

Мусостова Деци Шамсудиновна

канд. экон. наук, доцент

Мусостов Зелимхан Рамзанович

ассистент

ФГБОУ ВО «Чеченский государственный

университет им. А.А. Кадырова»

г. Грозный, Чеченская Республика

DOI 10.31483/r-104725

ОСНОВНЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАК ФАКТОРА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация: в статье рассматриваются финансовые показатели и ключевые показатели эффективности, которые помогают малым предприятиям понять, есть ли у них наличные деньги для финансирования крупных капиталовложений или они находятся на пути к банкротству. Показатели, на которые должны обращать внимание руководители малого бизнеса, варьируются от одной компании к другой, а ключевые показатели эффективности еще более специфичны и зависят от отрасли, бизнес- модели и финансовой модели, и целей. Руководящая команда должна сначала установить бизнес-цели на квартал или год и работать в обратном направлении, определяя ключевые показатели эффективности и показатели, которые помогут ей не сбиться с намеченной цели.

Ключевые слова: экономика, денежный поток, чистая прибыль, кризис, финансовые показатели.

Кризис экономики России настолько глубокий, что задевает основы жизнедеятельности всех без исключения законопослушных субъектов и объектов рынка. Предприятия, организации и учреждения постоянно ощущают давление кризиса экономики в целом и имеют собственный хронизм внутреннего кризиса [1]. Крайне важно, чтобы руководители малого бизнеса понимали финансовое состояние своих организаций, а финансовые метрики и ключевые показатели

эффективности (KPI) подкрепляли это понимание. Финансовые показатели малого бизнеса проливают свет на текущее финансовое состояние компании и ее краткосрочные и долгосрочные перспективы. Необходимо развивать антикризисный менеджмент – это управление, способное предупреждать или смягчать кризисы, а также удерживать функционирование организации в режиме выживания в кризисный период и вывести его из кризисного состояния с минимальными потерями [5].

Финансовые показатели и ключевые показатели эффективности помогают малым предприятиям понять, есть ли у них наличные деньги для финансирования крупных капиталовложений или они находятся на пути к банкротству. Эти цифры, очевидно, важны для владельцев бизнеса, но кредиторы и инвесторы также захотят просмотреть их, прежде чем подписывать какой-либо контракт с компанией.

Ключевые показатели эффективности, или KPI, – это метрики, которые особенно важны для бизнеса. Эти цифры оказывают наибольшее влияние на то, будет ли компания процветать и расти или будет испытывать трудности и закрываться. Отличительной особенностью KPI является то, что они обычно имеют заранее определенные цели, что не относится ко всем показателям – компания может годами отслеживать определенные показатели, не имея в виду конкретных целей. Некоторые финансовые показатели также являются ключевыми показателями эффективности, поскольку прибыльность и денежный поток играют важную роль в текущей и будущей жизнеспособности бизнеса [3].

Руководители малого бизнеса должны заранее выбрать свои критические KPI и установить четкое понимание того, какие цифры будут свидетельствовать об успехе, или поднимать предупреждающие флаги. KPI должны быть тесно связаны с ключевыми бизнес-целями. Например, средний размер учетной записи клиента может быть производственным KPI, за которым следует следить, если компания хочет увеличить выручку на 10% в этом году. Если этот производитель хочет повысить производительность на своем заводе, другим KPI может быть количество продуктов, производимых в день.

Показатели, на которые должны обращать внимание руководители малого бизнеса, варьируются от одной компании к другой, а ключевые показатели эффективности еще более специфичны и зависят от отрасли, бизнес-модели и финансовой модели, и целей. Руководящая команда должна сначала установить бизнес-цели на квартал или год и работать в обратном направлении, определяя ключевые показатели эффективности и показатели, которые помогут ей не сбиться с намеченной цели. Эти обсуждения должны включать сотрудников всех ключевых отделов, чтобы обеспечить актуальность целей для всей компании [4].

В то время как организациям необходимо четкое понимание того, что делает их успешными и какие отраслевые КРІ важны для них, существуют показатели, актуальные для большинства предприятий.

1. Доход. Выручка – это сумма денег, которую бизнес получает от продажи своих продуктов или услуг до того, как будут вынесены какие-либо расходы. Выручка, также называемая продажами или максимальным доходом, является частью расчета большинства финансовых показателей.

2. Затраты. Расходы – это все расходы, которые бизнес должен покрывать, чтобы работать и получать доход. За некоторыми исключениями, такими как стартапы, поддерживаемые венчурным капиталом, для выживания бизнесу требуется больше доходов, чем расходов. Примерами расходов являются рабочая сила, оборудование и расходные материалы. Как и в случае с выручкой, метод начисления учитывает расходы по мере их возникновения, даже если они еще не оплачены, тогда как кассовый учет включает эти расходы только после их оплаты.

Расходы можно разделить на две большие категории: операционные расходы и внереализационные расходы. Операционные расходы являются прямым результатом ведения бизнеса, например, производственные затраты и административные расходы.

3. Чистая прибыль. Чистая прибыль или чистая прибыль – это деньги, оставшиеся после вычета всех расходов и налогов из выручки. Хотя есть стартапы, поддерживаемые инвесторами, которые теряют деньги, большинству малых

предприятий необходимо приносить достаточный доход, чтобы покрыть свои расходы. Если они этого не сделают, они рискуют залезть в долги и в конечном итоге обанкротиться [2].

4. Денежный поток/операционный денежный поток. Наличные – это источник жизненной силы малого бизнеса – они полагаются на деньги, поступающие для оплаты расходов. Денежный поток – это количество денег, поступающих в бизнес и выбывающих из него в течение определенного периода времени. Если поступает больше денег, чем уходит, у бизнеса положительный денежный поток, а если он выплачивает больше денег, чем получает, у него отрицательный денежный поток.

5. Срок дебиторской задолженности – это отчет, который измеряет, сколько дней требуется вашим клиентам для оплаты счетов. Компании часто включают условия кредита в счет-фактуру, в которых указывается, сколько дней клиент должен внести платеж; 30 дней обычное дело. В отчете о сроках погашения дебиторской задолженности компания обычно группирует клиентов по срокам погашения – немедленно, с опозданием на 1–30 дней, с опозданием на 31–60 дней – чтобы увидеть, сколько денег можно получить от разных компаний и в разные сроки. Когда дебиторская задолженность постоянно отстает, это наносит ущерб денежному потоку и оборотному капиталу. По мере того, как проходит больше времени, шансы когда-либо получить этот доход уменьшаются. Предприятиям, возможно, придется разорвать связи с клиентами, которые постоянно опаздывают, поскольку эти задержки могут привести к сокращению денежных потоков. Компаниям следует рассмотреть возможность предоставления клиентам небольшой скидки за досрочную оплату, чтобы предотвратить задержки [7].

6. Точка безубыточности наступает, когда выручка равна затратам, то есть нет ни прибыли, ни убытка. Точка безубыточности, также известная как запас прочности, помогает бизнесу узнать, когда он заработает больше, чем тратит, и начнет получать прибыль.

7. Коэффициент валовой прибыли и маржи. Коэффициент показывает выручку после вычета себестоимости проданных товаров (COGS), то есть прямых

затрат на производство продукта. Это соотношение, выраженное в процентах, показывает валовую прибыль на каждый рубль дохода, который зарабатывает бизнес.

8. Коэффициент маржи прибыли. Коэффициент маржи прибыли аналогичен коэффициенту маржи валовой прибыли, но учитывает все расходы, такие как заработная плата и другие операционные расходы, а не только себестоимость. Хотя стандартная маржа прибыли различается в зависимости от отрасли, многие компании стремятся к коэффициенту маржи прибыли не менее 25% [3].

9. Коэффициент быстрой ликвидности, также называемый коэффициентом кислотных испытаний, измеряет, может ли бизнес выполнить свои краткосрочные финансовые обязательства, оценивая, достаточно ли у него активов для погашения текущих обязательств. Коэффициент быстрой ликвидности записывается в виде десятичного числа, при этом коэффициент 1,0 означает, что у компании достаточно активов, чтобы покрыть свои обязательства.

10. Cash runway рассчитывает, сколько времени у компании осталось до того, как у нее закончатся наличные деньги, исходя из имеющихся у нее денег и того, сколько она тратит в месяц. Этот показатель помогает компаниям понять, когда им нужно сократить расходы или получить дополнительное финансирование. Если ваша кассовая дорожка со временем сокращается, это признак того, что компания тратит больше денег, чем может себе позволить.

По оценкам Статистического управления Канады, вклад размера бизнеса в ВВП незначительно меняется в течение периода 2008–2018 годов. Вклад крупных фирм немного уменьшился в период с 2008 по 2018 год, при этом более значительное падение произошло в период с 2014 по 2016 год, за которым последовал всплеск в период с 2016 по 2018 год. Напротив, доля малых предприятий немного увеличилась в период с 2008 по 2018 год, при этом более значительный рост произошел в период с 2014 по 2016 год, после чего последовало снижение[2]. Вклад средних фирм в ВВП несколько увеличился в период с 2008 по 2018 год. Совсем недавно, с 2014 по 2018 год, средний вклад малого бизнеса в ВВП составлял 37,8 процента, вклад среднего бизнеса – 14,1 процента, а вклад

крупного бизнеса – 48,1 процента. Иными словами, на МСП приходилось более 50,0% добавленной стоимости к продукции страны [6].

Список литературы

1. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. №39-ФЗ (ред. 28.12.2013) // Собрание законодательства РФ. – 01.03.1999. – №9. – Ст. 1096.

2. Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций: учебное пособие. Практикум / П.И. Вахрин. – М.: Маркетинг, 2016. – 80 с.

3. Мазикова Е.В. Инвестиции и социально-экономическое развитие региона / Е.В. Мазикова. – Нижневартовск: Приобье, 2019. – 385 с.

4. Фоломьев А. Инвестиционный климат регионов России и пути его улучшения / А. Фоломьев, В. Ревазов // Вопросы экономики. – 2017. – №9. – С. 78.

5. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: Инфра-М, 2016; Консультант Плюс.

6. Трансформация и адаптация стратегического планирования в условиях мирового финансового кризиса: монография / Е.И. Молокова, Д.Г. Бженникова, О.Х. Казначеева [и др.]; под ред. Е.И. Молокова. – 2-е изд. – Саратов: Вузовское образование, 2019. – 226 с. – ISBN 978-5-4487-0445-1 // Цифровой образовательный ресурс IPR SMART [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.iprbookshop.ru/79811.html> (дата обращения: 05.06.2022).

7. Антикризисные меры поддержки малого бизнеса – 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://taxcom.ru/baza-znaniy/otchetnost/stati/antikrizisnye-mery-podderzhki-malogo-biznesa2022/>