация, неправительственная, беспартийная Конфедерация деловых ассоциаций, KDA (на португальском СТА) является платформой для диалога между правительством и частным сектором, работающим в направлении совершенствования деловой среды в Мозамбике, поощрение и защита бизнес-возможности через реформа экономических и регуляторной политики.

#### **Миссия СТА**

Участие в бизнес-среде, благоприятной для развития частного сектора и сильного участия и ассоциативного движения, социально ответственной,

способной влиять на экономическую политику и укрепления корпоративной конкурентоспособности и качества.

### **Мировоззрение**

Сформировать сильно динамичный и конкурентоспособный частный сектор бизнеса, что способствует экономическому и социальному благополучию жителей Мозамбика.

### **Цели**

- Создание сети, что позволяет влиять на экономические и отраслевые стратегии по обеспечению конкурентоспособности и качества, развитию частной собственности и инвестиций, создания новых рабочих мест и будет способствовать национальному производству богатства.

- Активно сотрудничать со всеми партнерами в целях устранения препятствий на пути свободного развития бизнеса и предпринимательской деятельности.

- Приоритетность интересов своих членов в целях достижения консенсуса и актуальности в определении целей, которые необходимо достичь в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

- Предложить, внутри или на основе партнерства, услуги, которые способствуют повышению потенциала членов и их компаний.

- Поощрять и способствовать обмену опытом.

- Развивать международные отношения сотрудничества, которые остаются актуальными для достижения интересов частного сектора.

- Определить и закрепить источники доходов, которые поддерживают операции и развитие KDA/СТА.

Правительством Республики Мозамбик (Постановление 47/2008 от 3 декабря: Указ "47/2008) создан **институт по развитию малого и среднего предпринимательства**, сокращенно **IPEME**, с целью создать инструмент для обеспечения реализации Стратегии малого и среднего бизнеса, способного стимулировать благоприятное развитие бизнеса предприятий в целом, а также малых и средних предприятий.

В Статье 1 указывается, что **институт по развитию малого и среднего предпринимательства**, сокращенно IPEME, государственное учреждение, имеющее административную и финансовую автономию. Институт по развитию малого и среднего предпринимательства (IPEME) функционирует под руководством министра, который курирует сферу промышленности и торговли.

В целях содействия развития среднего и малого предпринимательства IPEME решает следующие задачи:

- содействие в создании, развития и модернизации малых и средних предприятий;
- создание центров управления бизнесом для малых и средних предприятий;
- содействие оказанию помощи и координации действий для обучения сотрудников;
- оказание помощи в создании бизнес-инкубаторов;
- обеспечение управления существующими инкубаторами;
- содействовать созданию совместного фонда гарантий;
- мобилизовать финансовые ресурсы для поддержки развития бизнеса;
- содействовать укреплению связей между МСП друг с другом и с крупными компаниями.

На ряду с данными организациями целесообразно, по нашему мнению, создать в регионах Республики Мозамбик центры эффективности развития среднего и малого бизнеса (см. стр. 133 диссертации).

Важным моментом развития средних и малых предприятий является оказание им поддержки в подготовке и развитии кадров.

К мероприятиям, решаемых данную задачу относятся:

- разработка и обеспечение финансирования из федерального бюджета системы мер, направленных на создание и дальнейшее развитие во всех регионах системы дополнительного профессионального образования;
- обеспечение взаимодействия государственных и негосударственных структур, в сфере подготовки кадров для малого и среднего бизнеса;

- построение и обеспечение функционирования многоуровневой системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов для малого и среднего предпринимательства.

Для поддержки развития среднего и малого предпринимательства необходимо создать в структуре администрации каждого региона Республики Мозамбик соответствующее подразделение (управление, отдел), от которого будет зависеть дальнейшее развитие среднего и малого предпринимательства в данном регионе.

Это подразделение должно решать следующие функции:

- мониторинг состояния среднего и малого предпринимательства, аналитическую оценку показателей финансово-хозяйственной деятельности малых и средних предприятий;

- анализ рыночной инфраструктуры, поддержки и регулирования развития среднего и малого предпринимательства;

- оценка эффективности реализуемых программ и мероприятий по развитию среднего и малого бизнеса.

Данное подразделение должно:

- создать и поддерживать реестр среднего и малого предпринимательства;

- вести банк инвестиционных проектов;

- готовить аналитические справки и отчеты о развитии среднего и малого бизнеса в регионе.

Подразделение должно принимать участие в:

- экспертизе инвестиционных и инновационных проектов предпринимателей, которые претендуют на получение льготных субсидий из регионального бюджета;

- формировании и поддержке инфраструктуры развития среднего и малого предпринимательства в регионе (бизнес-инкубаторов, финансовых фондов, банков по развитию средних и малых предприятий, бизнес центров, центров по эффективности развития среднего и малого предпринимательства);

- разработке Паспорта состояния и развития среднего и малого предпринимательства в регионе, отражающим количественные и качественные характеристики среднего и малого предпринимательства в регионе, источником информации об инфраструктуре поддержки развития средних и малых предприятий, оценку результатов деятельности региональных органов по развитию среднего и малого предпринимательства в данном регионе.

Данный Паспорт будет способствовать в решении следующих стратегических задач:

- определение активности среднего и малого бизнеса в решении социально-экономических задач региона;
- создание благоприятных условий для развития среднего и малого предпринимательства, с учетом приоритетных направлений развития региона;
- повышение эффективности использования местных ресурсов (природных, трудовых, финансовых);
- привлечение отечественных и зарубежных инвестиций.

Нами разработана таблица 3.3, в которой изложены основные задачи и мероприятия по повышению эффективности развития среднего и малого предпринимательства Республики Мозамбик на различных уровнях управления.

Решения данных задач и реализация на основе этого выработанных нами мероприятий позволит повысить результативность управления эффективностью развития среднего и малого предпринимательства в Республике Мозамбик.

**Основные задачи и мероприятия по повышению эффективности развития малого и среднего предпринимательства Республики Мозамбик на различных уровнях управления**

Уровень управления	Задачи	Мероприятия
1	2	3
Федеральный	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства.</li> <li>• Установление упрощенного порядка для успешного функционирования предприятий малого и среднего предпринимательства.</li> <li>• Разработка правового обеспечения поддержки развития малого и среднего бизнеса.</li> <li>• Развитие организационного обеспечения по управлению развитием среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик.</li> <li>• Создать условия по сотрудничеству средних и малых предприятий с крупным бизнесом на взаимовыгодных условиях.</li> <li>• Создание льготного налогового поля развития малого и среднего бизнеса.</li> <li>• Совершенствование финансовой политики в области льготного кредитования малых и средних предприятий.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Определение путей создания эффективной инфраструктуры развития и поддержки малого предпринимательства.</li> <li>• Расширение количества и качества программ и стратегий по развитию малого и среднего бизнеса.</li> <li>• Разработка правового обеспечения по упрощенному порядку:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- регистрации субъектов малого и среднего предпринимательства;</li> <li>- лицензирования их деятельности;</li> <li>- сертификации их продукции,</li> <li>- предоставления государственной статистической и бухгалтерской отчетности.</li> </ul> </li> <li>• Создание Министерства по развитию малого и среднего бизнеса в Республике Мозамбик.</li> <li>• Разработка правовых актов стимулирующих крупный бизнес сотрудничать с малыми и средними предприятиями.</li> <li>• Разработка законодательных актов по льготному налогообложению малого и среднего предпринимательства.</li> <li>• Разработка мер по финансовой поддержке развития малого и среднего бизнеса, включая</li> </ul>

		<p>организацию специальных фондов финансирования, предоставления льготных кредитов по ставкам и срокам их возврата.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание специализированных банков малого предпринимательства.</li> </ul>
<p>Региональный (муниципальный)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Разработка региональных программ поддержки малого и среднего бизнеса.</li> <li>• Формирование инфраструктуры поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в регионе.</li> <li>• Создание льготных условий использования финансовых, трудовых, материальных ресурсов.</li> <li>• Организация подготовки и переподготовки кадров для малого и среднего бизнеса.</li> <li>• Информационная поддержка малого и среднего предпринимательства.</li> <li>• Совершенствование финансовой политики в области льготного кредитования малых и средних предприятий в регионе.</li> <li>• Укрепление материально-технической базы малых и средних предприятий.</li> <li>• Создание льготного налогового поля развития малого и среднего бизнеса.</li> <li>• Организационное обеспечение развития малого и среднего бизнеса.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Организация финансирования реализации региональных программ через частные фонды, созданные крупными компаниями, получающими в свою очередь целевые налоговые льготы Правительства.</li> <li>• Разработка мер по формированию инфраструктуры развития и поддержки малого и среднего предпринимательства на региональном (муниципальном) уровнях.</li> <li>• Определение и поддержка перспективных направлений развития малого и среднего предпринимательства и приоритетных видов деятельности малых и средних предприятий.</li> <li>• Разработка мер по поддержке малого и среднего бизнеса на всех уровнях государственной власти региона.</li> <li>• Льготное субсидирование малых и средних предприятий, предоставление гарантий при получении займов, компенсация части расходов по кредитам банков, лизингу.</li> <li>• Оказание помощи в предоставлении малому и среднему бизнесу на льготных условиях имущества обанкротившихся предприятий.</li> <li>• Создать дополнительный льготный режим по региональным (муниципальным) налогам и сборам (два года освобождение от местных налогов, снижение подоходного налога и налога с прибыли).</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание межведомственных комиссий по устранению административных барьеров, которые должны состоять на региональном (муниципальном) уровне из представителей структурных подразделений администрации, отвечающих за развитие среднего и малого бизнеса и представителей объединения предпринимателей</li> </ul>
Малое (среднее) предприятие	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Совершенствование системы управления</li> <li>• Создание эффективной, профессиональной команды.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Создание соответствующей организационной структуры управления.</li> <li>• Эффективная реализация функций управления: организация, координация, планирование, контроль, мотивация.</li> <li>• Организация результативного подбора и набора высоко профессионального персонала.</li> <li>• Создание системы развития и обучения персонала.</li> </ul>

## ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ

В ходе проведенного исследования были получены следующие выводы.

**Во-первых**, уточнены сущностные характеристики предпринимательства.

В целом анализ трактовок исследуемого понятия позволил синтезировать основные положения, характеризующие данную категорию, и выделить ключевые подходы к характеристике предпринимательства:

1) предприниматель является владельцем собственного дела, однако он также должен осуществлять предпринимательскую деятельность, т.е. осуществлять действия по приращению капитала (проведена экспертная оценка рангов профессиональных и психологических качеств, которыми должен, прежде всего, обладать предприниматель); 2) субъект управления может быть фактически предпринимателем, если он осуществляет на практике предпринимательскую деятельность в условиях рыночной экономики, которая не противоречит сути предпринимательства и должна быть направлена на приращение капитала, включая увеличение доходов, расширение и развитие бизнеса; 3) предприниматель должен обладать определенными профессиональными качествами, необходимые ему для успешного ведения бизнеса; 4) предпринимательская деятельность должна быть направлена, не только на получение сиюминутной прибыли (это еще не предпринимательство), а на управление эффективностью с целью обеспечения устойчивого состояния бизнеса, его устойчивого роста и в конечном смысле устойчивого развития через улучшение качества продукции и услуг, снижение их себестоимости, удовлетворение потребностей и желаний клиентов и как следствие не только удержание их, но и расширение клиентской базы, т.е. приращение не только капитала, но и бизнеса; 5) под предпринимательской средой, понимают соответствующие социально-экономические, политические, правовые, культурные условия, обеспечивающие и способствующие развитию предпринимательской деятельности.

В ходе исследования было выявлено, что предпринимательская структура является сложной и взаимосвязанной по своим элементам системой, которая должна удовлетворять всем системным принципам, включая эффективность.

Исследование показало, что необходимо развивать механизмы регулирования деятельности среднего и малого предпринимательства со стороны органов государственной власти на федеральном, региональном и муниципальных уровнях, развитие инфраструктуры, поддерживающей эффективное использование средними и малыми предприятиями ресурсов (информационные, трудовые, материальные и финансовые ресурсы), которые в процессе предпринимательской деятельности преобразуются в товары и услуги.

В работе определены и ранжированы факторы по важности их влияния на предпринимательскую деятельность:

- первый уровень: экономические, демографические, правовые;
- второй уровень: организационно-управленческие, научно-технические, социально-культурные, природные;
- третий уровень: международные и политические.

**Во-вторых,** в диссертации определены основные подходы к оценке предпринимательской деятельности среднего и малого бизнеса как ключевого этапа управления, включая сравнение и факторный анализ.

Сравнительная оценка может проводиться отдельных объектов управления, динамики (по годам), со средним значением, с эталоном. Можно сравнивать деятельность отдельных объектов управления, сравнение предприятий малого (среднего) бизнеса, развития малого и среднего предпринимательства в целом и по отдельным видам в масштабе государства и регионов (провинциям), по отдельным показателям и в комплексе.

Факторный анализ как один из подходов к оценке предпринимательской деятельности позволяет выявлять степень влияния различных факторов на функционирование предприятий малого и среднего бизнеса и как следствие определять пути ее улучшения.

**В-третьих,** доказано, что развитие предпринимательства, как и любое явление, требует необходимого эффективного управления.

Для построения эффективной системы управления необходима четкая формулировка целей и задач управления.

Управление предпринимательской деятельностью средних и малых предприятий осуществляется на трех уровнях:

- на уровне государства;
- на уровне регионов (провинций);
- на уровне конкретных предприятий.

Особую актуальность приобретает создание эффективной системы управления предпринимательством на всех уровнях, позволяющей оценивать показатели развития предпринимательства, определять пути его улучшения.

Под эффективностью управления понимается нацеленность системы управления на результативность при оптимальных затратах, характеризующаяся адаптивностью, гибкостью, высокой степенью способности само организовываться и самосовершенствоваться, в соответствии с изменяющимися условиями внешней среды.

Эффективность управления это, когда с одной стороны, управление осуществляется по критерию выработки и реализации управленческих решений по достижению поставленных целей с минимальными затратами (используемыми ресурсами) – экономический подход, с другой – на сколько достигнутые цели отвечают желаемым результатам – управленческий подход.

Эффективность управления – экономическая категория, которая отражает уровень и динамику развития управления, качественную и количественную сторону этого процесса.

Эффективность управления, качество принимаемых управленческих решений зависит от учета экономических законов: рост объема производства должен сопровождаться эффективным использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышением производительности труда, экономией производственных и непроизводственных затрат; увеличение объема производства и реализации продукции должно сопровождаться увеличением прибыли и рентабельности; рост объема производства, в

основном, должен осуществляться за счет интенсивных факторов, при полном использовании экстенсивных факторов и интенсификации производства и др.

**В-четвертых,** в диссертации сделан вывод, что управление эффективностью предпринимательской деятельности предполагает результативное достижение поставленных целей путем оценки и анализа соответствующей информации (входная информация), выработки и реализация соответствующих управленческих решений (выходная информация) по повышению эффективности объекта управления в целом или его элемента (отдельная структура или ресурс).

В работе раскрываются структура, цели (стратегические и тактические параметры ее эффективности, которые должны быть привязаны со стратегией развития предпринимательской структуры), задачи (оценка эффективности отдельных ее видов (функций) и элементов (ресурсов) управления эффективностью).

В диссертации раскрываются сущность, значение и взаимосвязь функций управления эффективностью (мониторинг эффективности, контроллинг эффективности, оценка и анализ эффективности, планирование эффективности (текущее и стратегическое), мотивирование эффективности, организационные аспекты, выработка управленческих решений по повышению эффективности).

**В-пятых,** доказано, что оценка эффективности предпринимательской деятельности в существенной степени зависит от качественной оценки информации, которая должна быть достоверной, своевременной, полной и не избыточной.

Для достоверной и объективной оценки деятельности предпринимательской структуры, как субъекта управления, важно использовать систему показателей, охватывающую все стороны ее функционирования.

Эффективность предпринимательской деятельности следует рассматривать как эффективность работы непосредственно предпринимательской структуры, так и эффективность предпринимательства в целом и по отраслям страны и непосредственно региона.

В диссертации определен понятийно-категориальный аппарат теории эффективности, включая понятия «критерий» и «показатели эффективности», «эффект» и «эффективность».

«Критерий эффективности» это мерило уровня эффективности экономики предпринимательской структуры, а «показатель эффективности» количественное выражение состояния и развития предпринимательства.

К критерию эффективности работы предпринимательской структуры относится, прежде всего, «достижение наибольших результатов при наименьших затратах, или используемых ресурсах».

В диссертации доказывается, что оценка эффективности должна проводиться на уровне непосредственно предпринимательской структуры, а также в целом по стране (региону) и по отдельным отраслям.

Эффективность предпринимательской деятельности по стране (региону) основывается на критерии - достижение высоких не только экономических, но и социальных, социально-экономических результатов, поскольку целью развития экономики в целом по стране и региону является не только достижение высоких значений экономических показателей, но и улучшение уровня жизни населения.

Показатели эффективности предпринимательской деятельности в диссертации подразделяются на показатели, оценивающие:

- экономическую эффективность;
- рост эффективности;
- эффективность роста;
- эффективность развития.

**Показатели экономической эффективности** предпринимательской структуры позволяют оценить степень полученного результата в соотношении с использованием ресурсов или произведенных затрат.

**Показатели эффективности роста** предпринимательской деятельности, характеризуют изменение значений данных показателей во времени, которые позволяют анализировать соотношение темпов изменения полученных

результатов предпринимательской деятельности с темпами изменения соответствующих затрат (ресурсов).

**Показатели эффективности развития** предпринимательской структуры характеризуют улучшение ее деятельности, наиболее отвечающие целям и стратегии хозяйственной системы. Состав данных показателей может меняться в зависимости от поставленных целей и выработанной стратегии, которые могут также меняться в зависимости от сложившейся на рынке ситуации.

**В-шестых**, в работе обосновывается, что для проведения комплексной оценки эффективности необходимо на первом этапе оценивать результаты предпринимательской деятельности, на втором этапе оценивать затраченные (или необходимые) ресурсы, а затем оценивать сами показатели экономической эффективности.

В диссертации произведен анализ состояния и изменения показателей результатов хозяйственной деятельности средних и малых предприятий Республики Мозамбик за последние 7 лет (2007-2013 годы), а также влияние этих изменений на показатели эффективности. На основе проведенной оценки можно сделать вывод, что в целом среднее и малое предпринимательство Республики Мозамбик за рассматриваемый период имеет положительную тенденцию развития.

В работе подчеркивается, что в основе предпринимательской деятельности лежит необходимость получения, прежде всего, прибыли на основе развития бизнеса.

В связи с этим во главу угла в аналитической оценке экономической эффективности ставятся показатели рентабельности.

В диссертации предложена классификация показателей рентабельности, деление их на обобщающие (рентабельность активов или основного капитала, рентабельность затрат, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного (привлеченного) капитала, рентабельность реализации и рентабельность инвестиционной деятельности) и частные (рентабельность основных средств и рентабельность оборотных средств) и проведена оценка

этих показателей среднего и малого предпринимательства Республики Мозамбик за 2007-2013 гг.

Она показала, что в целом эффективность развития среднего и малого бизнеса в Республике имеет тенденцию роста.

В диссертации обосновывается, что рост показателей хозяйственной деятельности должен сопровождаться обязательным ростом (повышением) эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также эффективностью работы предприятия, в целом.

В работе предложена методика оценки эффективности роста предпринимательской деятельности за определенный период, включающая алгоритм оценки эффективности роста предпринимательской деятельности в основе которого лежит расчет коэффициента эффективности роста.

В ходе исследования проведена сравнительная оценка эффективности роста предпринимательской деятельности по годам среднего и малого предпринимательства Республики Мозамбик за 2007-2013 гг. на основе расчета данного коэффициента.

Сделан вывод, что как по средним, так и по малым предприятиям Республики Мозамбик за 2008-2013 гг. в целом наблюдаются положительные значения эффективности роста.

Между тем, в работе отмечается, что имеются еще значительные резервы повышения эффективности роста показателей предпринимательской деятельности, по средним и малым предприятиям Республики Мозамбик.

В диссертации подчеркивается, что управление эффективностью развития среднего и малого бизнеса должно быть направлено на дальнейшее увеличение темпов роста результативных показателей по сравнению с темпами роста используемых ресурсов.

**В-седьмых,** на основе обобщения результатов анализа опыта зарубежных стран, по повышению эффективности развития среднего и малого предпринимательства, сделан вывод о важности функционирования обеспечивающих подсистем управления эффективностью: финансовая,



налоговая, организационная, правовая, инновационная, информационная, консалтинговая, обучения персонала.

На основе характеристики данных подсистем, в диссертации определены факторы, влияющие на эффективность развития среднего и малого предпринимательства, и дана характеристика их влияния на данный процесс.

В ходе исследования сделан вывод, что в Республике Мозамбик на всех уровнях управления (государство, регион, предприятие) оценка эффективности предпринимательской деятельности не в полной мере используется в системе управления средними и малыми предприятиями, в связи, с чем, принимаемые управленческие решения по развитию предпринимательства на конкретном предприятии и на уровне государства, региона, зачастую не обоснованы и базируются на неполной информации. Это сказывается на их качестве.

На каждом уровне имеются свои проблемы и задачи. В связи с этим должен существовать свой организационно-управленческий механизм, который бы учитывал специфические проблемы соответствующего уровня управления, и реализация которого должна быть направлена на повышение эффективности функционирования малого и среднего бизнеса.

**В-восьмых,** в работе подчеркивается, что успешное развитие среднего и малого бизнеса должно базироваться на реализацию организационно-управленческих механизмов всех уровней управления в их комплексной взаимосвязи.

Под организационно-управленческим механизмом повышения эффективности развития среднего и малого бизнеса в работе понимается в широком смысле система взаимосвязанных отношений между субъектом малого (среднего) бизнеса и элементами макросреды его развития, оказывающими воздействие на общую экономическую и организационно-управленческую эффективность его функционирования.

В узком смысле под организационно-управленческим механизмом эффективности развития среднего (малого) предприятия понимается совокупность внутренних процессов развития субъекта малого (среднего)

бизнеса под воздействием организационно-управленческих факторов, влияющих на его эффективность.

Организационно-управленческий механизм включает в себя совокупность элементов, через которые можно влиять на процесс повышения эффективности развития малого и среднего предпринимательства: цели, факторы, организационная структура, ресурсы, методы и инструменты воздействия.

В диссертации дается характеристика каждого элемента организационно-управленческого механизма, а также разработана модель организационно-управленческого механизма повышения эффективности развития малого и среднего предпринимательства и дана характеристика принципов ее реализации.

В диссертации сделан вывод, что при составлении программ развития малого и среднего бизнеса на уровне страны, Правительство Республики Мозамбик должно разрабатывать комплексную стратегию развития данного вида предпринимательства на основе реализации соответствующей политики в области финансов, налогового обложения, страхования, правового обеспечения, внешней политики.

В проведенном исследовании, предлагается на уровне регионов, создать центры повышения эффективности развития среднего и малого бизнеса, которые бы координировали данную работу, аккумулировали ресурсы по решению этой важной для страны задачи, основная цель работы которых будет заключаться в реализации организационно-управленческого механизма обеспечения эффективности развития среднего и малого бизнеса в регионах Республики Мозамбик.

В диссертации приведены основные направления работы Центра повышения эффективности развития среднего и малого предпринимательства в регионе, которые включают предоставление консультационных услуг, информационное обеспечение, реализация отдельных функций управления, аналитика, обучение, развитие персонала, разработка бизнес планов и инвестиционных проектов, содействие в интеграции работы с крупным бизнесом, исследования рынка, маркетинговые исследования и дана их

характеристика, а также предложена его организационная структура и штатное расписание.

В работе обосновывается, что существуют несколько организационно-правовых форм данного Центра, включая ассоциации представителей среднего и малого бизнеса, которые вкладывают средства в его деятельность (оказание услуг Центром для этих представителей осуществляется или бесплатно или на льготных условиях, а для других предпринимателей эти услуги оказываются по рыночной цене). Другой организационной формой, может быть, когда Центр является структурой Управления по развитию предпринимательства Администрации региона. В этом случае часть средств на деятельность Центра выделяется из регионального бюджета, часть средств из вкладов заинтересованных предпринимателей в виде, например ежегодных взносов на предоставление Центром им помощи в развитии бизнеса. И в этом случае для этих представителей Центром осуществляется предоставление услуг или бесплатно или на льготных условиях. Для других предпринимателей эти услуги оказываются по рыночной цене.

В ходе проведенного исследования сделан вывод, что мнению нельзя отдать предпочтение одной или другой выше указанных организационных форм. Выбор должен осуществляться в каждом конкретном случае, в зависимости от уровня экономического развития данного региона, от деловой активности бизнес среды и других факторов.

В работе подчеркивается, что данный Центр не является коммерческой структурой, и его деятельность не направлена на получение прибыли. Его результативность определяется через развитие малого и среднего предпринимательства, увеличение поступления налогов от этого бизнеса, расширение решения социальных задач – повышение уровня занятости населения, уровня его жизни.

Главное, чтобы данный Центр способствовал решению своей главной задачи – повышение эффективности развития малого и среднего предпринимательства в регионе.

**В-девятых,** на основе, проведенной в работе экспертной оценки, определены проблемы, влияющие на развитие среднего и малого бизнеса, осуществлено их ранжирование, а также выявлены задачи и определены мероприятия по повышению эффективности развития среднего и малого бизнеса в Республике Мозамбик.

В диссертации обосновано, что решение данных задач и реализация на основе этого выработанных мероприятий позволит повысить результативность управления эффективностью развития среднего и малого предпринимательства.

## Список использованной литературы:

1. Абалкин Л.И. Заметки о российском предпринимательстве. Избранные труды в 4 томах. - М.: Экономика, 2000.
2. Абалкин Л.И. Перспективы экономики России на исходе XX века. Избранные труды в 4 томах. - М.: Экономика, 2000.
3. Абалкин Л.И. Россия – 2015: Оптимистический сценарий. Избранные труды в 4 томах. - М.: Экономика, 2000.
4. Абалкин Л.И. Россия: поиск самоопределения. - М.: Наука, 2005.
5. Абдукаримов И.Т. Факторы, влияющие на результативные показатели хозяйственной деятельности предприятий, их классификация и методы оценки // Социально-экономические явления и процессы 2013. № 12.
6. Абдукаримов И.Т., Бетин О.И. Приоритетные направления государственного регулирования предпринимательской деятельности в условиях инновационного развития экономики России // Вестник Тамбовского университета Серия: Гуманитарные науки. 2013. Вып. 7 (123).
7. Абдукаримов И.Т., Тен Н.В. Методика анализа эффективности использования трудовых ресурсов в предпринимательской деятельности // Финансы: планирование, управление, контроль. 2011. № 2.
8. Автономов В.С. Предпринимательская функция в экономической системе. - М., 1990.
9. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
10. Азоев Г.Л. Управление организацией. М.:ИНФРА-М, 2002. - 669 с.
11. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. - М.: ОАО «Типография «НОВОСТИ», 2000.
12. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. - М.: Дело, 1985.
13. Алексеев Ю.П. Устойчивость социально-экономического развития регионов. - М., 2001.

14. Ананькина Е.А., Данилочкин С.В., Данилочкина Н.Г. Контроллинг как инструмент управления предприятием. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
15. Анискин Ю.П., Павлова А.М. Планирование и контроллинг.– М.: Омега-Л, 2003.
16. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. - СПб: Изд-во «Питер», 1999.
17. Ансофф И. Стратегическое управление / Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1998.
18. Асаул А.Н., Багиев Г.Л. Организация предпринимательской деятельности Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. 231 с.
19. Аузан А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. - М.: Экономика, 2007.
20. Багиев Г.Л. Организация предпринимательской деятельности / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул. - СПб: Изд-во СПб ГУЭФ, 2001.
21. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта // Финансы и статистика, 1998.
22. Бараненко С.П., Шеметов В.В. Стратегическая устойчивость предприятия. – М., 2004.
23. Баранников М.М., Воробьев В.А., Кизилов А.Н., Мандрица В.М., Пелих А.С., Пронченко А.Г. Основы предпринимательства. - М.: Феникс, 2004.
24. Баранчеев В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация // Проблемы теории и практики управления. – 1998. - №5. — С. 85-90.
25. Благова З.И. Предпринимательство в российской экономике. - СПб: изд-во Санкт-петербургского университета экономики и финансов, 1995.
26. Блауберг И.В. Проблема целостности и системный подход. - М.: УРСС, 1997.
27. Блинов А.О. Малое предпринимательство: организационные и правовые основы деятельности. М., 1998.

28. Бляхман Л.С., Маркин А.А. Организация управления предприятием. - М.: «Высшая школа», 1972.
29. Бовыкин В.Н. Новый менеджмент. Управление предприятиями на уровне высших стандартов. М., 2007г.).
30. Богачев В.Ф., Кабанов В.С., Алексеева М.Б. Организация предпринимательской деятельности. - СПб.: Издательский дом «Коврус», 2007.
31. Богачев В.Ф., Кабанов В.С., Ходачек А.М. Стратегия малого предпринимательства. - СПб.: Издательский дом «Коврус», 1995.
32. Богачев В.Ф., Кабанов В.С., Алексеева М.Б. Организация предпринимательской деятельности / В.Ф. Богачев, В.С. Кабанов, М.Б. Алексеева. СПб.: Питер, 2007. - 327 с.
33. Броило Е.В. Методология антикризисного управления устойчивым развитием предпринимательских структур Северо-западного региона. – Сыктывкар: Изд-во КРАГСиУ, 2008.
34. Бусыгин А.В. Предпринимательство. -М.: ИНФРА-М, 2002.
35. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем./ Сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденоко. -М.: Прогресс, 1990. 808 с.
36. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб. – 2-е изд., перераб. и доп.- М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004г.- 504с. (с22.).
37. Виленский А.В. Этапы становления малого предпринимательства в России//Вопросы экономики. 1996. №7.
38. Виханский О.С. Менеджмент: учебник/ О.С.Виханский, А.И. Наумов.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: Экономистъ, 2005. -670 с.
39. Волков О.И. Экономика предприятия (фирмы): Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. проф. О.И. Волкова и доц. О.В. Девяткина. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 601 с. - (100 лет РЭА им. Г.В. Плеханова).
40. Герасимова Е.А. Основные направления и пути устойчивого развития предпринимательских структур // Сфера потребительских услуг: актуальные проблемы и перспективы развития: материалы III Межрегиональной научно-практической конференции 20 апреля 2007г. - Красноярск, 2007.

41. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник для вузов.- 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2004.-511 с.
42. Гинзбург А.И. Экономический анализ: Предмет и методы. Моделирование ситуаций. Оценка управленческих решений. – СПб.: Питер. 2003.
43. Глазьев С.Ю. Благополучие и справедливость. Как победить бедность в богатой стране. М., 2003.
44. Горфинкель В.Я. Инновационный менеджмент предприятия. М., 2008.
45. Гражданский кодекс Российской Федерации. - М.: Изд-во «Юридическая литература», 2002).
46. Гринберг Р. Экономическая эффективность предпринимательства и социальная ответственность фирмы//Общество и экономика.-2006.-№6(1).-с.25-52.
47. Гуракова Н.С., Юрьева Т.В. Стратегия восстановления платежеспособности предпринимательских структур в условиях экономического кризиса: монография. М.: МЭСИ, 2011.
48. Гэлбрэйт Дж. Экономические корни и цели общества М.: 1976. 302 с.
49. Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка, 2.т.- М.:Рус. яз., 1998.
50. Дафт Р. Менеджмент 10-е изд./ Пер.с англ.-СПб-Питер, 2013. – 656с. (с.174).
51. Дос Сантос Лино Маркес Коимбра Оценка эффективности предпринимательской деятельности // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 8. С. 37-40. – 0,25 п.л.
52. Друкер П. Эффективное управление. М.,2006г.
53. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. - М. - СПб. - Киев: Изд. дом «Вильямс», 2000.
54. Иванов П.М. Устойчивое региональное развитие: концепция и модель управления // Экономика и математические методы. - 2006. - Т.42. – №2.



55. Кабанов В.С, Шатрова Е.В. Стратегия предпринимательства: Учеб. пособие / В.С. Кабанов, Е.В. Шатрова. СПб.: СПбГИЭА, 1996.- 173 с.
56. Карлоф Б. Деловая стратегия –М.: Экономика, 1995г.
57. Качуляк Г.Г. Критерии и показатели оценки эффективности в предпринимательских структурах// Российское предпринимательство.-2007.- №11.с.25-30.
58. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент.– М.: Финансы и статистика.– 2006.
59. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Ред.колл. Л.И. Абалкин и др.; сост. Ю.В. Яковец. - М.: Экономика, 2003.
60. Королев П. Понятийный аппарат: методический инструментарий предпринимательства//Предпринимательство.-2007г.-№3, с.32-40.
61. Корпоративный менеджмент: Учеб. пособие/ И.И.Мазур ( и др.) – М.: Омега- Л,2005г. – 376 с.
62. Костюк В.Н. Макроэкономика. – М., 1998.
63. Кузьмин С.А. Социальные системы: опыт структурного анализа / С.А. Кузьмин. - М., Наука, 1996.
64. Кулагина Е.В., Бережнов Г.В. Инструменты и методы, обеспечивающие устойчивость предприятия // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2008. № 4.
65. Куликов А.П. Управление экономической надежностью хозяйствующих систем: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05. Н. Новгород, 1998.-214 с.
66. Лапуста, М. Г. Предпринимательство/ М. Г. Лапуста, А. Г. Поршневу, Ю. Л. Старостин. М., 2002. - С. 214.
67. Лищук А.А. Алгоритм формирования стратегических факторов устойчивого развития предпринимательских структур с использованием сценарного подхода // Проблемы современной экономики. 2007. №4 (24).
68. Марголин А.М., Быстряков А.Я. Экономическая оценка инвестиций. Учебник. М. «Тандом». 2001.

69. Мароши М. Организация. Стимулирование. Эффективность: Пер. с венгер., -М.: Прогресс,1986. – 230с.).
70. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл. М.: Эксмо, 2007. - 832 с.
71. Медведев В.П. Основы менеджмента. Учеб. пособие. – М.: Издательско-Консалтинговая компания «ДеКА», 2002.
72. Мезенцева Е.В., Астанкова Е.Н. Оценка социально-экономического развития малого предпринимательства: (по материалам исследований Краснодарского края). - Ставрополь: АГРУС, 2010.
73. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. /М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф.Хедоури. М.: Дело, 1992. - 702 с.
74. Мизес Л. Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. - М.: Экономика, 2000. - С. 315-316).
75. Московцев А.Ф., Юрова О.В. Понятие предпринимательства: единство исторического и логического//Российское предпринимательство.- 2008.№10, с.4-9.
76. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль (Risk, Uncertainty and Profit) / Ф.Х. Найт. М.: Дело, 2003. - 360 с.
77. Нечаев В.И., Парамонов П.Ф. Организация производства и предпринимательской деятельности в АПК. – Краснодар, 2006.
78. Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексное исследование проблем устойчивого развития: идеи и результаты / Под редакцией В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. Изд. 2-е. М.: Academia, 2000.
79. Питер Друкер (1964г.) Задачи менеджмента в XXI веке / П. Друкер. - М. - СПб. - Киев: Изд. дом «Вильямс», 2000. - С. – 56-57.
80. Питерс М., Хизрич Р. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха - Москва: Прогресс-Универс, 1991 - с.160
81. Плотинский Ю.М. Математическое моделирование динамики социальных процессов. - М.: изд-во МГУ, 1992. С.100.

82. Попков В., Евстафьева Е. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы: Учебное пособие/ В. Попков, Е. Евстафьева. Питер, 2007 г. - 352 стр.
83. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008.
84. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
85. Предпринимательство в конце XX века. - М.: Наука, 1992.
86. Предпринимательство. Учебник / под ред. М.Г. Лапуста. – М.:ИНФРА-М, 2001.
87. Проблемы планирования и управления. Опыт системных исследований / Под ред. Е.П. Голубкова – М.: Экономика, 1987.
88. Проворов, А.В. Предпринимательство: угрозы и возможности / Н.Н. Масюк, А.В. Проворов – Иваново: ИГТА, 2008.
89. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / под ред. Д.С. Львова. - М.: Экономика, 1999.
90. Раицкий К.А. Экономика предприятия. М., 2002.
91. Райзберг Б.А. Предпринимательство и риск. М., 1992.
92. Райченко А.В. Общий менеджмент: Учебник.-М.:ИНФРА-М, 2005.- 384 с.
93. Рубин Ю.Б. Предпринимательство. М., 2000.н 115. Рубин Ю.Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. М.:2008.
94. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления. THESIS. 1993. №3.
95. Семенов В. Посткризисное развитие // Металлоснабжение и сбыт. – 2009. - №12.
96. Сизов В.С. Эволюция предпринимательской деятельности и ее содержание в условиях новой экономики// Российскон предпринимательство.- 2008.-№9.-с.4-98

97. Синавина В.С. Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности. – М.: Экономика, 1991.
98. Сорвина Т.А., Торгунаков Е.А. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предпринимательских структур // Материалы VII Междунар. науч.-практич. конф.: Диалог культур – 2008: новый имидж России. – СПб: Изд-во Астерион. – 2008.
99. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ.-М.: Дело, 1997.- 672с.
100. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: Наука, 2002.
101. Сэй Ж.Б. О торговом балансе / Ж.Б. Сэй. СПб.: Питер, 1816. -235 с.
102. Теория организации / под ред. В.Г.Алиева. - М.: Лучь, 1999.
103. Теория организации / под ред. В.Г.Алиева. - М.: Лучь, 1999.
104. Теория менеджмента: Учебник. Стандарт 3-го поколения. – СПб.: Питер, 2009г. – 464с.
105. Терентьева Т.В. Оценка устойчивости развития предпринимательских структур // Научно-технические ведомости СПбГПУ. 2011. № 2.
106. Тимчук Н.Ф. Город и район: регулирование комплексного развития. – М.: Экономика, 2004.
107. Туган-Барановский М. И. Социальные основы кооперации / ред. кол. Л.А. Булочников и др. – М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 1989.
108. Туган-Барановский М. И. Экономическая природа кооперативов и их классификация. – «Курс кооперации», Т 1. – М., 1906.
109. Уткин Э.А. Справочник кризисного управляющего. М.: ЭКМОС, 1999
110. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Управление — это наука искусство. — М.: Республика, 1992
111. Факторы устойчивого развития регионов России / В.И. Меньщикова и др.; под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Изд-во «СИБПРИНТ», 2011.

112. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. - М.: Маркетинг, 2002.
113. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000.
114. Фатхутдинов Р.А. Стратегическая конкурентоспособность. М.: 2007.
115. Федотова М.А. Как оценить финансовую устойчивость предприятия // Финансы. 1995. № 6.
116. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. - М: Изограф, 2000.
117. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия//Мировая экономика и международные отношения. 1989.№12.
118. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство / Пер. с англ. - М.: Прогресс-Универс, 1991.
119. Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство или как завести собственное дело и добиться успеха / Пер. с англ. - М.: Прогресс-Универс, 1989.
120. Хоскинг А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг. - М.: Международные отношения, 1993.
121. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности. В 2 т. - СПб.: Экономическая школа, 1999.
122. Цай Т.Н., Грабовый П.Г. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. - М.: Инфра-М, 1997.
123. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М.: ИНИОН РАН, 2000.
124. Шамхалов Ф.И. Предпринимательство в России: регионально-отраслевой аспект. - М.: Финансы и статистика, 1997.
125. Шанк Дж. Стратегическое управление затратами / Дж. Шанк, В. Говиндаражан. – СПб.: Бизнес-микро, 1999.
126. Швандар В.А., Богатин Ю.В. Производство прибыли М.: Юнити, 1998. -256 с.

127. Швандар В.А., Горфинкель В.Я. Энциклопедия рыночного хозяйства: Предпринимательский тип хозяйствования. - М.: Финансы и статистика, 2002.
128. Шнипер Р.И. Регион: экономические методы управления. – Новосибирск, 1991.
129. Шохин А.Н. Взаимодействие бизнеса и власти. – М.: ГУ ВШЭ, 2008.
130. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1979.
131. Шумпетер Й. Теория экономического развития/ Й Шумпетер – М.:Прогресс, 1982.
132. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации / Под ред. проф. Н. В. Войтоловского, проф. А. П. Калининой, проф. И. И. Мазуровой 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Высшее образование, 2006.
133. Эмерсон Г. Двенадцать принципов производительности. М.,1972).
134. Юрьев В.М., Бабаян В.Г. Бифуркация и устойчивость: системные угрозы в развитии социально-экономических процессов. // Социально-экономические явления и процессы. 2009. № 4 (016).
135. Юрьев В.М., Бабаян В.Г., Дзюба С.М. Конформационная подвижность и устойчивость экономических систем // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2005. Вып.3 (39).
136. Юрьев В.М., Грошев И.В., Мамонтов В.Д., Смагина В.В. Предпринимательство России: очерки прошлого, настоящего, будущего. – Тамбов: изд-во ТГУ им. Г.Р. Державина, 2002.
137. Яковлев А. Раскрытие информации о предприятиях и проблемы классификации неденежных трансакций//Вопросы экономики. №5. 2000.
138. <http://www.damu.kz/8003>
139. <http://www.ereport.ru/stat>
140. <http://www.idc-group.ru>

## ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ О МИКРО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В МОЗАМБИКЕ<sup>1</sup>

В силу потребности создания единой классификации для микро, малого и среднего бизнеса (ММСБ) в Республике Мозамбик в целом и на всех секторах экономической деятельности в частности, а также предпринять определенных мер для специфической поддержки этого бизнес-сегмента значительного в развитии национальной экономики, в соответствии с пунктом (е) пункта 1 статьи 204 Конституции Республики Мозамбик, Совет министров (правительство) принял ОБЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ МИКРО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ (ММСП) через Указ №. 44/2001, от 21 сентября.

### ГЛАВА I

#### Общие Положения

##### Статья 1: Цель

Настоящее Положение устанавливает общие правила, касающиеся специфической поддержки ММСП, а также общие критерии их классификации.

##### Статья 2: Сфера применения

- 1 Настоящее Положение распространяется для всех ММСП созданных в строгом соблюдении законодательства Мозамбика.
- 2 Исключены из применения настоящего Положения, ММСП которые занимаются деятельности в области изготовления оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ, или занимаются «операции азартных игр и игорного бизнеса».

##### Статья 3: Критерии классификации ММСП

- 1 МРМЕ должны классифицироваться в соответствии с объемом бизнеса и численности работников.
- 2 В соответствии с критериями, о которых говорится в предыдущем пункте, считается, что:
  - а) **МИКРО ПРЕДПРИЯТИЕ (МикП)**, чье количество работников и годовой оборот не превышает четырех сотрудников и один миллион и двести тысяч метикалов (см USD обмен / MZM в 2001 году);
  - б) **МАЛОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (МП)**, чье количество сотрудников варьируется от пяти до сорока девяти, а оборот превышает один миллион и двести тысяч метикалов и ниже или равен четырнадцати миллионов семьсот тысяч метикалов.

---

<sup>1</sup> Указ опубликован в Официальной Газете Республики Мозамбик номер 38 от 21 сентября 2011 года

в) **СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИЯТИЕ (СП)**, чье количество сотрудников варьируется от 50 до 100 и годовым оборотом более чем 14 миллионов, семьсот тысяч метикалов и меньше или равен двадцати девяти миллионам, 970000 метикалов.

3 Для целей классификации, предусмотренных в настоящей статье, критерий оборот преобладает по критерию численности работников.

4 Не рассматривались ММСП Е, у которых есть более чем двадцать пять процентов акций, принадлежащих крупной компании или государства.

5. Рассмотренные данные для определения оборота рассчитываются на ежегодной основе между датами закрытия счетов.

6 Если, в течение двух лет подряд, компания превышает или падает ниже пределов, указанных в пункте 2 настоящей статьи, обязан 'изменить соответствующей классификации.

7 Для целей применения критериев для классификации ММСП Е, то может быть рассматриваться как сотрудники, ученики и стажеры, предусмотренные в Законе Труда.

#### **Статья 4: приоритетные направления деятельности по ММСП**

В развитии деятельности ММСП , рассматриваются следующие приоритетные экономические направления:

а) агро-Бизнес.

б) упаковка;

в) цепочка создания стоимости рыбной промышленности.

г) цепочка создания стоимости древесинной промышленности ;

е) туризм;

е) отрасли поставляющие крупные компании и мега проектов.

г) гражданское строительство, в том числе производства строительных материалов и строительства.

ч) отрасли, которые позволяют замену импорта;

я) металлообработка;

к) полезных ископаемых промышленности;

к) графической индустрии.

л) цепочка создания стоимости кожевневой промышленности.

## **ГЛАВА II**

### **Специфические Положения для ММСП**

#### **Раздел I**

#### **Формализация и доступ к финансированию**

#### **Статья 5: Регистрация и Лицензирование бизнеса**

1 В регистре предприятий и лицензирования хозяйственной деятельности должны быть установлены процедуры согласования и упрощения для удовлетворения ММСП.



2 Для целей регистрации и лицензирования осуществления хозяйственной деятельности малого и среднего бизнеса, титула собственности и аренда помещений, где они установлены в штаб-квартире, филиал или другое имущество, может быть представлен сертификат жителя .

### **Статья 6: пространственное планирование и развитие**

1 провинциальные правительства, районные и городские органы оставляет физическое пространство и, по возможности, инфраструктура для создания ММСП помимо крупных компаний и мега-фирм.

2 районные власти и муниципальные органы, в процессе разработки и реализации соответствующих инструментов пространственного планирования, должны учитывать необходимость резервировать пространство для развертывания МРМЕ в соответствии с соответствующими планами развития.

### **Статья 7: Доступ к финансовым ресурсам**

1 В силу этого постановления все ММСП имеют доступ к информации о предоставленных финансовых услугах и продуктах.

2 Без ущерба для мер банковской тайны, Центральный Банк Мозамбика будет предоставлять данные и информацию об учреждениях, которые являются частью национальной финансовой системы, что будет способствовать лучшему доступу к кредитам для ММСП.

### **Статья 8: Источник финансирования**

1 Развитие деятельности ММСП финансируется за счет средств Фонд продвижению сектора, где ММСП подкреплено.

2 Правительство может устанавливать другие формы финансирования деятельности ММСП.

### **Статья 9: Альтернатива Финансирования**

В рамках деятельности, разработанных ММСП, районные власти пользуются поддержкой для поддержки частных инициатив по стимулированию экономики в сельских районах и механизмов для финансирования альтернативной экономической деятельности к банковской системе.

## **РАЗДЕЛ II**

### **Стимулом и доступ к рынкам**

#### **Статья 10: выставки и ярмарки**

1 В целях обеспечения поощрения и интеграции на национальном рынке, пользуются льготами ММСП от поощрения, организации и осуществления зверей торговли и секторальные и межотраслевых специализированных своей деятельности.

2 микро и малых предприятий пользуются дифференцированными приоритетами для участия в торговых ярмарках, организованных другими государственными образованиями.

#### **Статья 11: Бизнес-инкубаторы и центры передачи знаний**

Микро и малые предприятия получают благоприятный режим в отношении стоимости услуг, предоставляемых в центрах передачи знаний и бизнес-инкубаторов.

### **РАЗДЕЛ III**

#### **Передача знаний, доступ к технологиям, инновациям и прав интеллектуальной собственности**

##### **Статья 12: Поддержка передача знаний и инноваций**

1 ММСП пользуются выгодами в доступ к финансированию для целевых инициатив для передачи знаний и инноваций.

2 ММСП могут конкурировать за финансирование научно-исследовательских программ, направленных на инновации, и должны представить свои проекты на одобрение Управления по развитию малого и среднего размера предприятий (ИРЕМЕ), который создаст механизм для стимулирования процесса распространения знаний и инноваций, при одновременном соблюдении прав интеллектуальной собственности.

##### **Статья 13: Создание инновационных центров**

В центрах передачи знаний и бизнес-инкубаторов будет создан инновационных центров с целью координации осуществления инновационных программ.

##### **Статья 14: Регистрация прав интеллектуальной собственности**

Необходимо инвестировать ММСП на составление мер по развитию и поощрению практики оценки активов интеллектуальной собственности, в том числе механизмы поддержки регистрацию и обслуживание.

### **РАЗДЕЛ IV**

#### **Стимулирование предпринимательства и расширению прав и возможностей**

##### **Статья 15: Обучение и техническая помощь**

Преимущественно ММСП пользуются льготами на обучение и техническую помощь в разных предметах, имеющих отношение к их возникновению, консолидации и развитию, которая может оказываться по развертыванию центров и точек ориентации предпринимателю во всей национальной территории.

##### **Статья 16: специализированные издания**

Преимущественно ММСП пользуются льготами в публикаций во все вопросах, касающихся производственной деятельности конкретных для себя разработали.

##### **Статья 17: Сделано в Мозамбике**

ММСП получают привилегированную заботу на производство конструкций изделий "Сделано в Мозамбике".

## **ГЛАВА III**

### **Переходные и заключительные положения**

#### **Статья 18: Управление деятельности**

Управление деятельностью, разработанных в рамках этого Общего Положения принадлежит IPEME, в соответствии с его Уставом.

#### **Статья 19: Обновление критериев классификации**

Поручаются специальную ответственность Министрам, которые регулируют области промышленности и торговли и финансов, совместным Указом, обновить пакету критериев классификации MPME, изложенной в статье 3 настоящего Указа.

**АНКЕТА**  
**опроса экспертов**  
**по выявлению рейтинга деловых качеств предпринимателей,**  
**которые необходимы им для успешного ведения бизнеса**

1. *Возраст* \_\_\_\_\_
2. *Пол* \_\_\_\_\_
3. *Вид деятельности* \_\_\_\_\_
4. *Опыт работы в предпринимательской деятельности (лет)* \_\_\_\_\_
5. *Количество работников на предприятии* \_\_\_\_\_

**Перечень деловых качеств**

(отметьте цифрами, с учетом важности факторов: 1,2,3, и т.д.)

Новаторство, способность разрабатывать новые технологии.	
Способность использовать новую возможность с максимальной выгодой, иметь инновационный тип мышления.	
Предприимчивость, склонность, способность к реализации бизнес-процессов.	
Умение придумывать жизнеспособную идею для продукта или услуги и реализовать ее путем поиска необходимых ресурсов – денег, людей, оборудования, участка земли – и эффективного их использования для функционирования и развития своего бизнеса.	
Умение идти на экономические риски, ради реализации коммерческой идеи и получения прибыли, являясь собственником капитала или в качестве наемного менеджера, отвечающего за приращение капитала.	
Быть владельцем собственного дела и осуществлять предпринимательскую деятельность, или быть наемным менеджером, управлять предпринимательской деятельностью, осуществлять действия по приращению капитала.	

**АНКЕТА**  
**опроса экспертов**  
**по выявлению рейтинга психологических качеств предпринимателя,**  
**которые необходимы ему для успешного ведения бизнеса**

1. *Возраст* \_\_\_\_\_
2. *Пол* \_\_\_\_\_
3. *Вид деятельности* \_\_\_\_\_
4. *Опыт работы в предпринимательской деятельности (лет)* \_\_\_\_\_
5. *Количество работников на предприятии* \_\_\_\_\_

**Перечень психологических качеств**  
**(отметьте цифрами, с учетом важности факторов: 1,2,3, и т.д.)**

Уверенность в собственных силах	
Видение развития своего бизнеса и способность эффективно реализовать это видение	
Лидерские качества	
Умение создавать эффективную команду	
Коммуникабельность	
Целеустремленность	
Оптимизм	
Энергичность	
Потребность в развитии и достижении поставленных целей	
Потребность и способность к саморазвитию	
Креативность	
Деловая смекалка	
Трудолюбие	
Смелость	
Решительность	

**АНКЕТА**

**опроса экспертов**

**по выявлению рангов важности проблем, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса в Республике Мозамбик**

1. *Возраст* \_\_\_\_\_
2. *Пол* \_\_\_\_\_
3. *Вид деятельности* \_\_\_\_\_
4. *Опыт работы в предпринимательской деятельности (лет)* \_\_\_\_\_
5. *Количество работников на предприятии* \_\_\_\_\_

**Перечень проблем**

**(отметьте цифрами, с учетом важности факторов: 1,2,3, и т.д.)**

Несовершенство и противоречивость действующего законодательства в области поддержки малого и среднего бизнеса, отсутствие надежного правового обеспечения	
Повышенный риск ведения бизнеса при нестабильной экономике	
Недостаточное количество внедряемых и внедренных инновационных проектов развития малого и среднего бизнеса	
Неудовлетворительная информационная, консалтинговая и образовательная поддержка эффективности развития малого и среднего бизнеса	
Трудность в осуществлении инновационных проектов и программ предпринимателей	
Недостаточный профессиональный уровень предпринимателей в области ведения бизнеса	
Проблемы материально-ресурсного и финансового обеспечения малого и среднего предпринимательства	
Неразвитость государственной инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства как на государственном, так и региональном уровне	
Отсутствие действенных финансово-кредитных механизмов и механизмов страхования рисков в малом и среднем бизнесе	
Несовершенство системы налогообложения	
Слабая интеграция и кооперация малого и крупного предпринимательства	

<p>Отсутствие эффективных механизмов, обеспечивающих доступ малых предприятий к использованию государственного и муниципального имущества, возможность его аренды на льготных условиях, усложненный порядок оформления аренды земельных ресурсов, высокая стоимость аренды и выкупа помещений</p>	
---	--