

УДК 338.22  
ББК 65.050  
Е-67

*Епифанова Татьяна Владимировна, кандидат юридических наук, докторант кафедры «Анализ хозяйственной деятельности и прогнозирования» Ростовского государственного экономического университета «РИНХ», e-mail: [rostovshell@mail.ru](mailto:rostovshell@mail.ru).*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**  
(рецензирована)

*В статье предложена методика комплексной оценки эффективности деятельности малого и среднего предприятия как системы, а также эффективности использования отдельных видов ресурсов. Кроме того, раскрывается экономический смысл рентабельности продаж, которая и выступает основным индикатором при оценке эффективности деятельности субъектов предпринимательства.*

*Ключевые слова: экономическая эффективность, малый и средний бизнес, рентабельность продаж.*

*Yepifanova Tatiana Vladimirovna, Candidate of Law, doctoral student of the Department of Business Analysis and Forecasting of Rostov State Economic University "RIE, e-mail: [rostovshell@mail.ru](mailto:rostovshell@mail.ru).*

**IMPROVING PERFORMANCE INDICATORS OF SMALL  
AND MEDIUM BUSINESS**  
(Reviewed)

*The article has proposed a method for comprehensive evaluation of the effectiveness of small and medium enterprises as a system, as well as the efficiency of the use of certain types of resources.*

*An economic sense of profitability of sales, which is the main performance indicator of business activity has been disclosed.*

*Keywords: economic efficiency, small and medium businesses, returns on sales.*

Опираясь на комплексное исследование вопроса оценки эффективности и устойчивости развития МСП, можно говорить о том, что чем больше признаков классификации будет задействовано при формировании системы показателей, тем вероятнее, что данная оценка будет соответствовать системе и иметь отличия от традиционного набора показателей, зачастую выдаваемых за системную организацию.

С нашей точки зрения, общая система показателей эффективности функционирования МСП включает в себя две части:

1. показатели эффективности на уровне предприятия в целом;
2. показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов МСП.

Автором предложена методика формирования и комплексной оценки эффективности деятельности МСП как системы, а также эффективности использования отдельных видов ресурсов. Эффективное использование ресурсов состоит в разделении движения капитала на отдельные части или их сочетание и установление соотношений между соответствующими выходными и входными данными. Использование данного подхода дает возможность отобразить объективное существование общей системы показателей эффективности и найти принципиальную основу для классификации их.

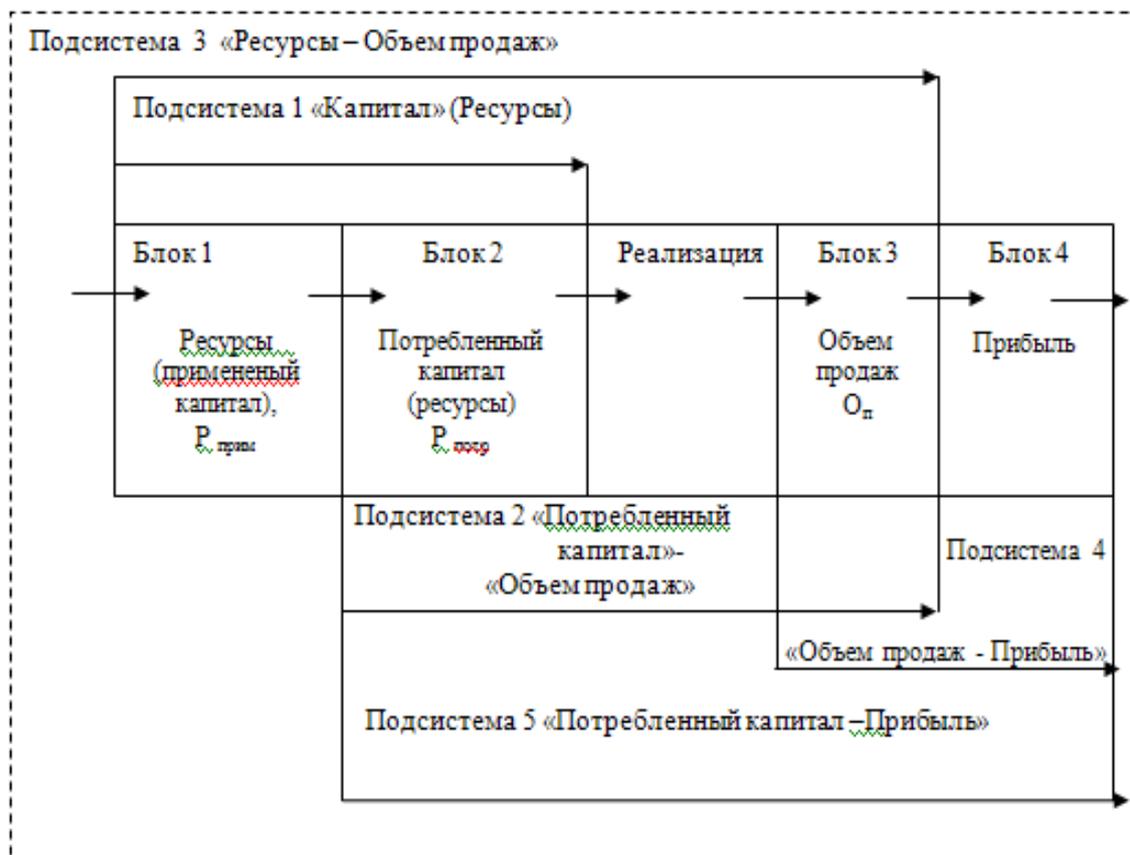
В целом система показателей эффективности для МСП должна отображать эффективность начального, промежуточного и конечного этапа деятельности предприятия. Кроме того, экономическая эффективность должна проявлять внутренний и внешний аспекты. К внутреннему аспекту относится измерение и оценка предельной величины для определенного хозяйствующего субъекта, а внешнему – сравнение с другими предприятиями МСП.

Для того чтобы оценить общую эффективность требуется, чтобы один показатель эффективности давал возможность установления, с одной стороны, каждого процесса в отдельности, а с другой стороны отображал совокупность процессов в их системном единстве, т.е. в комплексе. Тем самым обеспечивал возможность проявления атрибутивных системообразующих свойств – эмиржентности.

Для того чтобы произвести общую оценку эффективности деятельности предприятия как системы, т.е. в пределах составляющих подсистем и в целом, необходимо учитывать органические связи внутрихозяйственного и полного кругооборота капитала. Разделяя процесс движения капитала на отдельные составляющие или факторы, учитывая их сочетание и установление соотношений

между корреспондирующими выходными и входными итогами, мы получаем отображение их частной эффективности (рис. 1).

## ПРЕДПРИЯТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА



*Рис. 1. Формирование и оценка экономической эффективности МСП как системы (в пределах подсистем и в целом)*

Подсистема 1 «Капитал (Ресурсы)» включает в себя блок 1 «Примененный капитал (ресурсы)» и блок 2 «Потребленный капитал (ресурсы)». Синтетическим показателем является объем примененного капитала ( $K_{прим}$ ), он является входным как по отношению ко всей системе, так и к соподчиненному блоку 1 и подсистеме 1. Объем потребленного капитала ( $K_{потр}$ ) выступает выходным синтетическим показателем для блока 2 и подсистем 1.

В границах подсистемы 1 совершается преобразование примененного капитала, а также использование всех видов ресурсов МСП. Насколько результативно его функционирования по отношению к ресурсам можно определить при помощи обобщающего показателя экономичности (ЭК):

$$ЭК = \frac{K_{потр}}{K_{прим}}, \quad (1)$$

Подсистема 2 «Потребленный капитал – Объем продаж». Состоит из блока 2 «Потребленный капитал» и блока 3 «Объем продаж». Синтетический показатель в этом случае – объем потребленного капитала ( $K_{потр}$ ) (потребленных ресурсов ( $R_{потр}$ )), входной по отношению к подсистеме 2, а синтетический показатель – объем продаж ( $O_n$ ) – является выходным индикатором для блока 3. В подсистеме 2 происходит процесс реализации, который заключается в переходе товарной формы стоимости, в денежную, т.е. часть кругооборота капитала, описанную К. Марксом – «Товар-Деньги».

Степень эффективного функционирования взаимосвязанных блоков 2, 3 в пределах подсистемы 2 будет описываться обобщающим показателем, являющимся, с одной стороны, производительностью или отдачей потребленного капитала (ресурсов) ( $KO_{потр}$ ), а с другой, что по существу одно и то же, число оборотов потребленного капитала ( $\Pi_{потр}$ ):

$$KO_{\text{нотр}} \text{ или } n_{\text{нотр}} = \frac{OP}{K_{\text{нотр}}}, \quad (2)$$

Подсистема 3 «Примененный капитал – Объем продаж». Состоит из трех блоков 1, 2, 3. Объем авансированного капитала (авансированных ресурсов) является входным показателем как по отношению ко всей системе, так и по отношению к соподчиненной подсистеме 1, а объем продаж по отношению к системе выступает выходным показателем 4. В рамках данной подсистемы осуществляется потребление части совокупного капитала и смена форм стоимости товарной на денежную.

Эффективность в пределах данной подсистемы оценивается:

$$KO_{\text{нотр}} \text{ или } n_{\text{нотр}} = \text{ЭК} * KO_{\text{нотр}} \text{ или } n_{\text{прим}} = \frac{OP}{K_{\text{прим}}}, \quad (3)$$

Подсистема 4 «Объем продаж – Прибыль». Содержит блок 3 «Объем продаж» и блок 5 «Прибыль». Объем розничного оборота является входной характеристикой для подсистемы 4 и блока 3, а прибыль (П) является выходным показателем как подсистемы 4, так и всей системы (МСП) в целом. В рамках подсистемы 4 в результате перехода из товарной формы в денежную образуется выходной (конечный) результат хозяйственно-финансовой деятельности МСП – прибыль фактическая.

Эффективность функционирования подсистемы 6 представляет собой норму прибыли к продажам

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{OP} * 100, \quad (4)$$

Подсистема 5 «Потребленный капитал-Прибыль». Формируется из блоков 2, 3, 4. Объем потребленного капитала это входной показатель рассматриваемой подсистемы, а прибыль – выходной. В пределах данной подсистемы осуществляется смена товарной формы потребленного капитала на денежную и образование фактической прибыли.

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi}{K_{\text{нотр}}} * 100, \quad (5)$$

Система МСП. Общая эффективность функционирования хозяйствующих субъектов малого и среднего бизнеса как системы в целом можно выразить с помощью произведения частных показателей эффективности функционирования подсистем:

$$\text{ЭК} * KO_{\text{нотр}} \text{ (или } n_{\text{нотр}}) * R_{\text{пр}} = \frac{K_{\text{нотр}}}{K_{\text{прим}}} * \frac{OP}{K_{\text{нотр}}} * \frac{\Pi}{OP} = \frac{\Pi}{K_{\text{прим}}} = R_{\text{Кприм}} \quad (6)$$

Как видно из данной формулы, произведение экономичности на отдачу потребленного капитала характеризует общую капиталотдачу или число оборотов примененного капитала. Тогда данная формула может быть выражена в другой форме:

$$R_{\text{Кприм}} = R_{\text{пр}} * KO_{\text{прим}} = R_{\text{пр}} * n_{\text{прим}}, \quad (7)$$

Таким образом, рентабельность совокупного капитала выражается производительностью примененных ресурсов и рентабельностью продаж.

Опираясь на полученную формулы выведем рентабельность продаж:

$$R_{\text{пр}} = \frac{R_{\text{Кприм}}}{KO_{\text{прим}} \text{ (или } n_{\text{прим}})}, \quad (8)$$

Кроме того, из предложенной формулы, можем вывести еще одну формулу объединяющую рентабельность продаж с рентабельностью потребленного капитала ( $R_{\text{Кнотр}}$ ) и отдачей потребленного капитала ( $KO_{\text{нотр}}$ ) или числом оборотов потребленного капитала ( $n_{\text{нотр}}$ )

$$R_{\text{пр}} = \frac{R_{\text{Кнотр}}}{KO_{\text{нотр}} \text{ (или } n_{\text{нотр}})}, \quad (9)$$

Связывая показатели двух последних формул, можно вывести общую рентабельность потребленного капитала и соотношение числа оборотов примененного и потребленного капиталов:

$$R_{\text{Кприм}} = R_{\text{Кнотр}} * \frac{n_{\text{прим}}}{n_{\text{нотр}}}, \quad (10)$$

Таким образом, основываясь на полученных выше результатах, можем сказать, что:

- с помощью показателя рентабельности примененного или авансированного капитала можно измерить и оценить общую эффективность деятельности хозяйствующего субъекта в целом;
- максимизация общей рентабельности  $R_{\text{кприм}} \rightarrow \max$ : увеличение прибыли, произведенной на единицу заданного объема примененного капитала (совокупных ресурсов) является критерием эффективности функционирования МСП как экономической системы;
- обобщающими показатели эффективности выступают такие показатели как экономичность, отдача потребленного капитала (или число его оборотов) и рентабельность продаж, которые независимо дают характеристику экономической эффективности функционирования отдельных соответствующих процессов деятельности МСП (подсистемы 1, 2, 3, 4, 5). Данные показатели выступают элементами, которые взаимосвязаны в пределах общего показателя экономической эффективности МСП как экономической системы, и отображают содержание и форму отдельных частей кругооборота капитала в целом;
- экономический смысл рентабельности продаж, исходя из приведенных формул, является общей рентабельностью, приходящуюся на один оборот авансированного капитала, и рентабельность потребленного капитала на один его оборот. Своеобразной средней «скоростью» формирования общей рентабельности и рентабельности потребленного капитала является норма прибыли к продажам;
- количество оборотов капитала примененного и потребленного, является объединяющим и определяющим фактором между рентабельностью капитала, описывающей общую эффективность функционирования малого или среднего предприятия в целом, и рентабельностью продаж, дающим характеристику общей эффективности конечного этапа – реализации товаров или услуг.

Предлагаемая система обобщающих показателей эффективности деятельности МСП в целом приведена в табл. 1.

Таблица 1 - Обобщающие показатели эффективности МСП в целом

<b>Общие показатели эффективности деятельности МСП</b>	
Общая рентабельность – отношение прибыли к примененному капиталу	
<b>Обобщающие показатели эффективности</b>	
Примененные совокупные ресурсы	Потребленные совокупные ресурсы
Рентабельность продаж – отношение прибыли к товарообороту	
Экономичность – отношение потребленного капитала к примененному капиталу	
Производительность (число оборотов) примененного капитала - отношение к примененному капиталу	Рентабельность потребленного капитала – отношение прибыли к потребленному капиталу
	Производительность (число оборотов) потребленного капитала – отношение товарооборота к потребленному капиталу

Общая рентабельность является наиболее общим из всей системы обобщающих показателей эффективности. Данный коэффициент также носит название рентабельность примененного капитала или нормой прибыли к примененному капиталу. Выявление отклонений величины совокупного капитала дает возможность проведения оценки финансового состояния малого предприятия. Основываясь на его динамики, принимают управленческие решения, связанные с целесообразностью вложения капитала в различные направления развития компании.

В рыночных условиях рентабельность совокупного капитал отображает достигнутый на малом предприятии определенный баланс экономической заинтересованности собственников бизнеса. Конкретные интересы каждого определяют иными частными по отношению к общей рентабельности показателями. К примеру, для собственника компании очень значима величина желаемой рентабельности собственного капитала, которая представляет собой отношение чистой прибыли к величине собственного капитала. Рентабельность собственного капитала сопоставляется с возможностью получения дохода от вложенных средств в другие ценные бумаги, в другие предприятия, а также виды деятельности. Этот показатель является одним из главных индикаторов при котировке акций на бирже.

Разница между рентабельностью совокупных активов и рентабельностью собственного

капитала объясняется привлечением хозяйствующего субъекта внешних источников финансирования.

В настоящее время, ряд ученых, придерживаются мнения о нецелесообразности отнесения рентабельности продаж к показателям эффективности, и дают этому различную аргументацию.

Так, позиция В.В. Ковалева, В.В. Патрова и др. заключается в том, что один из наиболее популярных аналитических показателей рентабельности компании рассчитываемая как отношение прибыли к товарообороту – на самом деле не является показателем эффективности в классической его трактовки, в связи с тем, что выступает как отношение двух показателей эффекта.

Согласно другой позиции показатель рентабельности продаж не является показателем эффективности, в связи с тем, что, во-первых, отражает долю прибыли в общем объеме розничного товарооборота, в связи с чем является обычным количественным показателем удельного веса. Во-вторых, в нем не отображается степень использования ресурсов: при одних и тех же суммах прибыли и товарооборота различные предприятия малого и среднего бизнеса могут использовать разные объемы ресурсов.

С нашей точки зрения, все эти позиции, отрицают суть показателя рентабельности продаж, как одного из самых важных индикаторов эффективности, не являются самостоятельными.

Аргументируем собственную позицию, эффективность является системной категорией, которая раскрывает наиболее существенные аспекты такого многостороннего явления, как функционирование предприятия, в том числе такие его стороны как целостность, многомерность, динамичность и т.п. Кроме того, любому сложному явлению можно дать характеристику с помощью разнообразных форм проявления. Таким образом, эффективность как характеристика сложного явления выражается в различных формах.

Рентабельность продаж, как и эффективность, выражаются в различных формах:

1. рентабельность продаж как показатель эффективности находится как отношение суммы прибыли к объему реализации. Последнее выражается отношением эффекта к общему результату, но никак не отношением двух эффектов. Прибыль или убыток как эффект представляет собой изменение итога относительно затрат на него и диалектически связана как с первым, так и со вторым. С одной стороны есть количественный показатель, а с другой стороны, он несет в себе качественную оценку деятельности субъекта хозяйствования. О наличии самой рентабельности продаж и требующегося для такой оценки объема товарооборота можно говорить лишь при наличии прибыли. Сам по себе один общий результат – объем товарооборота, никак характеризовать это не может, а поэтому не может быть эффектом. Таким образом, рентабельность продаж, отображая качественные и количественные аспекты оценки эффективности, выражает количество и качество эффекта, т.е. прибыли или убытка, приходящейся на единицу количества объема продаж.

2. С помощью показателя доли или удельного веса можно определить количественную структурную характеристику, т.е. части, взвешенной относительно целого. Показатель доли, в отличие от качественного показателя рентабельность продаж, является отношением двух однородных количественных объемных показателей, и не дает ни количественной, ни качественной оценки эффективности. Показатель доли является простым содержанием и выражается лишь в одной форме. Так, к примеру, удельный вес продовольственных товаров, реализуемых субъектами МСП, показывает наполнение последними общего объема товарооборота и не более. В количественном показателе доли, части, не является изменением целого и остальных частей, они являются одним из независимых составляющих.

Сравнивая показатель рентабельности продаж с показателем доли, происходит искусственное упрощение его экономического содержания, сужение его многостороннего проявления. В то же время, наполнение качественного содержания показателя рентабельности продаж гораздо шире. Данный показатель выступает не просто удельным весом, а долей полезного эффекта в общем результате. Кроме того, показателю рентабельности продаж можно дать характеристику с помощью иных содержаний и форм выражения.

3. Мы определили, что рентабельность продаж является общей рентабельностью, приходящейся на один оборот авансированного капитала или рентабельность потребленного капитала на один оборот. Следовательно, рентабельность продаж является, так называемой, средней «скоростью» формирования общей рентабельности и рентабельности потребленного капитала.

4. Нами были доказана последовательность формирования экономической эффективности деятельности МСП, общая, обобщающая оценки эффективности функционирования его как системы (в пределах составляющих (подсистем) и в целом). Было аргументировано, что рентабельность продаж выступает обобщающим показателем, дающим оценку эффективности в пределах

подсистемы 4 «Объем продаж – Прибыль», т.е. она отображает эффективность исключительно в пределах процесса реализации и не больше. Также, например, показатели эффективности производительности примененного и потребленного капитала (подсистема 2 и 3) отражают деловую активность (число оборотов соответствующего вида капитала) МСП, но не показывают степень прибыльности или убыточности [1].

Следовательно, каждому из обобщающих показателей эффективности, выделяется определенное место в системе показателей. Каждый из показателей несет определенную нагрузку и выполняет конкретную роль. Они отражают эффективность только в пределах конкретных процессов (подсистем) деятельности МСП. Этой особенностью и объясняется объективное наличие недостатков у обобщающих и частных показателей эффективности. Нет ни одного показателя, который был бы лишен уязвимых мест и слабых сторон: рентабельность продаж не отражает напрямую степень взаимосвязи с ресурсными факторами, а показатель деловой активности не выражает прибыльности. Все недостатки сглаживаются лишь при оценке эффективности деятельности на уровне предприятия малого и среднего бизнеса как системы – в показателе общей рентабельности.

С нашей точки зрения, на основе приведенного обоснования, можно сделать вывод о том, что показатель рентабельности продаж выступает основным индикатором при оценке эффективности деятельности субъектов предпринимательства.

#### ***Литература:***

1. Абрютина, М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.-практ. пособие. 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Дело и Сервис, 2009. - С. 154-156.
2. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004.
3. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002.
4. Савицкая Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 272 с.
5. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: Инфра-М, 2006.

#### ***References:***

1. *Abryutina M.S., Grachev A.V. Analysis of the financial and economic activity of the enterprise: workbook. 4 ed., rev. and add. M.: Business and Service, 2009. P. 154-156.*
2. *Kovalev V.V. Financial accounting and analysis: conceptual framework. M.: Finance and Statistics, 2004.*
3. *Grachev A. V. Analysis and management of the financial stability of the enterprise. M.: Finpress, 2002.*
4. *Savitskaya G.V. Analysis of the effectiveness and risks of business: methodological aspects. M.: INFRA-M, 2008. 272 p.*
5. *Sheremet A.D. Theory of Economic Analysis. M.: Infra-M, 2006.*