

Азарян Г.А.

старший преподаватель кафедры "Экономика и бухгалтерский учет"
филиала МГУПИ в г. Ставрополя

И выбор пал на все земное

**проблемы выбора показателей эффективности
субъектов предпринимательства в аграрном секторе**

Одной из важнейших задач любого субъекта, занимающегося предпринимательством, является обеспечение эффективности его деятельности. В отечественной экономической литературе последних десятилетий вряд ли можно было найти более распространенное понятие, чем эффективность. Ему посвящено множество научных трудов и исследований. Даны общие и множество частных трактовок этого понятия, рассмотрены основы его формирования и предложены различные методы измерения. С формальных позиций нет противоречий между использованием того или другого метода расчета. Однако с содержательной точки зрения между ними можно заметить существенные различия. Прежде всего, они проявляются в процессе моделирования деятельности, т. е. предвидения будущих процессов, событий и явлений.

Модель предпринимательства, как и любая проблемно-ориентированная модель, всегда обращена в сторону получения желаемого результата и

строится, исходя из стремления его достижения. Однако, если оперировать отношением показателей затрат к полученному результату, можно столкнуться с ситуацией, когда затраты произведены, но роста результативности нет. Это может быть следствием качественных изменений, происходящих в структуре экономического объекта, причем в процессе их оценки фиксируется повышение эффективности его деятельности, однако планируемого фирмой результата не достигается, т.е. элементы развития не дополняются элементами фактического экономического роста.

Такое изменение объекта, в принципе, соответствует прогрессивным тенденциям, но признать его полностью исчерпывающим для решения поставленных экономических задач вряд ли возможно. Важна ориентация на рост и развитие предпринимательской деятельности, сочетающая в себе необходимость увеличения как объемных, так и качественных показателей.

Важнейшими характеристиками итогов от предпринимательской деятельности сельскохозяйственной организации являются оценка ее финансового состояния и финансо-

вые результаты. Они определяют уровень конкурентоспособности и потенциальные возможности агрофирмы в деловом сотрудничестве, позволяют установить в какой степени гарантированы экономические интересы всех участников деловых отношений (собственников, менеджеров, инвесторов, банков, поставщиков, покупателей и др.), и на этом основании позволяют принимать решение об экономической выгодности продолжения этих отношений.

Оценка эффективности предпринимательской деятельности за определенный период необходима, прежде всего, предпринимателю (собственнику) или руководителю организации. По результатам такой оценки разрабатываются и осуществляются организационно-экономические, социальные, технические и технологические мероприятия, направленные на улучшение финансового состояния организации, интегрированные в единую систему. Она дает ответ на вопрос, насколько эффективно организация управляла своими материальными, трудовыми, информационными и финансовыми ресурсами в течение анализируемого периода, позволяет проверить правильность управленческих решений.

Оценка финансовых результатов и финансового состояния сельскохозяйственной организации в целом позволяет более обоснованно разрабатывать стратегию и тактику ее развития. Такой прогноз дает возможность найти пути предотвращения неблагоприятных факторов развития производства, а при необходимости своевременно и объективно скорректировать стратегию и тактику управления производством.

В случае установления неплатежеспособности организации по результатам оценки разрабатывается и осуществляется система мер по санации, реорганизационные или ликвидационные процедуры.

Основные показатели, которые используются для итоговой оценки производственной и финансово-хозяйственной деятельности организации, можно объединить в четыре группы.

В первую группу включают показатели, позволяющие дать общую оценку эффективности работы (фактически, эффективности управления) организации, которая определяется:

- величиной прибыли (убытка) на 1 руб. выручки (нетто) от продажи продукции, работ, услуг;
- прибыли (убытка) отчетного года (до налогообложения);
- прибыли (убытка) от обычной деятельности;
- нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) отчетного года.

О том, в какой степени увеличение прибыли происходит за счет масштаба производства, свидетельствует эффект производственного (операционного) рычага: он показывает, во сколько раз темпы изменения прибыли от обычной деятельности больше темпов роста объема продажи. Чем больше доля постоянных расходов в общей сумме издержек, тем выше эффект производственного рычага.

По показателям массы прибыли обычно трудно вынести окончательное суждение об эффективности деятельности организации: одна и та же прибыль может быть получена при разных вложениях капитала, поэтому в анализе финансовых результатов используют *вторую группу*

показателей - рентабельности (прибыльности). В общем виде они рассчитываются как процентное отношение массы прибыли (убытка) к тем или иным средствам (имуществу, затратам) организации, участвующим в ее получении.

Обобщающие показатели рентабельности (прибыльности) организации - ее общая рентабельность (рентабельность активов) и чистая рентабельность. Эти показатели определяются соответственно как процентное соотношение прибыли (убытка) отчетного года (до налогообложения) и прибыли (убытка) от обычной деятельности к стоимости имущества в распоряжении организации (итог актива баланса) по состоянию на конец года.

В третью группу включают показатели, характеризующие деловую активность организации.

Обобщающий показатель эффективности использования ресурсов - это отдача всех активов (коэффициент оборачиваемости капитала, ресурсоотдача): он определяется отношением выручки (нетто) от продажи к средней за период стоимости активов (итог актива баланса). Этот показатель характеризует объем реализованной продукции в расчете на 1 руб. средств, вложенных в деятельность организации, или (в другой интерпретации) число оборотов капитала за анализируемый период.

Не менее важными оценочными показателями деловой активности организации являются

- отдача основных средств (фондоотдача);

- коэффициенты оборачиваемости оборотных средств (в целом и по видам) и кредиторской задолженности.

В целом рост показателей оборачиваемости говорит о положительной динамике эффективности использования ресурсов предприятия.

Однако не следует забывать о том, что многие контактные аудиторы и контрагенты предприятий интересуются не только показателями, перечисленными выше. Далее мы рассмотрим случаи, когда расчета «классических» показателей эффективности экономической деятельности может быть недостаточно (*четвертая группа*).

К основным типам контактных аудиторов, взаимодействующих с предприятием по объективным причинам, следует отнести *налоговые органы, кредитные организации, а также собственников предприятий*. *Налоговые органы* обращают внимание на показатели, которые свидетельствуют о том, что организация уплатила или, по крайней мере, была в состоянии уплатить соответствующие налоги из различных источников. Ряд налогов (на землю, единый социальный и др.) включаются в себестоимость продукции. Если организация имеет прибыль от продажи (выручка от продажи минус затраты на производство и реализацию продукции), то для налоговых органов это сигнал о том, что она уплатила (или по крайней мере имела возможность уплатить) указанные налоги. Если организация имеет убыток от продажи, налоговые органы могут выяснить это из документов первичного учета.

При решении вопроса о предоставлении *кредитов* сельскохозяйственной организации и об уровне процентов за них любой коммерческий банк ориентируется, прежде всего, на показатели ее *ликвидности*.

ти и платежеспособности. В экономической литературе эти понятия нередко отождествляют или не видят между ними принципиальных отличий. В данном случае под ликвидностью понимают способность организации погасить все краткосрочные обязательства за счет ликвидных оборотных активов в установленные сроки. Это касается случаев одновременного предъявления требований о платежах со стороны всех кредитов..

Известно, что акционеров, в первую очередь, интересуют уровень и гарантии получения дивидендов. Для предприятий, не являющихся акционерным обществом, приведем методику расчета соответствующих показателей на другом условном примере.

Низкий уровень дивидендов на акции нередко связан с необходимостью развития производства за счет использования прибыли в данный момент именно для этих целей. Если общество работает успешно и стабильно, акционерам выгоднее реинвестировать свои дивиденды. В этом случае их относительно небольшие текущие дивиденды компенсируются ростом курса акций, а текущему доходу противопоставляется капитализированный доход, который при необходимости может быть реализован путем продажи акций. Максимальный же уровень дивидендов будет установлен в том случае, если общество решит всю чистую прибыль направить на выплату дивидендов.

Для оценки степени надежности вложения капитала акционеров в ценные бумаги общества и получения дивидендов используются коэффициент (уровень) покрытия этих

бумаг. Чем выше этот показатель, тем в большей степени акционерам гарантирована выплата дивидендов не только по привилегированным, но и по обыкновенным акциям, тем меньше риск приобретения ценных бумаг данного общества. В экстренных случаях чистая прибыль может быть полностью направлена на выплату дивидендов по привилегированным акциям, однако по обыкновенным акциям они в этих случаях выплачиваться не будут.

Для владельцев обыкновенных акций представляет интерес уровень выплаты дивидендов. Он рассчитывается через отношение суммы дивидендов на обыкновенную акцию к чистой прибыли на нее. Чем ниже этот показатель, тем большую часть прибыли общество использует на другие цели, тем больше, следовательно, возможности роста дивидендов в будущем. Эти перспективы полностью отсутствуют, если указанный коэффициент равен 1.

Таким образом, очевидно, что при оценке эффективности предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов далеко не все так просто и понятно, как кажется на первый взгляд.

Литература

1. С. И. Грядов, П. Е. Подгорбунских, В. А. Удалов и др. Организация предпринимательской деятельности / Под ред. С. И. Грядова - М.: КолосС, 2003. - 416 с.
2. А. Н. Асаул. Организация предпринимательской деятельности. - СПб.: Питер, 2005. - 368 с.

