

- 200 «Экономические показатели»;
- 300 «Бюджетные показатели».

Предусмотрено заполнение общей информации по организации (наименование, УНП, регистрационный код субъекта). Отчетность будет предоставляться раз в квартал до 28 числа следующего за отчетным, к отчетности прилагается инструкция.

Фрагмент отчетности представлен на рисунке 1.

Наименование организации				
УНП				
	Код	Единица измерения	Всего	Примечание
Показатель				
Вид компании	xxxx			указывается численный код согласно предложенной системе
Социальные показатели	100	тыс. руб.		внутренняя отчетность, данные кадрового учета, 4-фонд
Объем выпущенной продукции, оказанных услуг, выполненных работ	101	тыс. руб.		
Объем выпущенной социально значимой продукции оказанных услуг, выполненных работ (либо производимой СНСН, либо предназначенной для них)	102	тыс. руб.		
Фонд заработной платы	103	тыс. руб.		
Фонд заработной платы СНСН	104	тыс. руб.		
Среднесписочная численность работников	105	тыс. руб.		
Среднесписочная численность СНСН, в том числе	106	тыс. руб.		
Среднесписочная численность работников, проработавших больше года	107	тыс. руб.		
Сумма доплат СНСН, включаемых в фонд заработной платы	108	тыс. руб.		данные бухгалтерского баланса, отчет о прибылях и убытках
Экономические показатели	200	тыс. руб.		
Выручка от реализации продукции, работ, услуг	201	тыс. руб.		
Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	202	тыс. руб.		
Чистая прибыль	203	тыс. руб.		

Рисунок 1 – Фрагмент отчетности для субъектов социального предпринимательства

Источник: собственная разработка.

Таким образом, предложенная форма статистической отчетности позволит оценить деятельность субъектов социального предпринимательства. Она является источником контроля за выполнением показателей, предоставления адресной помощи и гарантом выявления недобросовестных социальных предпринимателей.

Список использованных источников

1. Зайцев, В. В. Социальное предпринимательство в Республике Беларусь и зарубежных странах: проблемы развития / В. В. Зайцев, Т. А. Козел, И. В. Титок // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2018. – № 9. – С. 47–58.

УДК 658.155

ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Касеева Т.В., доц., Мясникова А.С., маг.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье определены место и роль показателей рентабельности в оценке эффективности деятельности коммерческих организаций региона.

Ключевые слова: рентабельность активов, рентабельность продаж, рентабельность продукции.

В условиях рыночной экономики целевой функцией деятельности субъектов реального бизнеса бесспорно является максимизация прибыли. Вместе с тем судить об эффективности функционирования коммерческой организации представляется возможным не по абсолютным показателям полученной прибыли, а по относительным величинам прибыльности или рентабельности. Исторически отношение к показателям рентабельности менялось в национальной экономической практике. Многие десятилетия основным

оценочным показателем рентабельности в экономической характеристике деятельности организации оставался показатель рентабельности продукции. Это основной показатель затратного подхода к оценке уровня доходности бизнеса, который вместе с тем подвергается серьезной критике в том случае, если речь идет о рентабельности произведенной продукции. Можно согласиться с обозначенной проблемой, основываясь на следующем рассуждении: пока продукция не продана покупателю, можно дать оценку лишь потенциальной величине желаемой прибыли, а следовательно, и рентабельности продукции. Ведь существует риск, что эта продукция может оставаться в запасах на складах организации и не востребуется покупателем. Таким образом, данный показатель дает оценку эффективности производственной деятельности. При дальнейшем развитии системы технико-экономических показателей деятельности организации к рентабельности произведенной продукции добавляется показатель рентабельности реализованной продукции. Однако не прекращаются дискуссии относительно показателей прибыли, используемых для их расчета: валовая прибыль, реализующая маржинальный подход; прибыль от реализации продукции, как финансовый результат основной деятельности; прибыль до налогообложения или чистая прибыль, как финансовый результат функционирования организации.

По мере становления и развития рыночных отношений перечень основных экономических показателей, характеризующих деятельность организации, был дополнен таким показателем, как рентабельность продаж. Рентабельность продаж или рентабельность оборота, или норма прибыльности реализуют доходный подход к оценке эффективности бизнеса. Этот показатель является более комплексным и характеризует эффективность не только производственной, но и сбытовой деятельности. Однако высокий уровень рентабельности продаж может быть достигнут и при низком уровне рентабельности продукции, но высоких скоростях оборота. Следовательно, на данный показатель существенное влияние может оказывать вид экономической деятельности.

С другой стороны, давая оценку эффективности функционирования бизнеса, нельзя пренебрегать имущественным содержанием бизнеса. В рыночной экономике бизнес преимущественно рассматривается как объект собственности, а его стоимость определяется величиной вложенных или задействованных активов. На наш взгляд, более общую характеристику эффективности функционирования бизнеса, прежде всего с позиции собственника этого бизнеса, можно получить с помощью показателей рентабельности активов или рентабельности капитала. Эти показатели относят к ресурсному подходу в классификации показателей рентабельности и характеризуют их экономическую сущность как прибыль, получаемую вкладчиками капитала, вложенного в организацию. Следовательно, они позволяют судить о способности организации извлекать прибыль из находящихся в ее распоряжении активов (ресурсов). Именно эти показатели рентабельности принимаются в расчет при оценке инвестиционной привлекательности того или иного бизнеса.

В данном исследовании ставилась задача: сравнить оценки функционирования ряда коммерческих организаций региона с использованием различных подходов к определению уровня рентабельности их деятельности. Для проведения такого сравнения был применен переход от реальных показателей рентабельности к их рангам. Во-первых, это дало возможность объединить в одной совокупности и прибыльные, и убыточные организации. Во-вторых, не нарушена конфиденциальность информации о деятельности организации.

В таблице 1 приведены ранги соответствующих показателей по 18 исследуемым объектам по результатам их деятельности в 2016 году. Ранги проставлялись от наименьшего к наибольшему значению. Это означает, что та организация, по которой указан ранг 1, имеет самый низкий показатель прибыльности бизнеса (либо самый высокий показатель его убыточности). В свою очередь, ранг 18 указывает самую успешную организацию по достигнутому уровню рентабельности.

Как видим, наиболее успешное в использовании имеющихся активов ОАО «Витебские ковры» имеет средние по исследуемой совокупности показатели рентабельности продукции и рентабельности продаж. В то же время по ООО «Белль Бимбо плюс» наблюдается противоположная картина.

Таблица 1 – Ранги организаций по уровню показателей рентабельности (по возрастанию)

	ОАО «Знамя индустриализации»	ОАО «Доломит»	КУПБО «Престиж»	КУПП «Боровка»	ООО «Белль Бимбо плюс»	ОАО «Станкозавод «Красный борец»	ОАО «Витебский приборостроительный завод»	ОАО «Витебский мясокомбинат»	ОАО «Витрайбыт»	РУПТП «Оршанский льнокомбинат»	ОАО «Керамика»	Кондитерская фабрика «Витьба»	ОАО «ВЗЭП»	ОАО «Красный Октябрь»	ОАО «Витебскхлебпром» филиал Оршанский хлебозавод	СООО «ФОРТЕКС-ВОДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»	КУПП «Витебчанка»	ОАО «Витебские ковры»
Рентабельность активов	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Рентабельность продаж	3	1	4	5	15	6	2	8	7	12	14	10	13	18	11	17	16	9
Рентабельность произведенной продукции	5	8	1	4	17	3	2	10	6	9	13	11	12	14	16	18	15	7

Источник: составлено автором.

Для оценки тесноты связи между исследуемыми показателями рентабельности применялся коэффициент ранговой корреляции. При этом:

- коэффициент ранговой корреляции рентабельности активов и рентабельности продаж составил 0,7265;
- коэффициент ранговой корреляции рентабельности активов и рентабельности продукции 0,6038.

Несмотря на полученные значения коэффициентов ранговой корреляции, указывающие на наличие существенных связей между исследуемыми признаками, необходимо принимать во внимание, что для экономической интерпретации результатов исследования взаимосвязей преобладающую роль играет коэффициент детерминации. В данном случае при переходе к коэффициентам детерминации получаем, что вариация рентабельности активов лишь наполовину определяется рентабельностью продаж и менее чем на 40 % рентабельностью продукции.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что рассмотренные показатели рентабельности предназначены для оценки результативности бизнеса с разных позиций: одни из них характеризуют рентабельность производства продукции, другие – дают более обобщенную характеристику доходности процессов производства и реализации продукции. Но только показатели рентабельности активов могут рассматриваться как критерии рациональности управленческих решений в сфере всех осуществляемых организацией видов деятельности и играют важную роль в оценке преимуществ альтернативных вложений капитала. Следовательно, эти показатели должны дополнять перечень основных экономических показателей, которые традиционно применяются для характеристики деятельности коммерческих организаций.

Список использованных источников

1. Касаева, Т. В. Методологические аспекты оценки эффективности бизнеса: монография / Т. В. Касаева, Е. Ю. Дулебо, Я. И. Муратова. – Витебск: УО «ВГТУ», 2010. – 139 с.

УДК 658.15

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Николаева А.Г., студ., Андриянова О.М., ст. преп.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрены две методики интегральной балльной оценки финансовой безопасности организации и проведена оценка финансовой безопасности реального субъекта хозяйствования по одной из рассмотренных методик.

Ключевые слова: финансовая безопасность организации, показатели финансовой безопасности организации, пороговое значение, интегральная оценка.

Вопрос выбора методики оценки финансовой безопасности организации является дискуссионным. Это, прежде всего, касается установления критериев оценки финансовой безопасности организации, системы показателей (индикаторов), которые ее характеризуют, и самих методических подходов к определению уровня финансовой безопасности [1].

Рассмотрим существующие подходы к оценке финансовой безопасности организации. Так, В. Донцова и Н. А. Никифорова предлагают интегральную балльную оценку финансовой безопасности организации. Сущность этой методики заключается в определении степени риска, исходя из фактического уровня показателей финансовой безопасности и рейтинга этих показателей в баллах. Минимальный балл имеет показатель с наилучшим результатом. Авторы выделяют 5 уровней финансового риска, которые именуют классами: 1 класс – организации с абсолютной финансовой устойчивостью, 2 класс – организации с нормальным финансовым состоянием, 3 класс – организации со средним финансовым состоянием, 4 класс – организации с неустойчивым финансовым состоянием, 5 класс – организации с кризисным финансовым состоянием. В таблице 1 представлено распределение баллов для каждого класса финансового риска, в зависимости от значения показателей финансовой безопасности.

Таблица 1 – Таблица классов согласно критериям методики интегральной балльной оценки финансовой безопасности Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой

Показатель	Границы классов согласно критериям				
	I	II	III	IV	V
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,5 и выше = 20 баллов	0,4 = 16 баллов	0,3 = 12 баллов	0,2 = 8 баллов	0,1 = 4 балла
Коэффициент критической оценки	1,5 и выше = 18 баллов	1,4 = 15 баллов	1,3 = 12 баллов	1,2–1,1 = 9–6 баллов	1,0 = 3 балла
Коэффициент текущей ликвидности	2 и выше = 16,5 балла	1,9–1,7 = 15–12 баллов	1,6–1,4 = 10,5–7,5 балла	1,3–1,1 = 6–3 балла	1 = 1,5 балла
Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,5 и выше = 15 баллов	0,4 = 12 баллов	0,3 = 9 баллов	0,2 = 6 баллов	0,1 = 3 балла
Доля оборотных средств в активах	1 и выше = 13,5 балла	0,9 = 11 баллов	0,8 = 8,5 баллов	0,7–0,6 = 6,0–3,5 балла	0,5 = 1 балл
Коэффициент финансовой независимости	0,6 и выше = 17 баллов	0,59–0,54 = 16,2–12,2 балла	0,53–0,43 = 11,4–7,4 балла	0,47–0,41 = 6,6–1,8 балла	0,4 = 1 балл
Минимальное значение границы	100	85,2 – 66	63,4 – 56,5	41,6 – 28,3	14

Источник: составлено автором по [2].

Таким образом, по интегральной балльной оценке финансовой устойчивости