
Основополагающие принципы оценки эффективности предпринимательской деятельности

Колупаева Татьяна Александровна

магистрант,
РАНХиГС (Южно-Российский институт управления,
г. Ростов-на-Дону)
E-mail: tk.9185992912@gmail.ru

Научный руководитель: **Арсеньева Валерия Александровна**

д.э.н., профессор, доцент,
Кафедра налогообложения и бухгалтерского учета
РАНХиГС Южно-Российский институт управления,
г. Ростов-на-Дону

Основные принципы, лежащие в основе оценки эффективности предпринимательской деятельности, наиболее систематически изложены А.Н. Асаулом [1], достаточно интересны труды с Е.В. Богданова [3], З.Э. Беневоленской [2], Н.В. Матыцина [4], а так же совместные работы Ю.Б. Рубина, М.В. Леднева, Д.П. Можжухин [5]:

1) Принцип взаимосвязи цели и конечного результата деятельности. Предпринимательская деятельность может считаться эффективной при совпадении достигнутого результата с ранее обозначенной целью. В противном случае деятельность признается нерациональной и неэффективной. Для каждого направления деятельности предпринимательской структуры (производственного, коммерческого и финансового) может быть поставлена своя цель, в связи с чем достижение синергетического эффекта возможно при их согласованности и нахождении оптимального сочетания.

2) Возможность использования нескольких критериев оптимальности. Совокупность качественных и количественных критериев для оценки эффективности используется в случаях, когда отсутствует возможность применения единых оценок. Для осуществления функции контроля полученных результатов и их сопоставления с целевыми установками целесообразно использовать, преимущественно, количественные оценки, так как они дают более обоснованные и точные результаты. При этом, качественные критерии могут быть использованы вспомогательно — в случае невозможности проведения количественных оценок.

3) В процессе постановки целей необходимо преимущественно цели, характеризующие устойчивость рыночных позиций предпринимателя. В основе данного принципа заложено не столько стремление к максимизации прибыли в краткосрочном периоде, сколько создание условий для успешного функционирования предприятия в долгосрочной перспективе. Поэтому, при оценке эффективности следует учитывать не только тактические, но и стратегические приоритеты.

4) Принцип взаимосвязи оценки эффективности и жизненного цикла продукции. На стадии разработки и внедрения продукта получение прибыли является не столько целью, сколько мотивирующим фактором. В связи с этим, могут быть поставлены следующие цели: улучшение качества разрабатываемого и внедряемого продукта, обеспечение его соответствия потребностям целевого сегмента, снижение затрат на исследование продукта и его внедрение в рыночную среду. Учитывая данное обстоятельство, для оценки эффективности предпринимательства на этих стадиях требуются показатели, ориентированные на стратегические задачи.

На стадии роста применимо использование показателя прибыли, что обусловлено особенностями жизненного цикла товара. Кроме того, на этой стадии необходимо решать задачи по увеличению рыночной доли и завоеванию новых сегментов рынка. Эффективность предприятия с точки зрения рыночного признания оценивается с помощью расчета темпов роста выручки

и прибыли.

На стадии зрелости в системе оценочных показателей превалирует показатель прибыли. Устойчивость роста прибыли определяется такими факторами как признание продукта потребителем, сокращение себестоимости вследствие совершенствования производственного процесса.

Однако в конце стадии зрелости, когда выявляются первые признаки снижения абсолютной величины прибыли, возрастает значение стратегических задач: разработка новых продуктов, обновление производственного процесса. Оценка эффективности, при этом, смещается к использованию показателей рыночной устойчивости предприятия, например, позиции предприятия относительно конкурирующих фирм.

На спаде (завершающей стадии жизненного цикла продукции) применимо установление двух видов целей: уход с рынка устаревшей продукции или временное приостановление деятельности в расчете на возможное возобновление спроса. Если в первом случае целесообразно анализировать показатель полученной прибыли по другим элементам ассортиментного ряда, составляющим общий результат деятельности предприятия, то во втором случае показатель прибыли может дополняться аналитическими оценками в отношении прогнозируемой длительности периода текущего спада и вероятности оживления и возобновления спроса.

Следовательно, оценка эффективности может проводиться и в зависимости от стадии жизненного цикла продукции, что связано с изменчивостью целей и задач предпринимательства.

Учитывая накопленные научные знания об особенностях предпринимательской деятельности, целесообразно сформулировать следующее определение «предпринимательству» и «эффективности предпринимательской деятельности».

Предпринимательство представляет собой особый вид новаторской деятельности, осуществляемой на свой риск субъектами рыночных отношений, развивающей производство, совершенствующей управление, изыскивающей и внедряющей инновационные механизмы и направленной на систематическое получение прибыли посредством удовлетворения потребностей общества.

С экономической точки зрения, эффективность предпринимательской деятельности на уровне отдельной предпринимательской структуры (микроуровень) является комплексным показателем, характеризующим уровень развития и организации предприятия и степень достижения целей предприятия, удовлетворения потребностей при установленном соотношении затрат и результатов.

Таким образом, следуя логике современного представления о предпринимательской деятельности, в данном исследовании предприниматель рассматривается, как субъект, осуществляющий коммерческую деятельность, сопряженную с рисками и неопределенностью. В тексте диссертационной работы термины «предпринимательская структура» и «предприятие» в большинстве случаев рассматриваются как синонимы.

Список литературы:

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности. — Спб.: Питер, 2013. — 352 с.
2. Беневоленская З.Э. Доверительное управление имуществом в сфере предпринимательства. — М.: Проспект, 2018. — 304 с.
3. Богданов Е.В. Договоры в сфере предпринимательства. — М.: Проспект, 2018. — 304 с.
4. Матыцина Н.В. Методы, формы и условия партнерства государства и бизнеса в инновационном развитии предпринимательства. — М.: Юрайт, 2017. — 104 с.
5. Рубин Ю.Б., Леднев М.В., Можжухин Д.П. Обучение предпринимательству: пути укоренения в вузовском сегменте российского образования // Современная конкуренция, 2017