

Эффективность бизнеса: актуальные проблемы методики и практики оценки

Патрушева Елена Григорьевна 

Доктор экономических наук, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, г. Ярославль, Российская Федерация

E-mail: patr5@yandex.ru

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

эффективность бизнеса, рентабельность продукции российских предприятий, эффективности видов деятельности организации, комплексная оценка эффективности бизнеса на основе стоимостного подхода, показатели эффективности как факторы стоимости бизнеса, раскрытие данных об эффективности

АННОТАЦИЯ

В статье актуализирована проблема эффективности отечественного бизнеса в условиях современных вызовов, с которыми сталкиваются отечественные предприятия. Приведена статистика показателей рентабельности продаж, активов организаций и аналитические данные рентабельности собственного капитала публичных компаний, продемонстрировавшие отрицательную динамику. Падение рентабельности в сложившихся в настоящее время сложных экономических условиях требует изменений процедур идентификации ключевых показателей эффективности бизнеса, их измерения и на этой основе планирования и контроля, что нуждается в соответствующей методической основе. Наличие многочисленных объектов оценки эффективности в организациях требует определенной их систематизации и, одновременно, интеграции в единый ключевой показатель эффективности. Автором систематизирован и обоснован набор показателей эффективности в разрезе видов деятельности бизнеса – операционной, инвестиционной и финансовой, показаны их взаимосвязи. Показано, что назрела необходимость расширения существующей практики оценки эффективности бизнеса преимущественно на основе операционных показателей - рентабельности продаж и активов организации. Предлагаемая оценка эффективности инвестиционной деятельности на основе рентабельности капитала требует соизмерения операционного результата от инвестиций бизнеса с суммой их вложения. Специфичным и малоосвоенным в современной практике управления финансовой деятельностью является предложенный показатель цены капитала, измерение которого основано на использовании не общепринятых учетных, а стоимостных оценок, что потребует расширения компетенций аналитиков в организациях. Показано, что в качестве интегральной оценки эффективности может служить показатель стоимости бизнеса, факторная модель оценки которой включает частные измерители эффективности в разрезе видов деятельности. Изложено предложение о разработке и внедрении в практику аналитического регламента измерения эффективности организации, который может стать методической основой управления эффективностью и базой формирования соответствующих информационных данных для размещения в открытых источниках

JEL codes: G31, D21, R21

DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2026-4-71-82>

Для цитирования: Патрушева, Е.Г. Эффективность бизнеса: актуальные проблемы методики и практики оценки / Е.Г. Патрушева. – Текст : электронный // Теоретическая экономика. – 2026. – № 4. – С.71-82. - URL: <http://www.theoreticaleconomy.ru> (Дата публикации: 30.04.2026)

Введение

Эффективность представляет собой социально-экономическую категорию, являющуюся важнейшей характеристикой качества любой системы. Значение эффективной деятельности всякого экономического объекта не требует доказательств, поскольку является необходимым условием его жизнедеятельности. Именно поэтому раскрытию понятия, особенностям измерения, актуализации показателей и управления на этой основе эффективностью посвящено множество исследований. Это множество обусловлено не только значимостью этой характеристики, но и разнообразием измерения результативности функционирования систем разного уровня, многочисленных объектов в пределах

одного уровня, а также трансформацией методов измерения вместе с усложнением современных экономических систем.

Принятая в нашей стране Концепция технологического развития на период до 2030 года (Распоряжение Правительства РФ от 20.05.2023 N 1315-р), в которой одной из целей заявлен «переход к инновационно ориентированному экономическому росту, усиление роли технологий как фактора развития экономики и социальной сферы», ориентирует экономику на более высокий уровень и обоснованно-объективное измерение эффективности бизнеса.

В публикуемой статистической информации в качестве показателей эффективности бизнеса традиционно приводятся показатели рентабельности - продаж и активов. Так, Росстатом регулярно публикуются такие данные, фрагментарно приведенные в таблице 1.

Таблица 1 – Рентабельность продукции (товаров и услуг) и активов российских предприятий за 2020-2024 гг.

Показатели рентабельности	Годы				
	2020	2021	2022	2023	2024
Рентабельность продукции (работ, услуг), %	30,8	61,4	23,0	19,1	20,0
Рентабельность активов, %	16,0	35,1	13,7	8,4	11,4

Источник: составлено автором на основе [17]

При этом размещенные 05.05 2025 г. ФНС России данные о рентабельности проданных товаров, услуг и активов российских предприятий при той же методике их расчета демонстрируют более низкий уровень показателей (таблица 2). Единственно, что сближает оценки – это тенденция падения уровня показателей с 2020 года.

Таблица 2 – Рентабельность товаров и услуг и активов российских предприятий

Показатели рентабельности	Годы				
	2020	2021	2022	2023	2024
Рентабельность продукции (работ, услуг), %	9,4	14,7	14,2	12,7	12,7
Рентабельность активов, %	4,1	8,9	5,50	7,40	6,10

Источник: составлено автором на основе [16]

Наконец, приведенные данные 2024 года о рентабельности нефинансового сектора экономики [15] говорят о его убыточности, т.е. отрицательном значении обобщенного показателя рентабельности продаж.

В создавшейся ситуации проблема повышения эффективности деятельности отечественного бизнеса приобретает особую актуальность.

Многочисленные авторы обсуждают причины низкой эффективности. Аналитики Высшей школой бизнеса НИУ ВШЭ, оценившие состояние российского бизнеса по опросам его менеджмента указали, что в 2025 году его руководители, отмечая ухудшение условий и результатов деятельности, в качестве главных проблем называли снижение спроса, рост издержек, усиление госрегулирования, рост налоговой и кредитной нагрузки, кадровый дефицит и усиление конкуренции [5].

В опубликованных Российским союзом промышленников и предпринимателей результатах мониторинга состояния деятельности российских компаний в 2025 году отмечено, что главными ограничениями деятельности в 2025 году для 42,3% компаний стали нарастающие неплатежи со стороны контрагентов, сокращение спроса на продукцию или услуги, недостаток оборотных средств, рост административной нагрузки, пересмотр цен контрактов, рост долговой нагрузки по кредитам [18].

Признавая важность имеющейся проблемы управления повышением эффективности

организаций, в данном исследовании мы ограничиваемся методическими вопросами ее оценки. Полагаем, что приведенные выше статистические данные говорят об ограниченном круге измеряемых и изучаемых показателей эффективности, что обедняет методическую и информационную основу практики по достижению и поддержанию целевого уровня эффективности бизнеса.

Методика исследования

Вопросы понимания сути и методических основ измерения эффективности организаций нашли отражение и продолжают по сей день активно обсуждаться в трудах многих авторов. Так, Вильямс Питер Друкер [4] приводил понятия результативности и эффективности и раскрывал их различия. Он определял результативность как способность организации в целом (или руководителя, менеджера) «делать правильные вещи», а эффективность как способность (организации, руководителя, менеджера среднего звена и др.) «делать вещи правильно», т. е. получать результаты с наименьшими затратами ресурсов. Тем самым проводилось различие между качественным пониманием получаемых результатов и их количественным измерением.

Аналогичные суждения приводят и другие исследователи, предлагающие разделение качественной и количественной трактовки эффективности организации. Качественными характеристиками некоторые из них называют рыночный и финансовый успех, а в качестве примеров качественной оценки эффективности в опубликованных источниках можно встретить показатели качества продукции/сырья/материалов, скорость и точность выполнения заказа, степень удовлетворенности клиентов, сроки и гибкость поставок [22,28].

Справедливо полагая, что именно финансовый успех организации становится конечным измерителем ее эффективности, исследователи предлагают его количественные измерители - рост продаж, доли рынка, прибыли от продаж, а также рентабельность инвестиций, рентабельность продаж [19]. Заметим, что в перечисляемый ряд здесь включены показатели разного свойства, на самом деле выражающие как эффект (абсолютный результат), так и экономическую эффективность, сущность которой подавляющим большинством исследователей понимается как соотношение между показателем результатов и совокупными затратами на их достижение. Именно эти количественные относительные показатели и позволяют измерять, оценивать и целенаправленно управлять уровнем эффективности организаций.

Рассматривая спектр понятий эффективности, некоторые авторы [2,20] выделяют эффективность потенциальную как способность системы в процессе ее функционирования производить экономический эффект, и фактическую - как действительное создание такого эффекта. Кроме того - рассматривают эффективность определенного объекта и сравнительную эффективность разных объектов.

Современная сложность такого экономического объекта, как организация, заставляет исследователей расширять круг показателей эффективности ее деятельности, традиционно включавших показатели рентабельности использования отдельных производственных ресурсов, имущества, отдельных видов продукции, подразделений предприятия, направлений бизнеса и т.д. Ряд авторов акцентируют внимание на оценке эффективности [11] бизнес-процессов с целью выявления нерентабельных среди них, проблемных мест, путей совершенствования бизнес-процессов и повышении эффективности деятельности всей организации на этой основе.

Исследователями [1,10] обращено внимание на то, что происходящие изменения в экономике заставляют сместить акцент с использования показателей операционной эффективности на показатели эффективности (рентабельность) инвестиций. В развитие этих положений критикуется традиция использования бухгалтерского подхода при оценке эффективности деятельности коммерческой организации. Справедливо утверждается, что финансовая отчетность может дезориентировать ее пользователей, в частности, из-за использования в бухгалтерском учете метода начисления, который ориентирован на отражение результатов лишь прошлых периодов деятельности организации. В рамках неоклассической теории управления финансами уже несколько

десятилетий в экономически развитых странах учетные оценки на основе ретроспективных данных уступили место стоимостным, в основе которых лежат прогнозные результаты деятельности организаций. В контексте стоимостных оценок рассматривается специфика ориентированности субъектов, имеющими разные интересы и цели оценки, на разные показатели экономической эффективности [6,7].

В приведенных выше исследованиях обозначен широкий спектр видов, показателей эффективности и методов их формирования, выполнена их актуализация в контексте изменения парадигмы управления бизнесом. Однако в каждой из этих работ обсуждение сути, измерения, управления эффективностью преимущественно сосредоточено на узком круге показателей эффективности, к тому же часто опускаются проблемы их измерения. Таким образом, отсутствует необходимая систематизация этих показателей, которая должна бы придавать управленческому процессу логическую связь и направленность. По нашему мнению, необходимо рассматривать комплекс показателей экономической эффективности, отражающий все виды деятельности организации – операционную (текущую), инвестиционную и финансовую. Аналитика и управление эффективностью должны начинаться с идентификации совокупности этих показателей при понимании их взаимосвязей и взаимообусловленности, присущих перечисленным видам деятельности организации. При этом мы будем обсуждать конечные показатели эффективности, рассматривая многочисленные частные как определяющие уровень конечных факторы.

Целью данного исследования и является обоснование системы показателей эффективности организации в разрезе видов ее деятельности – операционной, инвестиционной и финансовой, формирование на ее основе комплексного измерителя эффективности для встраивания предложенного набора показателей в процессы анализа, управления эффективностью бизнеса и в открытые информационные данные компаний.

Результаты

В качестве учетных результирующих показателей эффективности операционной деятельности организации традиционно используются показатели рентабельности продаж или затрат. Находясь в прямой зависимости от внутренних факторов - уровня эффективности использования производственных ресурсов, управления, сбыта, рентабельности отдельных направлений бизнеса и его продуктов и услуг, а также многочисленных внешних факторов, отражающих состояние экономики, они продолжают быть актуальными и до сих пор. Формируемая на основе прибыли (операционной, доналоговой, чистой) рентабельность продаж прежде всего в предпринимательской среде являются наиболее востребованным (иногда и единственными) критерием эффективности принимаемых управленческих решений. Ограниченность названных измерителей заключается в том, что эти показатели рентабельности формируются на основе учетных ретроспективных данных, не учитывая перспективы развития бизнеса. Между тем, в содержании годовых отчетов публичных компаний, несмотря на рекомендованный Стандартом финансовой отчетности публичных компаний раздел «рентабельность продаж», даже эти показатели эффективности отсутствуют.

Если приведенные выше показатели рентабельности операционной деятельности отдельных организаций, отраслей и в целом по всем предприятиям приводятся в статистических отчетах, публикуемых аналитических материалах, то традиция раскрытия информации об эффективности инвестиционной деятельности в нашей стране не сложилась до сих пор и остается в большей степени уделом более узкой профессиональной аналитики и научных публикаций.

В теории и практике инвестиционных оценок формируется показатель рентабельность капитала (ROIC, Return on Investment Capital), отражающий отдачу прибыли с рубля инвестиций компании, т.е. их эффективность [3,23]. Этот показатель соединяет получаемый благодаря инвестициям операционный финансовый результат с суммой вложенных инвестиций. При всей своей значимости он находит отражение лишь в научных публикациях, исследованиях по оценке стоимости бизнеса, но данные о названном показателе рентабельности не приводятся ни в статистических материалах,

ни в публикуемых финансовых отчетах открытых компаний. В названных отчетах даже в разделе, посвященном капиталу, приводят данные о состоянии и движении только собственного капитала, ассоциируя капитал лишь с содержимым раздела «Капитал и резервы» бухгалтерского баланса, в то время как инвестиционный капитал включает также займы и кредиты компании.

Еще одним, более частным измерителем эффективности инвестиционной деятельности, является рентабельность собственного капитала (ROE, Return on Equity), говорящий об отдаче чистой прибыли с рубля вложения в бизнес собственниками и являющийся характеристикой инвестиционной привлекательности бизнеса.

Что касается рентабельности собственного капитала, то этот показатель включается рядом компаний в раздел ключевых показателей эффективности для акционеров. Кроме того, удалось найти размещенную финансовыми аналитиками фондового рынка статистику этого показателя по отдельным компаниям под названием «Рентабельность капитала, ROE, российских компаний за 10 лет», выборочные данные из которой за последние 5 лет по компаниям разных сфер деятельности приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Рентабельность собственного капитала ряда публичных российских компаний

Компании	Рентабельность собственного капитала, %					
	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Лукойл	0,4	17,1	н/д	18,1	11,6	2,8
Роснефть	3,6	19,1	н/д	15,1	11,8	н/д
Северсталь	37,0	96,2	25,4	31,6	30,2	6,1
Сбербанк	16,1	24,2	5,2	25,3	24,0	22,7
ГМК Никель	82,6	174,9	80,2	36,7	17,5	18,5
Магнит	18,0	28,9	16,4	37,0	25,5	н/д
МТС	210,9	649,9	- 347,6	- 1069,6	-83,6	-129,7
НОВАТЭК	10,4	22,2	н/д	17,9	17,4	6,5
Аэрофлот	104,8	24,9	45,3	1,2	-115,3	34,0
Ростелеком	12,9	15,2	15,5	15,5	7,0	5,1
Русал	15,9	14,6	5,7	0,6	6,4	-7,2
Самолет	35,8	61,3	64,4	95,0	18,6	-

Источник: составлено автором на основе [14]

Эффективность третьего вида деятельности компаний – финансовой – также имеет специфику используемых оценок. Поскольку смысл этой деятельности преимущественно состоит в привлечении и формировании состава финансового капитала, а также в обслуживании долгового капитала и выплате дивидендов акционерам, то ключевым показателем эффективности финансовой деятельности становится относительный уровень издержек организации по привлечению капитала, называемый его ценой, величина которой зависит от принятой структуры капитала (соотношением долгового и собственного), которая, в свою очередь, во многом определяет уровень процентных ставок как собственного, так и долгового капитала, ограничивая финансовый риск долгового капитала (риск неплатежеспособности при расчетах с кредиторами). Наименьшее значение цены капитала соответствует пониманию эффективности вида этой деятельности. Вычисление этого показателя выполняется на основе модели:

$$WACC = \sum K_i \cdot W_i$$

где K_i - цена i -го источника средств,

W_i - удельный вес i -го источника средств в общей их сумме.

Управление ценой капитала ориентировано на ее минимизацию. При этом оптимизация

уровня средневзвешенной цены капитала представляет собой настолько сложный процесс, что даже в странах с развитым рынком капитала менеджментом компаний используются поведенческие модели при решении этой задачи. Суть их заключается в заимствовании практик формирования структуры капитала у успешных компаний аналогичных сфер деятельности. Что касается отечественного бизнеса, то можно порекомендовать использование более мягких решений – обоснования не оптимальных, а приемлемых значений структуры капитала. Как вариант, в качестве такого критерия выбора структуры может служить показатель силы финансового рычага (DFL, Degree Financial Leverage), который отражает силу связи процентных изменений чистой NI, NET Income) и операционной (EBIT, Earning before Interest and Taxes) прибыли:

$$DFL = \Delta NI / \Delta EBIT$$

Увеличение долгового бремени вызывает нарастание силы связи этих показателей. Опора на рекомендуемое значение DFL позволит с одной стороны, ограничивать проявление финансового риска, с другой – принимать решения о приемлемой структуре капитала и устанавливать соответствующий уровень его средневзвешенной цены. Автором выполнено обоснование рекомендуемого значения предлагаемого критерия, что может быть использовано в решении обсуждаемых задач [21].

В исследованиях по проблеме оценки эффективности организаций нередко звучат предложения по формированию некоего интегрального показателя, включающего множество частных. Часто предлагаются его конструкции из нескольких частных с использованием неких коэффициентов значимости. На самом деле в качестве такого интеграла может служить не искусственное образование, а уровень стоимости бизнеса.

Действительно, уже несколько десятилетий назад произошло выделение в науке самостоятельной области экономических знаний, получившей название теории управления организацией на основе роста стоимости (теории стоимостного управления, Value Based Management, VBM). В качестве естественной цели фирмы в ней определено увеличение благосостояния акционеров в виде максимизации создаваемой для них стоимости [25]. Модель формирования уровня стоимости отражает основные современные тенденции конкурентной борьбы компаний за рыночное лидерство: активное инвестирование перспективных направлений развития (инноваций, цифровых технологий и т.д.), являющихся высокодоходными и долгосрочными. При этом используются инструменты поддержания умеренных финансовых рисков (долговой зависимости), ограничивающих цену капитала.

Умело использующие эти факторы управления компании получают возможность привлекать значительные объемы капитала и вовлекать их в процессы опережающего развития.

Для обеспечения процессов управления стоимостью инструментарием была создана методологическая основа: модели измерения уровня стоимости, определение факторов ее формирования, моделирование процессов роста стоимости [26,27].

В качестве доказательства нашего утверждения о том, что стоимость бизнеса есть комплексный измеритель эффективности рассмотренной в статье совокупности видов деятельности бизнеса, рассмотрим в качестве достаточно несложного варианта модели оценки стоимости так называемую модель на основе постоянных темпов роста доходов компании (модель Гордона):

$$V = \frac{EBIT_0 (1 - T)(1 - b)(1 + g)}{WACC - g}$$

где $EBIT_0 * (1 - T)$ – чистая операционная прибыль (операционный результат) текущего периода (NOPAT),

T – ставка налога на прибыль,

b – норма накопления чистой операционной прибыли (доля, направленная на инвестиции в развитие),

g – прогнозируемый благодаря инвестициям ежегодный темп роста доходов,

WACC – цена инвестиционного капитала.

При этом несколько упрощенная, но отражающая связь процессов активности и эффективности инвестиционной деятельности модель определения темпов роста доходов компании выглядит следующим образом:

$$g = \text{ROIC} * b,$$

где ROIC – рентабельность инвестиционного капитала, определяемая как отношение чистой операционной прибыли к капиталу:

$$\text{ROIC} = \text{NOPAT} / \text{IC}$$

IC – инвестиционный капитал (Investment Capital),

b – норма накопления чистой операционной прибыли, т.е. характеристика инвестиционной активности бизнеса.

Модель вычисления ROIC может быть расширена показателями операционной эффективности:

$$\text{ROIC} = \text{NOPAT} / \text{IC} = \text{ROS} * \text{Коб}$$

где ROS – рентабельность продаж через чистую операционную прибыль,

Коб – коэффициент оборачиваемости капитала, характеризующий деловую активность организации.

Как следствие, модель Гордона может быть записана в следующем виде:

$$V = \frac{\text{EBIT} (1-T)(1-b)(1+\text{ROS} * \text{Коб} * b)}{\text{WACC} - \text{ROIC} * b}$$

В этой факторной модели нашли отражение все рассмотренные ранее частные показатели эффективности, но дополнительно задействованы порождаемые операционной и инвестиционной эффективностью темпы экономического роста бизнеса. Улучшение уровня и соотношения включенных в модель вычисления стоимости показателей рождает рост рыночной ценности бизнеса, который может рассматриваться как его вершинная характеристика, интегральный показатель его эффективности.

Определенная сложность формирования этой оценочной характеристики и недостаточный уровень развития отечественного рынка капитала стали препятствием ее использования даже в публичных компаниях. Однако более простой версией стоимостного измерения является показатель экономической добавленной стоимости (Economic Value Added, EVA), отражающий динамику стоимости бизнеса во времени. Модель формирования этого показателя следующая:

$$\text{EVA} = \text{ICo} * (\text{ROIC} - \text{WACC}),$$

Где ICo – начальная сумма инвестиционного капитала.

Достоинством показателя стала возможность на его основе оценивать величину наращивания (положительное значение EVA) либо потери стоимости (EVA < 0) за определенный временной период. Общий вид модели говорит о том, что рост стоимости возникает, если отдача от капитала (рентабельность) превышает затраты на его привлечение, поэтому простым сопоставлением рентабельности капитала с его ценой можно уже диагностировать направленность движения показателя стоимости бизнеса. Иначе говоря, EVA, как и показатель стоимости бизнеса, включает оценки эффективности видов деятельности компании, но расчет более доступен для практического использования.

Ранее выполняемые нами расчеты показателя экономической добавленной стоимости для российских компаний даже в более благополучный в экономическом отношении период времени давали преимущественно отрицательные значения [20,28]. Как и некоторые другие вышеназванные показатели эффективности бизнеса они не находятся в поле внимания менеджмента.

В таблице 4 приведены показатели рентабельности капитала для ряда публичных российских компаний, рассчитанные по данным их финансовых отчетов за 2024 год.

Таблица 4 – Рентабельность капитала публичных российских компаний в 2024 г.

Название компании	Рентабельность капитала по данным финансовой отчетности за 2024 г, %
ПАО «Газпром»	4,9
ПАО НК «Роснефть»	9,5
ПАО «Транснефть»	5,1
ПАО «Лукойл»	14,4
ПАО «Сургутнефтегаз»	2,9
ПАО «Ракетно-космическая корпорация «Энергия» им.С.П.Королева»	9,8
ПАО «ОДК-Сатурн»	11,8
ПАО «Полиметалл»	4,5

Источник: составлено автором на основе данных опубликованных финансовых отчетов компаний

Для диагностики динамики стоимости приведенных в таблице 4 компаний даже не потребовалось проведения расчетов цены их капитала, поскольку уровень его рентабельности оказался заведомо ниже цены (WACC для ПАО «Лукойл», демонстрировавшего наиболее высокий уровень рентабельности капитала, установлен равным 19%). Таким образом, все компании, перечисленные в таблице 4, теряли стоимость в 2024 году, т.е. работали с падающей эффективностью, но такая информация не нашла отражения в корпоративных финансовых отчетах.

Выводы

1. Эффективность деятельности бизнеса служит условием его существования и развития. Значимость этой характеристики, а также трансформация методов ее измерения вместе с усложнением современных экономических систем, а также с приведенной в исследовании динамикой падения показателей рентабельности российских компаний за последние 5 лет, предопределили задачу обоснования комплекса показателей эффективности, отражающего осуществляемые в организациях виды деятельности – операционную, инвестиционную и финансовую – для встраивания предложенного набора показателей в процессы анализа, управления эффективностью бизнеса и отражению их в открытых информационных данных.

2. Показано, что в статистической отчетности традиционно находят отражение лишь два показателя эффективности бизнеса – рентабельность продаж и активов – в целом по экономике и в разрезе направлений деятельности, что не позволяет полноценно судить об эффективности бизнеса. При этом в годовых отчетах отечественных публичных компаний, ориентированных на акционеров и инвесторов, показатели эффективности вовсе отсутствуют.

3. Предложено в качестве ключевых показателей эффективности использовать: для операционной деятельности – рентабельность продаж и активов, инвестиционной – показатели рентабельности капитала, финансовой – средневзвешенную цену капитала. Алгоритмы их вычисления приведены в рамках данного исследования и могут быть использованы в практике оценки и управления организацией.

4. Требуется освоения недостаточно используемый в практике отечественного бизнеса инструментарий оценки и управления эффективностью инвестиционной и финансовой деятельностью, базовые положения которого приведены в исследовании.

5. Вершинной характеристикой эффективности бизнеса может служить показатель его стоимости, объединяющий и соизмеряющий показатели эффективности всего комплекса видов деятельности. Величина стоимости или экономической добавленной стоимости бизнеса определяются уровнем предложенных нами для измерения эффективности отдельных видов

деятельности показателей, обоснованностью их соотношения.

6. Использование комплекса показателей эффективности в управлении бизнесом позволит более обоснованно принимать решения по обеспечению его эффективного функционирования, решать задачи более рационального расходования ресурсов в условиях сложившихся вызовов.

7. На основе предложенного комплекса измерителей эффективности может быть создан аналитический регламент и рекомендован для использования разного рода предпринимательскими союзами в управлении бизнесом. Должен быть расширен круг показателей эффективности, включаемый в статистические данные и годовые отчеты публичных компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверина О.И. (2013). Анализ эффективности бизнеса: критерии оценки // Международный бухгалтерский учет. № 41(287). С.46-54.
2. Блажевич О.Г., Воробьева Е.И., Бекирова С.Э. (2022). Формирование системы оценки эффективности деятельности предприятий в Российской Федерации // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. № 4. С.5-25. EDN: FGOKJL
3. Галицкая Ю.Н., Погодаева В.С.(2020) Зарубежный опыт оценки эффективности бизнеса // Экономика и бизнес: теория и практика. № 12-1 (58). С. 79 - 81. DOI: 10.24411/2411-0450-2019-11446
4. Друкер П.Ф. (2021). Эффективный руководитель. М.: Издательство «Манн, Иванов и Фербер».
5. Как чувствуют себя российские компании? <https://upr.ru/article/strategiya-2026-chast-2-kak-chuvstvuyut-sebya-rossiyskie-kompanii/> (дата обращения 25.03.2026 г.).
6. Касаева, Т. В., Дулебо, Е. Ю., Муратова Я. И. (2010). Методологические аспекты оценки эффективности бизнеса: монография. Витебск: УО «ВГТУ». 139 с. EDN: VJNYTB
7. Киртянова А.А., Иванова Е.А., Ким Е.О., Ирхин Д.А. (2022). Эффективность российских корпораций: взгляд со стороны различных субъектов// Вестник Челябинского государственного университета. № 4 (462). Экономические науки. Вып. 76. С. 215–227. DOI: 10.47475/1994-2796-2022-10422
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (вторая редакция, исправленная и дополненная). Утверждены Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477 <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=8730#h1942> (дата обращения 15.04.2026 г.).
9. Методические рекомендации по подготовке бизнес-плана и финансовой модели для включения инвестиционного проекта в Перечень проектов в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 22 февраля 2023 г. № 295 «О государственной поддержке организаций, реализующих инвестиционные проекты, направленные на производство приоритетной продукции». URL: <https://frprf.ru/download/rekomendatsii-po-sostavleniyu-biznes-plana-i-finansovoy-modeli.pdf?ysclid=ltd1ick47642376004> (дата обращения 15.04.2026 г.).
10. Мингалева Ж.А. (2006) Инвестирование прогрессивных структурных сдвигов в промышленности // Экономика региона. № 3 (7). С. 66-82.
11. Мирончук В.А., Турлий С.Т., Косников М.С. (2023) Оценка производительности и эффективности бизнес-процессов // Научный журнал КубГАУ. №191(07). С.1-11. <http://ej.kubagro.ru/2023/07/pdf/30.pdf> (дата обращения 10.04.2026).
12. Патрушева Е.Г. (2021) Формирование стоимости компаний на рынке капитала: мировые тенденции и отечественные реалии//Теоретическая экономика. Научный электронный экономический журнал. №6. С. 60-67. DOI: 10.52957/22213260_2021_6_60
13. Патрушева Е.Г. (2020) Почему падает стоимость российских промышленных предприятий// Теоретическая экономика. Научный электронный экономический журнал. №4 [911]. С. 44-52.
14. Рентабельность капитала российских компаний за 10 лет. https://smart-lab.ru/q/shares_fundamental4/?field=roe (дата обращения 10.04.2026 г.).
15. Рентабельность нефинансового сектора экономики по итогам 2024 г. https://cbr.ru/statistics/macro_itm/Non-financial_sector/Statistics_fin_condition/ (дата обращения 20.03.2026 г.).
16. Рентабельность предприятий, по видам. Россия. Рентабельность активов https://www.nalog.gov.ru/rn77/taxation/reference_work/conception_vnp/ (дата обращения 23.03.2026 г.).
17. Рентабельность продукции (работ, услуг) и активов организаций по видам экономической деятельности за 2020 – 2024 годы [https://10.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/73511\(7\).pdf](https://10.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/73511(7).pdf) (дата обращения 20.03 2026 г.).

18. Состояние российской экономики и деятельность компаний: результаты мониторинга РСПП в 2025 году <https://rspp.ru/activity/analytics/sostoyanie-rossiyskoj-ekonomiki-i-deyatelnost-kompaniy-rezultaty-monitoringa-rspp-v-2025-godu/> (дата обращения 01.04.2026 г.).
19. Сунь Ц., Платонова Е.Д. (2015) Финансовая деятельность современного предприятия: содержание, принципы, эффективность // Экономика и социум. № 24 (15). С. 662-669.
20. Шабашев В.А., Батиевская В.Б. (2014) Генезис и классификация понятия «экономическая эффективность» // Вестник СибГАУ. № 2(54). С.183-189. EDN: SMCGQP
21. Шестаков И.Д., Патрушева Е.Г. (2025) Система управления инвестиционным капиталом: требования к формированию и специфика функционирования в российских компаниях // Теоретическая экономика. Научный электронный экономический журнал. №8. С. 141-155. DOI: <https://doi.org/10.52957/2221-3260-2025-8-141-156>
22. Al-Shboul, M.A.R. Barber, K.D. Garza-Reyes, J.A. Kumar, V. Abdi, M.R.(2017) The effect of supply chain management practices on supply chain and manufacturing firms' performance // J. Manuf. Technol. Manag. No.28. pp. 577–609. <https://doi.org/10.1108/JMTM-11-2016-0154> (дата обращения 10.04.2026 г.).
23. Damodaran A. (2005) Investment valuation: Tools and methods for evaluating any assets. New York : Wiley. file:///C:/Users/patr5/Downloads/L-G-0000593652-0002385469.pdf (дата обращения 13.04.2026 г.).
24. Freeman R.E. Managing For Stakeholders. (2007) Darden School of Business: Darden Business Publishing.
25. Mahoney J., Asher C.C., Mahoney J. (2004) Towards a Property Rights Foundation for a Stakeholder Theory of the Firm: Working Paper // Academy of Management Business Policy Strategy Division Symposium.
26. Mitchell R.K., Agle B.R., Wood D.J. (1997) Toward a theory of stakeholder identification and salience: defining the principle of who and what really counts // Academy of Management Review. Vol. 22. pp. 853-886.
27. Serrador P., Turner R. (2015) The Relationship between Project Success and Project Efficiency // Project Management Journal. №46 (1). pp. 30–39. DOI: 10.1002/pmj.21468.
28. Tarigan, Z.J.H. Mochtar, J. Basana, S.R. Siagian, H. (2021) The effect of competency management on organizational performance through supply chain integration and quality // Uncertain Supply Chain Manag. No.9. pp. 283–294.

Business efficiency: current problems of methodology and practice of assessment

Patrusheva Elena Grigorievna

Doctor of Economics, Professor

Financial University under the Government of the Russian Federation, Yaroslavl, Russian Federation

E-mail: patr5@yandex.ru

KEYWORDS

business efficiency, profitability of Russian enterprises' products, efficiency of the organization's activities, comprehensive assessment of business efficiency based on the value approach, efficiency indicators as factors of business value, disclosure of data on efficiency

ABSTRACT

The article highlights the problem of domestic business efficiency in the context of modern challenges faced by domestic enterprises. It provides statistics on the profitability of sales, assets, and organizations, as well as analytical data on the profitability of equity capital of public companies, which have shown negative trends. The decline in profitability in the current challenging economic environment requires changes in the procedures for identifying key business performance indicators, measuring them, and using them for planning and control, which requires an appropriate methodological framework. The presence of numerous performance assessment objects in organizations requires their certain systematization and, at the same time, integration into a single key performance indicator. The author systematized and substantiated a set of performance indicators by business activities – operational, investment, and financial, and showed their interconnections. It is shown that there is a need to expand the existing practice of assessing business performance mainly based on operational indicators – profitability of sales and assets of the organization. The proposed assessment of the effectiveness of investment activities based on the profitability of capital requires a comparison of the operational result from business investments with the amount of investment. The proposed indicator of the price of capital is specific and poorly developed in modern financial management practice. Its measurement is based on the use of value assessments rather than conventional accounting methods, which requires the expansion of analysts' competencies in organizations. The article demonstrates that the indicator of business value can serve as an integral measure of efficiency, and its factorial model includes private indicators of efficiency by type of activity. The article presents a proposal for the development and implementation of an analytical regulation for measuring the effectiveness of an organization, which can serve as a methodological basis for managing effectiveness and generating relevant information data for publication in open sources.
