

Научная статья

Original article

УДК 33

doi: 10.55186/2413046X_2022_7_8_496

**К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ
ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК ОСНОВЫ ИХ
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ**

**TO THE QUESTION OF ASSESSMENT OF PERFORMANCE INDICATORS
OF BUSINESS PROCESSES OF SMALL AND MEDIUM-SIZED
BUSINESSES AS THE BASIS OF THEIR FUNCTIONING**



Симанов Александр Юрьевич, аспирант, специальность: 38.06.01 Экономика
профиль: Экономика и управление народным хозяйством, Московский
финансово-юридический университет, г. Москва

Simonov Alexander Yurievich, Postgraduate student, specialty: 38.06.01 Economics
profile: Economics and Management of the national economy, MFUA Moscow

Аннотация. В настоящей статье автором проведен анализ теоретических положений в сфере оценки показателей бизнес-процессов предприятий малого и среднего бизнеса. Представлены общие положения и научные подходы к разграничению показателей эффективности функционирования субъектов малого и среднего бизнеса и определены этапы оптимизации бизнес-процессов. Также в статье представлены авторские подходы к расчету показателей, например, рентабельность продаж и чистая прибыль. Автор приходит к выводу, что использование показателей на практике позволяет оценить итоги оптимизации бизнес-процессов и обеспечить принятие эффективных

управленческих решений.

Abstract. In this article, the author analyzed the theoretical provisions in the field of assessing the indicators of business processes of small and medium-sized businesses. General provisions and scientific approaches to delineation of performance indicators of small and medium-sized businesses are presented and the stages of business process optimization are defined. The article also presents author's approaches to calculating indicators, for example, profitability of sales and net profit. The author concludes that the use of indicators in practice makes it possible to assess the results of optimizing business processes and ensure the adoption of effective management decisions.

Ключевые слова: эффективность, показатели эффективности, ресурсы, комплексный показатель, бизнес-процессы, предприятия малого и среднего бизнеса

Keywords: efficiency, performance indicators, resources, complex indicator, business processes, small and medium-sized businesses

В современных экономических условиях современная научная доктрина и комплексные исследования вопросов функционирования, оценки эффективности деятельности и подходов к устойчивому развитию субъектов малого и среднего бизнеса говорят 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.

На наш взгляд, система показателей эффективности функционирования субъектов малого и среднего бизнеса должна включать:

1. Показатели эффективности на уровне предприятий в целом;

2. Показатели эффективности использования отдельных видов ресурсов (материальных, управленческих и т.д.).

При этом оценка совершенствования деятельности предприятий малого и среднего бизнеса является актуальным и широко обсуждаемым вопросом.

По нашему мнению, довольно мало внимания уделяется основным отличительным особенностям данного вида предприятий, к которым относится ограниченность ресурса и небольшое количество сотрудников компании. Из-за этого различные авторы предлагают использовать сложные механизмы и формулы оценки эффективности совершенствования бизнес-процессов, не учитывая тот фактор, что основными пользователями их разработок являются люди без наличия специального образования [1, 2, 3, 4].

Кроме того, предлагается использовать не один десяток самых разных показателей, которые не являются основополагающими для данного сектора экономики.

Так, например, Маркитантова Д.А. и Саранцева Е.Г. предлагают использовать следующие показатели: анализ имущественного положения, оценку рентабельности, платежеспособности и ликвидности, где каждый из показателей состоит из еще нескольких вариантов показателей [5]. Для оценки бизнеса также используются факторные модели, которые описали У.Шарп и соавторы, однако данные модели предназначены в основном для акционерных обществ, где ведутся расчеты стоимости ценных бумаг [6]. Также существуют методики, предложенные такими авторами, как Трухачев В.И., Чечевицына Л. Н., которые требуют от анализа наличия специальных навыков и образования [7, 8].

Оптимизация бизнес-процессов на предприятиях малого и среднего бизнеса является сложной и трудоемкой задачей. Для того чтобы достигнуть поставленных целей и задач, необходимо пройти следующие этапы:

- 1) сделать четкую постановку задач, а также определиться с целями, которых необходимо достичь;
- 2) сделать оценку существующих бизнес-процессов и процессов;
- 3) разработать и согласовать новые совершенствованные бизнес-процессы;
- 4) разработать мотивацию персонала учетом нововведений;
- 5) выполнить поиск и разработать необходимую информационную систему на основе CRM-системы;
- 6) выполнить внедрение на предприятии всех выше перечисленных пунктов.

Пройдя данные этапы, нужно сделать оценку, насколько эффективной для предприятия оказалась выполненная работа.

Исходя из данных, полученных в результате практической деятельности, связанной с совершенствованием бизнес-процессов на предприятиях малого и среднего бизнеса, нам удалось выделить следующие основные показатели, которые являются наиболее ценными и информативными.

1. Количество оказанных услуг (работ).

Наличие данного показателя позволяет делать выводы не только о самих оказанных услугах в количественном выражении, но и о нагрузке сотрудников компании. Кроме того, можно судить о влиянии проводимых мероприятий по совершенствованию бизнес-процессов компании.

2. Среднее время оказания услуги.

Среднее время оказания услуги является одним из основных показателей для предприятий малого и среднего бизнеса. Связано это с тем, что чем быстрее предприятие обслуживает клиента с наивысшим качеством, тем большее количество заказчиков будет обслужено, что, несомненно, ведет к увеличению финансовых показателей организации.

3. Средний чек большинства.

Средний чек является объективным показателем, по которому можно судить не только о лояльности клиентов, но и оценить влияние различных внешних и внутренних факторов на компанию в целом. Кроме того, по данному показателю можно судить об эффективности проводимых мероприятий, направленных на развитие бизнеса. Рассмотрим определение среднего чека. Средний чек – это товарооборот в денежном выражении, приведенный к количеству чеков за определенный период, рассчитанный как сумма всех совершенных клиентами покупок за определенный период времени, деленная на количество чеков за тот же период [9]. Исходя из определения, получаем формулу для расчета данного показателя следующего вида:

$$C_{av} = V / Q, \quad (1)$$

где C_{av} – средний чек, V – выручка, Q – количество продаж.

4. Показатель трудоемкости.

Данный показатель позволяет определить величину трудовых затрат в стоимости оказанных услуг (работ). Благодаря данному показателю мы можем сделать выводы о том, сократились ли трудовые затраты после совершенствования бизнес-процессов компании. Рассчитывается данный показатель по следующей формуле:

$$I_{tr} = W_c / V \quad (2)$$

где I_{tr} – показатель трудоемкости, W_c – стоимость затраченного труда (заработная плата + начисления на нее), V – выручка.

Данный показатель никогда не должен быть ≥ 1 . Чем ближе к нулю данный показатель, тем меньшую часть стоимости услуг составляют трудовые затраты.

5. Относительный показатель других расходов.

Данный показатель также является актуальным для предприятий малого и

среднего бизнеса. В первую очередь это связано с тем, что прочие затраты могут составлять очень высокую долю в стоимости самих услуг. К прочим затратам можно отнести аренду, транспорт, связь, коммунальные платежи и другие постоянные и переменные расходы. Рассчитывается данный показатель по формуле:

$$C_{\text{ind}} = \sum E_o / V, \quad (3)$$

где C_{ind} – относительный показатель других расходов, $\sum E_o$ – сумма прочих затрат,

V – выручка.

Чем ближе полученное значение к 0, тем выше эффективность использования прочих расходов. Если же полученное значение начинает приближаться к 1, то это серьезный сигнал о необходимости пересмотра постоянных и переменных затрат

6. Рентабельность продаж и чистая прибыль.

Данные показатели являются итоговым результатом деятельности предприятия в целом. Рассмотрим данные понятия и их расчет.

Чистую прибыль называют «чистым доходом», «свободным остатком», в англоязычном мире – net profit и пр. Собственное значение чистой прибыли состоит в том, что именно она является конечной целью любой предпринимательской инициативы. Это реальный показатель коммерческого успеха предприятия [10].

Рентабельность – относительный показатель, характеризующий степень экономической эффективности использования какого-либо ресурса (материального, денежного, трудового). Рассчитывается по специальным формулам, имеет, обычно, процентное выражение. Рентабельность можно назвать важнейшим показателем для оценки деятельности коммерческого предприятия.

Рентабельность продаж (ROS, от англ. Return on Sales) – важный показатель, отражающий долю прибыли в общей сумме выручки (оборота). Чаще в расчете используется прибыль до уплаты налогов – операционная прибыль. Это представляется обоснованным, так как величина налогов не находится в прямой связи с эффективностью деятельности, а рентабельность, в первую очередь, показатель экономического эффекта. Но может применяться и рентабельность по чистой прибыли. Это позволяет лучше представить реальную выгоду от продаж.

Соответственно, рентабельность продаж может рассчитываться по таким формулам:

Общая рентабельность продаж = Валовая прибыль / Выручка;

Чистая рентабельность продаж = Чистая прибыль / Выручка.

Все представленные показатели имеют простые и понятные формулы для расчета. Кроме того, использование автоматизированных информационных систем на предприятиях малого и среднего бизнеса позволяет свести практически к нулю временные затраты на получение данных в режиме реального времени и.

Использование данных показателей на практике позволяет не только оценить результаты совершенствования бизнес-процессов, но и в режиме реального времени осуществлять полный контроль над предприятием и принимать эффективные управленческие решения.

Таким образом, развитие малого и среднего бизнеса играет огромную роль в экономике региона. Ввиду постоянно возникающих новых требований со стороны потребителей и государственных органов, предприятия вынуждены непрерывно совершенствовать свои бизнес-процессы. Однако не все изменения оказывают положительный эффект на коммерческую деятельность предприятий. 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 предприятий. Этой особенностью и объясняется объективное наличие недостатков у обобщающих и частных показателей эффективности.

Список источников

1. Кантор, Е.Л. Экономика промышленного предприятия / Е.Л. Кантор. – М.: МарТ, 2020. – 141 с.
2. Маевская, Е. Б. Экономика организации. Учебник / Е.Б. Маевская. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 324 с.
3. Коршунов, В. В. Экономика организации (предприятия). Учебник и практикум / В.В. Коршунов. – М.: Юрайт, 2020. – 408 с.
4. Лачинов, Ю. Н. Объекты учета и управления в экономике предприятия / Ю.Н. Лачинов. – М.: Либроком, 2021. – 488 с.
5. Маркитантова, Д. А. Анализ эффективности деятельности малых предприятий / Д. А. Маркитантова, Е. Г. Саранцева // Экономические исследования и разработки. – 2017. – № 6. – С. 161-167.
6. Шарп, У., Александер, Г., Бэйли, Дж. Инвестиции: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2007. – 1028 с.
7. Трухачев, В.И. Практикум по экономике предприятия АПК / В.И. Трухачев. – М.: Финансы и статистика, АГРУС, 2020. – 546 с.
8. Чечевицына, Л. Н. Экономика предприятия / Л.Н. Чечевицына, Е.В. Чечевицына. – М.: Феникс, 2020. – 384 с.
9. Моляков, Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства : учебник / Д.С. Моляков. – М.: ФиС, 2014. – 524 с.

10. Майорова Е.А. К вопросу о социальной эффективности торговли // Успехи современного естествознания. – 2015. – № 1-4. – С. 718-718;

References

1. Kantor, E.L. *Ekonomika promyshlennogo predpriyatiya* / E.L. Kantor. – М.: MarT, 2020. – 141 с.
2. Maevskaya, E. B. *Ekonomika organizacii. Uchebnik* / E.B. Maevskaya. – М.: INFRA-M, 2021. – 324 с.
3. Korshunov, V. V. *Ekonomika organizacii (predpriyatiya). Uchebnik i praktikum* / V.V. Korshunov. – М.: YUrajt, 2020. – 408 с.
4. Lachinov, YU. N. *Ob"ekty ucheta i upravleniya v ekonomike predpriyatiya* / YU.N. Lachinov. – М.: Librokom, 2021. – 488 с.
5. Markitantova, D. A. *Analiz effektivnosti deyatel'nosti malyh predpriyatij* / D. A. Markitantova, E. G. Saranceva // *Ekonomicheskie issledovaniya i razrabotki*. – 2017. – № 6. – S. 161-167.
6. SHarp, U., Aleksander, G., Bejli, Dzh. *Investicii: per. s angl.* М.: INFRA-M, 2007. – 1028 с.
7. Truhachev, V.I. *Praktikum po ekonomike predpriyatiya APK* / V.I. Truhachev. – М.: Finansy i statistika, AGRUS, 2020. – 546 с.
8. СHechevicyna, L. N. *Ekonomika predpriyatiya* / L.N. СHechevicyna, E.V. СHechevicyna. – М.: Feniks, 2020. – 384 с.
9. Molyakov, D.S. *Finansy predpriyatij otraslej narodnogo hozyajstva : uchebnik* / D.S. Molyakov. – М.: FiS, 2014. – 524 с.
10. Majorova E.A. К вопросу о social'noj effektivnosti trgovli // Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya. – 2015. – № 1-4. – S. 718-718;

Для цитирования: Симанов А.Ю. К вопросу об оценке показателей бизнес-процессов предприятий малого и среднего бизнеса как основы их функционирования // Московский экономический журнал. 2022. № 8. URL:

Московский экономический журнал. № 8. 2022

Moscow economic journal. № 8. 2022

<https://qje.su/ekonomicheskaya-teoriya/moskovskij-ekonomicheskij-zhurnal-8-2022->

46/

© Симанов А.Ю., 2022. *Московский экономический журнал*, 2022, № 8.