

12. Kabanov V. N. The economic dimension in the management (by the example of the use of the accounting model of break-even point) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. No. 2 (19). P. 28–38.

**Как цитировать статью:** Шевякова (Адилова) К. З. Пути определения добавленной стоимости и прибыли в системе финансово-экономической деятельности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 3 (40). С. 118–122.

**For citation:** Shevyakova (Adilova) Chr. Z. Ways of defining the value added and income in the system of financial-economic activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2017. No. 3 (40). P. 118–122.

УДК 338.24

ББК 65.053

**Shevyakova (Adilova) Christina Zinetollaevna**,  
post-graduate student  
of the department of economics and management  
Volgograd Business Institute,  
Volgograd,  
e-mail: adilova-kristina@mail.ru

**Шевякова (Адилова) Кристина Зинетоллаевна**,  
аспирант кафедры  
экономики и управления  
Волгоградского института бизнеса,  
г. Волгоград,  
e-mail: adilova-kristina@mail.ru

## КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

### CONCEPTUAL-METHODICAL BASES OF CRITERIA FOR ASSESSMENT OF ECONOMIC EFFECTIVENESS OF ENTERPRISE ACTIVITY

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством

08.00.05 – Economics and management of national economy

*Современный этап развития экономической науки в России характеризуется рядом проблем в классификации критериев оценки различных экономических единиц, применяемых как в отечественной литературе, так и в практике. В данной работе рассматриваются вопросы, связанные с описанием понятия «предпринимательская среда», оценкой экономической эффективности предпринимательской деятельности. Рассмотрены критерии оценки предпринимательской деятельности, даны их характеристики. Изучены факторы, оказывающие влияние на оценку эффективности деятельности субъектов предпринимательства, а также принципы измерения эффективности предпринимательской деятельности.*

*The modern stage of the science of economics development in Russia is characterized by a number of problems of classification of evaluation criteria of different economic units applied both in native literature and in practice. The work examines issues connected with description of the concept 'entrepreneurial environment', assessment of economic viability of business activity. The criteria of business activity assessment are studied, and their characteristics are provided. The factors affecting assessment of the efficiency of activity of economic agents are examined, as well as the principles of measurement of business activity efficiency.*

*Ключевые слова: предпринимательство, предпринимательская деятельность, критерии эффективности предпринимательской деятельности, предпринимательский проект, факторы развития предпринимательства, принципы измерения эффективности предпринимательской деятельности, предпринимательская среда, добавленная стоимость, рентабельность, рентабельность продаж, рентабельность имущества.*

*Keywords: entrepreneurship, business activity, criteria of effectiveness of entrepreneurial activity, business project, factors for development of entrepreneurship, principles for measuring effectiveness of entrepreneurial activity, entrepreneurial environment, added value, profitability, profitability of sales, profitability of property.*

#### Введение

Развитие предпринимательской деятельности в современных реалиях экономики является очень важной задачей. От эффективности развития предпринимательства зависит многое, и в том числе уровень развития экономики страны в целом. Успешность развития предпринимательской деятельности определяют условия, которые формируют так называемую предпринимательскую среду.

**Цель** работы состоит в определении концептуально-методических основ критериев оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности. В рамках заданной цели решены следующие **задачи**: изучены понятия предпринимательской среды; рассмотрены факторы, влияющие на эффективность предпринимательской деятельности; определены критерии эффективности предпринимательской деятельности.

**Новизна** идеи заключается в разработке методики концептуально-методических основ оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности.

#### Основная часть

Надо отметить, что под предпринимательской средой в научной литературе понимается совокупность объективных и субъективных факторов, способствующих достижению целей и успеха субъектом предпринимательской деятельности [1, с. 82].

Следует также сказать, что предпринимательская среда представляет собой совокупность двух составляющих: внешней (факторы, напрямую или косвенно влияющие на развитие предпринимательской деятельности) и внутренние (факторы формируются предпринимателем) [2, с. 76]. Данные факторы упрощенно указаны в таблице.

Таблица

**Классификация факторов, влияющих на эффективность предпринимательской деятельности**

Факторы	
Внешние	Внутренние
экономическая политика	структура субъектов предпринимательства
экономико-географические факторы	производство
социально-экономические факторы	маркетинг, сбыт и финансы
научно-технический прогресс	персонал
рыночная конъюнктура	технологии

Что касается критериев описания предпринимательской деятельности, то чаще всего они предназначаются именно для потенциального инвестора, финансовое участие которого может помочь расширить возможности данного предприятия, нарастить объемы производства и увеличить долю, занимаемую им на потребительском рынке. Для инвестора важно иметь информацию по двум наиболее важным вопросам: гарантия возврата финансовых ресурсов и размер дивидендов, который он получит на единицу объема финансирования предпринимательского проекта. Тут можно сказать, что для оценки эффективности инвестиций, в том числе с учетом уровня возможного риска, необходимо и достаточно вычислить значение двух критериев: рентабельности продаж и рентабельности имущества [3, с. 54].

Тут стоит сказать о том, что оценка эффективности предпринимательской деятельности интересна не только для потенциальных инвесторов. Еще одним заинтересованным лицом является государство (на федеральном и региональном уровнях), а также органы местного самоуправления. Для государства, помимо экономической эффективности предпринимательской деятельности, большое значение имеет влияние рабочих мест, создаваемых предпринимателями, на качественный состав населения (здесь следует понимать уровень квалификации и наиболее развитые виды экономической деятельности). Ведь от того, насколько квалифицированные рабочие места создаются, зависит состояние социальной и политической напряженности в обществе.

Для оценки качества рабочих мест, создаваемых предпринимателями, предлагается использовать показатель, характеризующий отношение добавленной стоимости к выручке от реализации готовой продукции. Это отношение сравнительно недавно используется в отечественной практике социально-экономических исследований. Теоретически (на уровне гипотезы) предполагается, чем больше отношение добавленной стоимости к выручке, тем более квалифицированный труд используется предпринимателем [3, с. 56]. Другими словами, развитие получает производство интеллектуального продукта, то есть нематериальных ценностей. Совершенно очевидно, что сфера нематериального производства может использовать исключительно высококвалифицированные трудовые ресурсы.

**Доля добавленной стоимости в выручке ( $DS/C_p$ )**

В российских средствах массовой информации довольно часто встречается термин «добавленная стоимость» и «высокая доля добавленной стоимости» [4, с. 112]. Современное понятие добавленной стоимости включает в себя расходы предпринимателя на оплату труда, налоги, амортизацию и полученную прибыль. По отношению к выручке от реализации товара (услуги) добавленная стоимость представляет собой сальдо (результат вычитания) денежных средств, поступивших на расчетный счет предприятия за реализованную продукцию, и расходов на услуги сторонних организаций. Если не учитывать частные случаи, то значение выручки (денег, поступивших на расчетный счет предприятия) всегда больше, чем произведенная добавленная стоимость (если не учитывать нереализованные товары на складе) [5, с. 118].

Анализ доли добавленной стоимости в выпуске (выручке) по видам экономической деятельности может использоваться при выборе предпринимательской деятельности или размещении свободных финансовых ресурсов (инвестировании) [6, с. 60]. Чем выше доля добавленной стоимости в выручке (применительно к товару — в цене единичного объема продукции), тем большим объемом денежных средств может распоряжаться предприниматель. Следовательно, высокая доля добавленной стоимости в выпуске характеризует высокую степень вероятности получения ожидаемого значения прибыли.

**Рентабельность продаж ( $\rho$ )**

Понятие «рентабельность» очень часто используется для оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности. Энциклопедическое определение этого слова звучит следующим образом.

«Рентабельность (буквально — доходность, прибыльность; от нем. *rentabel* — доходный, выгодный, прибыльный) — важный показатель экономической эффективности производства на предприятиях, в объединениях, отраслях экономики и в народном хозяйстве в целом» [7, с. 94].

В общем случае рентабельность относится к критериям, очень часто участвующим в различного рода экономических оценках. Рентабельность продаж рассматривают по значению валовой, налогооблагаемой или чистой прибыли. Значения критериев будут отличаться друг от друга, поскольку меняется значение числителя. Наибольшее значение покажет рентабельность продаж по валовой прибыли, а наименьшее — рентабельность продаж по чистой прибыли, поскольку для всех случаев делитель — постоянное число (выручка предприятия) [3, с. 58].

Критерий «рентабельность продаж» устанавливает величину прибыли, полученную предприятием с каждого рубля выручки. Если он представлен как безразмерная величина, то значение рентабельности продаж показывает, сколько рублей прибыли получает предприятие с одного рубля выручки. В случае использования процентов для описания значения рентабельности продаж, достаточно установить часть выручки, соответствующую вычисленным процентам.

Рентабельность продаж может использоваться не только для оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности. Не меньшее значение приобретает

этот показатель при планировании объема производства, при формировании ценовой политики, в том числе назначения розничных и оптовых цен, а также цен для продукции, предоставляемой на условиях отсрочки оплаты (то есть передаваемых на реализацию).

При планировании и прогнозировании рентабельность продаж может использоваться для оценки эффективности органов управления предприятием. В этом случае сравнение выполняется по отношению к плановому значению. Если предприятие достигло или превысило заданный уровень рентабельности продаж, то это говорит о том, что может быть дана положительная оценка деятельности руководства. В случае если рентабельность продаж ниже установленного планом или заданием значения, значит, экономическая эффективность хозяйственной деятельности не достигнута.

### Рентабельность имущества ( $\rho_F$ )

Критерий «рентабельность имущества», с точки зрения большинства исследователей, вычисляется как отношение прибыли к текущей стоимости имущества. Под текущей стоимостью имущества понимается балансовая стоимость (первоначальная стоимость имущества за минусом начисленной амортизации на момент выполнения вычислений), которая уменьшается в зависимости от продолжительности использования имущества. Следовательно, если предположить, что предприятие получает постоянную прибыль, то критерий «рентабельность имущества» будет уменьшаться по мере уменьшения продолжительности полезного использования имущества [3, с. 59].

Продолжительность полезного использования имущества — показатель, значение которого определяется действующим законодательством РФ и предполагает возможность для предприятия уменьшать его значение. Продолжительность полезного использования имущества применяется при определении сумм начисленной амортизации, то есть величины, на которую уменьшается стоимость имущества ежемесячно. Другими словами, на скорость уменьшения стоимости имущества (следовательно, налогооблагаемой базы по налогу на имущество, а также величины начисленной амортизации) может влиять предприниматель. В этой связи применение текущей стоимости имущества при определении рентабельности имущества может некорректно отражать фактическое положение дел на предприятии.

Более достоверные значения показателя рентабельности имущества получаются в результате деления прибыли

предприятия (ее фактического или планируемого, прогнозируемого значения) на величину первоначальной стоимости имущества. При этом важное значение приобретает промежуток времени, за который получена прибыль предприятия. Поскольку первоначальная стоимость имущества принимает значение без привязки ко времени, то время, за которое получена прибыль, является тем самым промежутком времени (месяц, квартал, год), для которого вычисляется критерий «рентабельность имущества» [8, с. 109].

Важно подчеркнуть, что употребление показателя «первоначальная стоимость имущества» для вычисления критерия «рентабельность имущества» позволяет оценивать продолжительность окупаемости имущества (то есть, за какое время предприятие получит прибыль, равную величине первоначальной стоимости имущества). Такой вывод имеет смысл при условии изменения интервала рентабельности имущества в пределах от нуля до единицы ( $0 < \rho_F < 1$ ). Это ограничение очень уместно по отношению к рассматриваемому критерию, поскольку исходные показатели (первоначальная стоимость имущества и прибыль предприятия) не зависят друг от друга. Под независимостью здесь понимается, что на значение прибыли стоимость имущества не оказывает прямого (непосредственного) влияния. Следовательно, увеличение стоимости имущества не приводит к автоматическому росту прибыли (поскольку на прибыль влияет платежеспособный спрос, величина производственных и непроизводственных расходов и другие факторы) [3, с. 56].

### Заключение

Таким образом, описанный в статье подход, анализирующий разработку методики концептуально-методических основ оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности, показывает важность и необходимость критериев оценки на сегодняшний момент. Можно сказать, что система сбалансированных показателей оценки эффективности предпринимательской деятельности может использоваться как на уровне отдельного субъекта предпринимательской деятельности, так и для оценки эффективности предпринимательства на региональном уровне. И, подробно изучив вышеизложенные критерии оценки эффективности, надо отметить, что рентабельность продаж и рентабельность имущества относятся к таким критериям, которые наиболее достоверно и полно описывают результат предпринимательской деятельности.

### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Вилигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности. М. : Дашков и К, 2009. 320 с.
2. Пурьжова Л. В. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: основные подходы // Молодой ученый. 2015. № 10.2. С. 76–78.
3. Кабанов В. Н. Экономические измерения с использованием показателя «добавленная стоимость» // Научные ведомости Белгородского государственного университета. 2015. № 13–1. С. 52–70.
4. Благодатин А., Лозонский Л., Райзберг Б. Финансовый словарь М. : Инфра-М, 2005. 489 с.
5. Измерения в экономике /под ред. В. Н. Кабанова. Волгоград : Экспресс печать, 2012. 224 с.
6. Адилова К. З. Исследование понятия «добавленная стоимость» // Научная дискуссия: вопросы экономики и управления: материалы VI международной научно-практической конференции. М. : Международный центр науки и образования, 2012. С. 59–62.
7. Большая советская энциклопедия. М. : Советская энциклопедия, 1978. 980 с.
8. Кабанов В. Н. Управление экономической эффективностью предприятия на линейной модели // Территория науки. 2015. № 3. С. 109–116.

## REFERENCES

1. Viligursky D. I. Organization of entrepreneurial activity. M. : Dashkov and K, 2009. 320 p.
2. Puryzhova L. V. Evaluation of the effectiveness of entrepreneurial activity: the main approaches // Young Scientist. 2015. No. 10.2. P. 76–78.
3. Kabanov V. N. Economic measurements using the «value added» indicator // Scientific bulletins of the Belgorod State University. 2015. No. 13–1. P. 52–70.
4. Blagodatin A., Lozonschi L., Raizberg B. Financial dictionary. M. : Infra-M, 2005. 489 p.
5. Measurements in Economics / ed. by V. N. Kabanov. Volgograd : Express print, 2012. 224 p.
6. Adilova K. Z. Research of the concept of «added value» // Scientific discussion: issues of economics and management: materials of the VI International Scientific and Practical Conference. M. : International Center for Science and Education, 2012. P. 59–62.
7. The Great Soviet Encyclopedia. M. : Soviet Encyclopedia, 1978. 980 p.
8. Kabanov V. N. Management of the economic efficiency of the enterprise on a linear model // The territory of science. 2015. No. 3. P. 109–116.

**Как цитировать статью:** Шевякова (Адилова) К. З. Концептуально-методические основы критериев оценки экономической эффективности предпринимательской деятельности // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2017. № 3 (40). С. 122–125.

**For citation:** Shevyakova (Adilova) Chr. Z. Conceptual-methodical bases of criteria for assessment of economic effectiveness of enterprise activity // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2017. No. 3 (40). P. 122–125.