

# УПРАВЛЕНИЕ В СОЦИАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

С.Г. Симонов, А.Г. Дурцева

## АЛГОРИТМ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СУБЪЕКТОВ СРЕДНЕГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

*В статье показаны место и роль средних и малых форм хозяйствования в системе отечественного бизнеса, пошагово описан алгоритм оценки их экономической безопасности. Рассмотрены основные критерии и показатели оценки экономической безопасности бизнеса «второго эшелона». Дана методика построения матрицы ущерба средних и малых бизнес-структур.*

**Экономическая безопасность, средний бизнес, малый бизнес, угроза, ущерб, риск.**

В настоящее время отечественный бизнес представлен двумя уровнями. Верхний уровень образует крупный бизнес, сферой деятельности которого являются, прежде всего, нефтегазовая и горнодобывающая отрасли, а границами служат национальный рынок и даже мировые сырьевые рынки. Нижний уровень формируют хозяйствующие субъекты «второго эшелона» [1] — российский средний и малый бизнес, вотчиной которого выступает внутренний, региональный рынок. В границах последнего, как пространства ведения среднего и малого бизнеса, выделяют три группы:

- бизнес-структуры, которые, хотя и отличаются от крупного бизнеса, выполняют ту же структурную функцию в реальном секторе экономики региона;
- бизнес-структуры, непосредственно обслуживающие крупные компании;
- бизнес-структуры, работающие с населением региона в части конечного спроса [2].

Внешняя среда, в которой функционирует средний и малый бизнес, разумеется, далека от состояния совершенной конкуренции. Однако и монополистические мотивы здесь слабо дают о себе знать. Поэтому региональный рынок, где соперничают между собой рассматриваемые хозяйствующие субъекты «второго эшелона», скорее представляет собой рынок несовершенной конкуренции.

Имеющий место на данном рынке перелив капитала из одной сферы деятельности в другую менее интенсивен, более ограничен в объемах и подвержен влиянию целого ряда факторов и условий (динамики налогового бремени, роста темпов инфляции, ухудшения инвестиционного климата, снижения доходов населения и др.). Все это приводит субъектов среднего и малого бизнеса к пониманию того, что тактика сиюминутной выгоды себя практически исчерпала, стала высокорискованной и что на первый план выходит необходимость обеспечения экономической безопасности в целом.

Вместе с тем, чтобы оценить, насколько рискован или безопасен тот или иной бизнес, требуется научно разработанный инструментарий, т.е. методики, основанные на системе критериев и показателей оценки экономической безопасности. Выбор последних применительно к хозяйствующим субъектам «вто-

рого эшелона» обусловлен спецификой бизнес-структуры и сложившейся в сфере ее деятельности конъюнктурой.

Прежде всего, экономическая безопасность среднего и малого бизнеса невозможна без показателей количества зарегистрированных юридических лиц и размерности. О том, что в настоящее время имеет место определенная активизация бизнес-деятельности, свидетельствует устойчивая тенденция роста количества хозяйствующих субъектов и численности занятых здесь работников.

Не менее значима для экономической безопасности средних и малых бизнес-структур их финансовая устойчивость. Последняя представляет собой определенное состояние счетов, гарантирующее предпринимателю постоянную платежеспособность, а в качестве своей базы имеет рентабельность.

К числу критериев оценки экономической безопасности хозяйствующих субъектов «второго эшелона» следует, на наш взгляд, отнести техническое состояние и движение основных средств. В настоящее время износ основных фондов является одной из главных внутренних угроз бизнес-деятельности. Оценка технического состояния и движения основных фондов требуется для планирования и создания амортизационного фонда бизнес-структуры. Данный фонд формируется с целью избежания дефицита финансовых ресурсов, необходимых для обновления основных средств. Вторым направлением оценки является моральное состояние основных фондов, т.е. их соответствие требованиям как текущего производственного процесса, так и инновационной деятельности предприятия.

Наконец, еще одним критерием оценки экономической безопасности субъектов среднего и малого хозяйствования выступают трудовые ресурсы и проводимая в них кадровая политика. Достаточная обеспеченность нужными трудовыми ресурсами, их рациональное использование, высокий уровень производительности труда имеют также большое значение для увеличения объемов продукции и повышения эффективности производства. В частности, от обеспеченности трудовыми ресурсами, уровня их квалификации и эффективности их использования зависят объем и своевременность выполнения работ, эффективность использования оборудования и, как результат, объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль, финансовое состояние бизнес-структуры. Наиболее важными моментами при этом являются следующие:

- квалификация персонала (программы переаттестации);
- потребность в персонале и зависимость от рынка труда (возрастной состав, текучесть, доля практикантов, степень выполнения установленного объема работы);
- рентабельность персонала (объем прибыли на сотрудника, рентабельность расходов на персонал);
- производительность труда;
- эффективность системы мотивации и штрафных санкций.

От точной идентификации угроз, от правильного выбора критериев и показателей их измерения зависит степень адекватности оценки экономической безопасности среднего и малого бизнеса и комплекс необходимых мер по предупреждению и парированию опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз [3].

В настоящее время существует большое количество литературы, в которой приводятся методики анализа и оценки каждого выбранного направления в отдельности. Большинство существующих сейчас методик анализа деятельности бизнес-структуры повторяют и дополняют друг друга. Очевидно, что из

них должны быть выделены показатели, наиболее точно и полно характеризующие состояние соответствующего критерия и удовлетворяющие условию наличия универсальных пороговых значений. При этом каждому критерию должен соответствовать один показатель.

Среди множества показателей, применяемых для оценки финансовой устойчивости средних и малых бизнес-структур, наиболее распространенными являются:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент критической ликвидности;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент автономии, показывающий долю собственных средств в валюте баланса;
- коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными источниками оборотных средств, показывающий долю оборотных активов, формируемых за счет собственных источников оборотных средств;
- коэффициент обеспеченности запасов и затрат собственными источниками их формирования, показывающий степень покрытия запасов и затрат собственными источниками оборотных средств.

Недостатком применения данных коэффициентов является, однако, сложность их консолидации. Поэтому для оценки финансовой устойчивости как критерия экономической безопасности с целью интеграции ее результатов в комплексный показатель имеет смысл использовать методологию углубленной оценки финансовой устойчивости, которая предусматривает представление баланса в агрегированном виде. На основании такого баланса выводится общая формула устойчивости финансового состояния бизнес-структуры. Она заключается в том, что перманентный капитал (сумма собственного капитала и резервов, приравненных к собственным пассивам  $I^C$  и долгосрочной кредиторской задолженности  $K^T$ ) должен быть не меньше суммы внеоборотных активов  $F$ , запасов, затрат  $Z$  и убытков  $Y$ :

$$F + Z + Y \leq I^C + K^T.$$

Данная зависимость определяет два основных направления оценки финансовой устойчивости: по степени покрытия запасов и затрат источниками средств и по степени покрытия внеоборотных активов источниками средств. Наиболее общим показателем финансовой устойчивости является излишек или недостаток источников средств для формирования запасов и затрат, рассчитываемый как разница между величиной источников и величиной запасов и затрат. В зависимости от степени покрытия можно выделить три показателя: наличие собственных источников  $E^C = I^C - F - Y$ ; наличие собственных и долгосрочных источников  $E^T = I^C - F - Y + K^T$ ; наличие общих источников  $E^O = I^C - F - Y + K^T + K^T$ .

Этим трем показателям соответствуют три показателя обеспеченности запасов и затрат:

- излишек или недостаток собственных источников формирования запасов и затрат  $\pm E^C = E^C - Z$ ;
- излишек или недостаток собственных и долгосрочных источников формирования запасов и затрат  $\pm E^T = E^T - Z$ ;
- излишек или недостаток общей величины источников формирования запасов и затрат  $\pm E^O = E^O - Z$ .

С помощью этих трех показателей определяется трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, на основании которого можно выделить четыре типа финансовой устойчивости:

$$S_E = \{S_1(\pm E^C), S_2(\pm E^T), S_3(\pm E^O)\}$$

$$S_i = \begin{cases} 1, & \text{если } \pm E^{C(T,O)} > 0 \\ 0, & \text{если } \pm E^{C(T,O)} \leq 0 \end{cases}$$

где абсолютная устойчивость  $S = (1,1,1)$ ; нормальная устойчивость  $S = (0,1,1)$ ; неустойчивое финансовое состояние  $S = (0,0,1)$ ; кризисное финансовое состояние  $S = (0,0,0)$ .

Все расчеты могут производиться таблично. Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

— показатели, характеризующие окупаемость издержек; производства и инвестиционных проектов;

— показатели, характеризующие прибыльность продаж;

— показатели, характеризующие доходность капитала и его частей [4].

В странах Западной Европы и США для оценки рентабельности используются, как правило, следующая группа показателей:

— рентабельность продаж (Return on Sales);

— рентабельность активов (Return on Assets);

— рентабельность капитала (Return on Equity);

— рентабельность инвестированного капитала (Return on Invested Capital).

Рентабельность продаж (ROS) рассчитывается как отношение прибыли от реализации продукции (работ, услуг) к сумме полученной выручки и является одним из основных показателей, характеризующих эффективность бизнес-деятельности. Следующий показатель (ROA) определяется как отношение прибыли предприятия к сумме его активов. При этом в данном показателе не находят отражения источники формирования активов.

Рентабельность собственного капитала (ROIC) показывает его отдачу и вычисляется, как правило, по чистой прибыли. Показатель ROIC нацелен на оценку эффективности использования постоянного капитала и представляет собой отношение суммы валовой прибыли (earning before taxes — EBT) и расходов по проценту к сумме долгосрочных обязательств и собственного капитала (разнице текущих активов и обязательств) [5].

Использование вышеперечисленных показателей рентабельности, однако, затруднено тем, что их средний уровень очень сильно зависит от отраслевой принадлежности бизнес-структуры. В связи с этим представляется практически невозможным определение пороговых значений по данным показателям.

С целью оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта можно также сопоставить динамику изменения таких показателей, как балансовая прибыль, объем реализации продукции (работ, услуг) и величина активов. Оптимальным для предприятия является такое их соотношение, при котором темпы роста балансовой прибыли не ниже темпов роста выручки, а темпы роста выручки не ниже темпов роста валюты баланса. Это означает относительное снижение издержек производства и обращения, более эффективное использование ресурсов и рост экономического потенциала предприятия по сравнению с предыдущими периодами. Такая взаимосвязь динамики данных показателей получила название «золотого правила» бизнеса. Поэтому целесообразно использовать именно взаимосвязь динамики данных показателей в целях оценки экономической безопасности по критерию рентабельности.

В качестве границ классов рентабельности можно принять следующие варианты взаимосвязи показателей темпов роста прибыли, выручки и валюты баланса (табл. 1).

Таблица 1

**Классы рентабельности**

Класс рентабельности	Взаимосвязь показателей
«Золотой»	$TRP \geq TPB \geq TPБ \geq 1$ или $TPB \geq TRP \geq TPБ \geq 1$ , $ROS \geq 0$
Средний	$TPB \geq TRP \geq 1$ и $TPБ \geq TRP \geq 1$ , $ROS \geq 0$
Удовлетворительный	$TRP < 1$ , $ROS \geq 0$
Критический	$TRP < 1$ , $ROS < 0$

**Примечание.** ТРП — темп роста балансовой прибыли; TPB — темп роста выручки; TPБ — темп роста валюты баланса; ROS — рентабельность продаж (return on sales).

Показатели движения и использования основных фондов различаются как по стадиям развития систем, так и по техническим этапам (укладам). На стадии развития максимального значения достигают коэффициенты ввода, годности, расширения, фондоотдачи, сменности. На стадии зрелости начинают расти коэффициенты обновления, износа, выбытия, замены, ликвидации, принимая максимальное значение на стадии старости системы. В связи с этим представляется возможным выбрать один показатель, например коэффициент износа, который хотя и не даст полного представления о состоянии основных средств, однако будет являться индикатором экономической безопасности предпринимательства по критерию состояния основных средств.

Коэффициент износа рассчитывается по формуле:  $K = \frac{\text{Сумма начисленного износа основных фондов}}{\text{Первоначальная стоимость основных фондов}}$ .

В качестве пороговых можно принять следующие значения данного коэффициента с назначением классов, соответствующих стадии развития систем (табл. 2):

Таблица 2

**Классы состояния основных средств**

Класс состояния ОС	Степень износа ОС
Оживление	от 0 до 25 % — незначительный износ
Подъем	от 25 до 50 % — средний износ
Депрессия	от 50 до 75 % — сильный износ
Кризис	от 75 до 100 % — критический износ

Источниками информации для оценки экономической безопасности по критерию персонала служат план по труду, данные табельного учета и отдела кадров. К наиболее значимым среди множества показателей, используемых для оценки трудовых ресурсов, следует отнести:

— коэффициенты текучести, прибытия, выбытия и постоянства персонала, относящиеся к группе показателей обеспеченности и движения трудовых ресурсов;

— коэффициент среднегодовой выработки продукции одним работающим, характеризующий производительность труда;

— показатель рентабельности персонала, рассчитываемый для оценки эффективности использования трудовых ресурсов;

— показатель трудоемкости продукции и чистая прибыль на денежную единицу заработной платы.

Для этих показателей представляется, однако, практически невозможным установление универсальных пороговых (нормативных) значений, так как степень автоматизации производства, потребность в персонале, структура пер-

сонала в части долей административно-управленческого и рабочего персонала в различных отраслях сильно отличается. Решением данной проблемы может быть применение показателя уровня рационализаторской активности, рассчитываемого как отношение количества предложенных и внедренных в производственный процесс рационализаторских предложений на среднесписочную численность персонала в отчетном периоде. Преимуществом этого показателя является консолидация им такой информации, как квалификация персонала, эффективность системы мотивации, движения персонала. Кроме того, он не подвержен влиянию фактора структуры персонала.

Установление критериев и выделение показателей, наиболее точно и полно характеризующих состояние соответствующего критерия и удовлетворяющих условию наличия универсальных пороговых значений, позволяет определить значимость выбранных критериев для совокупного состояния экономической безопасности бизнеса [6]. Значимость критериев может быть выражена присвоением каждому из них весовых коэффициентов. Для установления весовых коэффициентов, как правило, используется метод экспертных оценок. При этом весовые коэффициенты принимаются универсальными для всех отраслей и подотраслей. Данный подход не является достаточно корректным по следующим причинам:

- экспертный метод субъективен, что влечет за собой возможность различных мнений по данному вопросу;

- значимость критериев может варьироваться в зависимости от отрасли, т.е. применение универсальных весовых коэффициентов влечет за собой неточность оценки [7].

В связи с этим необходимо создание такой системы расчета весовых коэффициентов, которая, во-первых, сочетала бы экспертный и аналитический методы, а во-вторых — позволила бы их рассчитывать для каждой бизнес-структуры в отдельности и являлась бы одной из частей оценки ее экономической безопасности. Решение данной задачи представляется возможным путем создания матрицы ущерба. Ее сущность и способ составления состоят в следующем [8].

Как известно, уровень экономической безопасности бизнес-деятельности зависит от реализации угроз, что ведет к потере ресурсов и доходов, а также к дополнительным расходам. Подверженность бизнес-структур угрозам можно рассматривать по установленным ранее критериям: размерности субъектов бизнеса, отраслевой структуре, финансовой устойчивости, техническому состоянию и движению основных средств, оценке трудовых ресурсов.

В качестве первого исходного условия примем, что существующие угрозы в случае их наступления принесут максимально возможные отрицательные последствия для хозяйствующего субъекта. Очевидно, что размер ущерба для конкретного бизнеса будет зависеть от уровня его экономической безопасности. С целью установления степени значимости критериев экономической безопасности в качестве второго исходного условия примем полную незащищенность перед существующими угрозами бизнес-деятельности, т.е. уровень экономической безопасности примем равным нулю. В соответствии с теорией управления рисками угроза может быть количественно оценена по двум параметрам: размер максимального ущерба и вероятность ее наступления. Очевидно, что максимальные ущербы по различным критериям будут отличаться друг от друга, также будет отличаться и вероятность наступления угрозы. В связи с этим для установления степени значимости различных критериев на конкретном субъекте бизнеса следует оценить максимальный размер ущерба, возможный по каждому из критериев, и вероятность его наступления.

Для каждого критерия необходимо определить максимальный размер ущерба при наступлении угрозы. Принципиально нужно исходить из выяснения влияния размера ущерба при наступлении угрозы на производственный результат. Вместе с тем следует учитывать его воздействие и на другие позиции затрат и выручки (например, финансовый результат при рисках обменного курса или налоги при фискальных рисках). Размер ущерба должен учитывать все прямые (например, ремонт машины) и косвенные (например, простой производства) убытки.

Необходимо также определить вероятность наступления угрозы. Данная оценка может производиться как методом экспертных оценок, так и математическими методами.

При определении максимально возможного размера ущерба важно обращать особое внимание на то, что различные угрозы могут иметь неодинаковое (частично или в целом) воздействие на субъект предпринимательства, что необходимо учитывать при их суммировании. Т.е. нельзя прямолинейно складывать размер ущерба по всем единичным угрозам, так как при наступлении всех возможных угроз их влияние может пересекаться или взаимоисключаться. С другой стороны, в рамках определения размера ущерба нужно обращать внимание на то, что одно событие может иметь последствием различные виды ущербов.

Следует также учитывать, что угрозы могут иметь различную продолжительность воздействия на бизнес. Можно выделить три основных вида продолжительности:

— единовременный, означающий, что при наступлении события, определенного как риск, субъект бизнеса понесет единовременные убытки, которые в дальнейшем не повторятся;

— линейный, при котором субъект бизнеса несет убытки непрерывно или периодически в равных размерах; данный вид обычно имеет более тяжелые последствия, чем единовременный;

— прогрессирующий/регрессирующий — данные виды характеризуются убытками, наступающими в течение определенного периода времени в различных размерах.

В случае линейных, прогрессирующих и дегрессирующих угроз в качестве размера ущерба следует принимать сумму всех возможных убытков, наступающих в период действия угрозы.

Произведение максимального размера ущерба каждого критерия ( $Z_i$ ) на соответствующую вероятность наступления ( $C$ ) дает степень значимости критерия. В случае существования различных вариантов оценки размеров ущерба и вероятности реализации угрозы необходимо учитывать такую комбинацию данных показателей, которая может привести к наихудшим последствиям для предприятия, т.е. произведение данных показателей должно быть максимальным.

Весовой коэффициент определяется на основании полученных значений степени значимости критериев следующим способом. Примем, что сумма всех весовых коэффициентов равна 10. Тогда весовой коэффициент критерия может быть рассчитан по следующей формуле:

$$K_i = \frac{CZ_i}{\sum_{i=1, \dots, 4} CZ} * 10,$$

где  $C$  — весовой коэффициент.

В случае возникновения трудностей при определении размера ущерба и степени вероятности по каждому критерию возможно использование метода построения матрицы ущерба.

Ущерб по каждой категории на основании экспертной оценки может быть отнесен к одному из четырех следующих классов повреждения: незначительный, средний, сильный, критический. Каждому классу повреждения присваивается интервал размера ущерба, рассчитанный относительно собственного капитала субъекта бизнеса или запланированного балансового результата на данный отчетный период. Более обоснованным является, на наш взгляд, применение в качестве базы размера собственного капитала, так как величина показателя рентабельности сильно зависит от отрасли народного хозяйства и поэтому не может быть выбрана в качестве универсального параметра (табл. 3).

Таблица 3

#### Классы повреждения

Класс повреждения	Размер ущерба
Незначительный	Размер ущерба составляет менее 10 % от собственного капитала
Средний	Размер ущерба составляет от 10 до 20 % от собственного капитала
Сильный	Размер ущерба составляет более 20 % и менее 50 % от собственного капитала
Угрожающий существованию	Размер ущерба превышает 50 % от собственного капитала

Далее ущерб позиционируется в данном классе, т.е. либо сдвигается к одной из границ класса, либо устанавливается в середину. В зависимости от конечной позиции ущерба на интервале ему присваивается соответствующий размер, выраженный в денежных единицах.

Аналогичная схема может быть применена и для определения вероятности наступления угрозы. Первым шагом вероятность наступления угрозы по отдельной категории относится к одному из четырех классов: минимальная, малая, средняя, высокая. Каждому классу присваивается интервал со значениями вероятности (табл. 4).

Таблица 4

#### Классы вероятности наступления угроз

Класс вероятности наступления	Шкала вероятности наступления
Слабая	От 0 до 10 %
Умеренная	От 10 до 20 %
Средняя	От 20 до 50 %
Высокая	От 50 до 100 %

Далее вероятность позиционируется в данном классе, т.е. либо сдвигается к одной из границ класса, либо устанавливается в середину. В зависимости от конечной позиции вероятности на интервале ей присваивается соответствующее значение, выраженное в процентах. Для упрощения процедуры определения размера ущерба и вероятности наступления угрозы может быть составлена матрица ущерба.

Матрица ущерба служит для достижения наглядности и представляет собой систему координат, ось абсцисс которой характеризует класс вероятности

наступления потенциального повреждения (в %), а ось ординат – ожидаемый размер ущерба (в денежных единицах) каждой позиции риска. Четыре класса размера ущерба и четыре класса вероятности наступления, нанесенные соответственно на оси абсцисс и ординат, комбинируются так, что получается матрица 4×4, состоящая в целом из 16 полей угроз. Цвета полей угроз в матрице (зеленое / желтое / красное) дают первое оптическое указание на степень значимости категории в общей экономической безопасности субъекта предпринимательства. В матрицу заносятся угрозы по каждой из выбранных категорий в соответствии со своими параметрами (размер ущерба и вероятность наступления). В ходе построения данной матрицы может быть установлено, что один из параметров критерия подлежит корректировке. Поэтому уточнение параметров критериев также входит в задачу построения матрицы.

На основании выбранных показателей, установленных пороговых значений и весовых коэффициентов каждой категории составляется табл. 5.

Таблица 5

#### Расчетная таблица интегральной балльной оценки

Показатели категорий	Весовые коэффициенты	Количество баллов			
		От 8 до 10	От 5 до 8	От 2 до 5	От 0 до 2
Финансовая устойчивость	Кфу	Абс.	Норм.	Неуст.	Криз.
Рентабельность	Кр	Выс.	Сред.	Удовл.	Крит.
Основные средства	Кос	Ожив.	Под.	Депр.	Криз.
Персонал	Кп	Выс.	Сред.	Удовл.	Криз.
<i>Всего</i>	10				

В соответствии с фактическим уровнем показателей устанавливается количество баллов по каждому из критериев, которое должно быть умножено на весовой коэффициент соответствующей категории, после чего суммируются данные всех категорий. Таким образом, используя эти параметры, определяется общая сумма баллов. Расчет можно представить в виде следующей формулы:

$$Z = \sum_{i=1, \dots, 4} Z_i \cdot K_i,$$

где  $Z_i$  — количество баллов  $i$ -того критерия в соответствии с фактическим значением показателя,  $K_i$  — весовой коэффициент  $i$ -того критерия.

В зависимости от общей суммы баллов определяем, к какому уровню экономической безопасности относится субъект бизнеса (табл. 6).

Таблица 6

#### Уровни экономической безопасности

Уровень	Баллы	Комментарий
Высший	80–100	Бизнес-структура с высоким уровнем экономической безопасности, устойчивая к возможным кризисам.
Средний	50–79	Бизнес-структура со средним уровнем экономической безопасности; последствия внешних угроз будут существенны, но устранимы.
Низкий	20–49	Бизнес-структура с низким уровнем экономической безопасности. Последствия кризисов могут быть катастрофичны для существования.
Критический	0–19	Бизнес-структура с критическим уровнем экономической безопасности, практически несостоятельная уже в настоящий момент.

Оценка состояния экономической безопасности хозяйствующего субъекта может быть при необходимости дополнена комментированием. В его рамках

целесообразно рассмотреть динамику состояния экономической безопасности бизнес-структуры.

Детализация процедурной стороны методики оценки экономической безопасности зависит от поставленных целей, а также различных факторов информационного, временного, методического, кадрового и технического обеспечения. Логика аналитической работы предполагает возможность организации данного процесса и в виде двухмодульной структуры:

- интегральная балльная оценка экономической безопасности;
- детализированная оценка необходимых направлений с использованием групп показателей.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Симонов С.Г.* Средний бизнес: сущность, особенности формирования и развитие в современном российском обществе / С.Г. Симонов, И.Ю. Кадочникова. Тюмень: Вектор Бук, 2006. 166 с.
2. *Симонов С.Г.* Риск-стратегии среднего и малого бизнеса: условия, приоритеты, сценарии / С.Г. Симонов, Н.К. Карашаш // Вестн. ОмГУ. 2012. № 3. С. 74–79.
3. *Симонов С.Г.* Управление безопасностью в сфере предпринимательства: Учебное пособие / С.Г. Симонов, А.Г. Дурцева, М.М. Махмудова. Тюмень: ТюмГНГУ, 2012. 152 с.
4. *Донцова Л. Ф.* Анализ финансовой отчетности / Л.Ф. Донцова, Н.А. Никифорова. М.: Дело и сервис, 2007. 336 с.
5. *Экономическая безопасность в условиях глобализации: Учеб. пособие / Под ред. К.С. Мухтаровой, А.Р. Кенжебаева, А.С. Тумбетова.* Алматы: Юрист, 2003. 150 с.
6. *Симонов С.Г.* Оценка экономической безопасности предпринимательских структур: теоретико-методический аспект / С.Г. Симонов, Н.К. Карашаш // Вестн. ОмГУ. 2011. № 1. С. 177–182.
7. *Валюков С.В.* Оценка экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Проблемы разработки систем эффективного сервиса: сборник статей преподавателей, аспирантов, соискателей. М.: МГУ. 2003. С. 33–41.
8. *Политика управления рисками АО «Локомотив».* Астана, 2009. 239 с.

*Simonov S.G., Durtseva A.G.*

### *ALGORITHM FOR ESTIMATING THE ECONOMIC SECURITY OF SUBJECTS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS*

*The article shows the role and place of medium and small farms in the domestic business system, proposed algorithm for estimating the socio-economic security. The main basic criteria and indicators of socio-economic security of entrepreneurship «second tier» and the method of constructing the matrix damage medium and small business organizations.*

***Economic security, medium business, small business, threat, damage, risk.***