

***СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ***

Муравьева Н.Ю.,

ст. преподаватель

Приднестровский государственный университет им. Т.Г.Шевченко,

Тирасполь, Молдова

Саракуца В.А.,

магистрант,

Приднестровский государственный университет им. Т.Г.Шевченко,

Тирасполь, Молдова

Аннотация

В статье предложена система показателей рентабельности организаций винодельческой отрасли. Система отражает ключевые показатели результативности, производственные и ключевые показатели эффективности деятельности хозяйствующих субъектов. Ключевым показателем результативности признана рентабельность собственного капитала, ключевыми показателями эффективности – факторы, изменяющие рентабельность собственного капитала. Обоснован возможный к применению перечень производственных показателей эффективности. Преимущества разработанной системы показателей деятельности: универсальный характер, гибкость перечня показателей-индикаторов.

Ключевые слова: система показателей, рентабельность, ключевые показатели результативности, производственные показатели, ключевые показатели эффективности.

SYSTEM OF INDICATORS OF EVALUATION OF PROFITABILITY OF WINE INDUSTRY ORGANIZATIONS

Muravieva N.Yu.,

art. teacher,

Transnistrian State University by T.G. Shevchenko,

Tiraspol, Moldova

Sarakutsa V.A.,

master student,

Transnistrian State University by T.G. Shevchenko,

Tiraspol, Moldova

Annotation

The article proposes a system of indicators of profitability of organizations of the wine industry. The system reflects key performance indicators, production and key performance indicators of economic entities. The key indicator of performance is the return on equity, key performance indicators are factors that change the return on equity. A possible list of performance indicators has been substantiated. Advantages of the developed system of performance indicators: the universal nature, flexibility of the list of indicator indicators.

Keywords: system of indicators, profitability, key performance indicators, production indicators, key performance indicators.

Винодельческая промышленность Молдовы является стратегической отраслью. Одной из актуальных проблем функционирования организаций винодельческой отрасли выступает оценка эффективности их деятельности. Общеизвестно, что эффективность деятельности организаций, характеризующая соотношение показателей результата и затрат, оценивается при помощи проведения аналитического исследования рентабельности экономического субъекта. Однако относительно классификационных групп и

состава возможной к применению системы показателей рентабельности мнения расходятся.

С точки зрения значимости показателей эффективности и степени обобщения оценки в исследуемых системах показателей выделяют главные (обобщающие), призванные охарактеризовать уровень достижения стратегических задач, и дополнительные (функциональные) показатели, задача которых состоит в характеристике определенных сторон деятельности предприятия и выявлении резервов эффективности.

По мнению Д. Парментера, система показателей эффективности должна быть расширена по составу классификационных групп и должна состоять из трех групп:

1. ключевые показатели результативности, назначение которых – охарактеризовать состояние организации в целом, однако они не обеспечивают менеджмент информацией о том, как улучшить достигнутый результат;
2. производственные показатели. Их задача – отражение эффективности деятельности подразделений при помощи финансовых и нефинансовых показателей. Именно они способны улучшить значение ключевых показателей результативности;
3. ключевые показатели эффективности – наиболее важные показатели эффективности деятельности подразделений, способные обеспечить в будущем ощутимый для предприятия рост показателей результативности [5].

Основной причиной выделения Д. Парментером названных групп в системе показателей эффективности выступила необходимость разграничения ключевых показателей эффективности от ряда других финансовых показателей, ошибочно относимых зачастую к ключевым показателям эффективности. Понятие «ключевые» должно применяться к тем показателям, которые выступают как «наиболее важные показатели, характеризующие эффективность деятельности компании в целом» [4, 16].

Ключевые показатели результативности, измеряющие степень достижения намеченных целей, называются целевыми ключевыми показателями результативности. Прочие ключевые показатели результативности, призванные охарактеризовать финансовое состояние предприятия в целом, Е.В. Лисицина и Г.С. Токаренко отнесли к группе показателей ограниченной результативности [4].

Каждому этапу жизненного цикла организации свойственна своя стратегическая цель. Зависимость стратегических целей от этапа жизненного цикла определяет используемые в качестве целевых ключевых показателей результативности группы показателей на каждом из этапов. Так, на этапе внедрения (юность) в качестве стратегической цели выступает выживание компании, что обосновывает выбор в качестве целевых ключевых показателей результативности таких показателей результативности как выручка, прибыль, затраты. На этапе роста (расцвета) над остальными целями и интересами превалируют цели роста, при этом используются показатели рентабельности, а именно рентабельность собственного капитала, активов, продаж, вложенного капитала. На этапе зрелости на первый план выходят цели развития компании, степень достижения которых может быть измерена при помощи экономической добавленной стоимости, добавленной стоимости по денежному потоку, рентабельностью инвестиций по денежному потоку либо одной из смешанных систем оценки (например, при помощи, сбалансированной системы показателей) [4].

Соответственно, на каждой стадии жизненного цикла высший менеджмент организации должен существенно корректировать систему показателей, используемую для оценки эффективности ее деятельности и в целях планирования и прогнозирования. С точки зрения перспективности деятельности организации наиболее интересной, на наш взгляд, выступает стадия роста, для которой свойственны высокие темпы роста выручки и прибыли, положительный денежный поток и темпы роста доли рынка. Этап зрелости также характеризуется высокими значениями показателей выручка от

реализации и прибыль, однако при этом не наблюдается положительных темпов роста данных показателей, а также отсутствует потенциал к расширению деятельности. Такая особенность винодельческой отрасли как длительность производственного процесса – процесса переработки сырья, требует пристального внимания к показателям рентабельности, в частности к уровню рентабельности продаж: сферы, в которых медленно оборачивается капитал, должны иметь высокий уровень рентабельности продаж для того, чтобы заработать требуемую норму доходности на вложенный капитал. Ключевыми показателями результативности на стадии роста могут выступать показатели рентабельности, при помощи которых возможно измерение прибыльности в соответствии с интересами участников экономического процесса.

Из всех показателей рентабельности наиболее важным, «в котором фокусируются все стороны деятельности предприятия», выступает рентабельность собственного капитала [6, 20]. Такие показатели эффективности деятельности как рентабельность совокупного капитала, рентабельность операционного капитала, рентабельность продаж, рентабельность активов и маржинальная рентабельность являются факторами влияния на рентабельность собственного капитала. Указанная взаимосвязь показателей рентабельности подтверждается структурированной системой показателей рентабельности, обоснованной Г.В. Савицкой в работе [6]. Дополнительным подтверждением возможности признания рентабельности собственного капитала в качестве целевого ключевого показателя результативности выступает тот факт, что рост данного показателя является целью собственников организаций.

Основными проблемами в финансовом состоянии выступают наряду с низкой рентабельностью собственного капитала такие характеристики как низкие платежеспособность и финансовая устойчивость [1;2]. Свидетельствовать о возможности возникновения названных отрицательных тенденций в финансовом состоянии предприятия может следующая динамика внутренних индикаторов раннего предупреждения:

а. снижение коэффициентов ликвидности;

б. сокращение чистого оборотного капитала (ЧОК) или его отрицательная величина;

в. снижение коэффициента автономии;

г. рост периода оборота текущих активов.

Соответственно, показателями ограниченной результативности, характеризующими финансовое состояние предприятия в целом, могут быть признаны коэффициенты ликвидности, чистый оборотный капитал, коэффициент автономии и период оборота текущих активов.

В качестве критериев при определении состава производственных показателей, на наш взгляд, должны выступить основные и вспомогательные виды деятельности винодельческой организации. Классификация видов деятельности исследуемой отрасли на праймаративные (от англ. *primari* – основной, первичный) и кондьюзивные (от англ. *conducive* – способствующий, благоприятный) обеспечит для формируемой системы показателей выполнение такого требования как системный подход к оценке деятельности организаций. К праймаративным видам деятельности предприятий винодельческой отрасли относят виды деятельности, обеспечивающие получение финансового результата, а именно операционная, финансовая и инвестиционная деятельность, тогда как кондьюзивные виды деятельности это организационная, инновационная, рекламная и туристическая деятельность, которые способствуют эффективному функционированию бизнес-процессов первой группы [3].

В рамках операционной деятельности в качестве производственных показателей должны рассматриваться такие как валовая прибыль, общие и административные расходы и коммерческие расходы. Немаловажным показателем, характеризующим производственный потенциал предприятий винодельческой отрасли, является объем производства продукции в сопоставимых ценах в расчете на душу населения. Ключевым показателем эффективности операционной деятельности будет выступать чистая

рентабельность продаж.

Эффективность инвестиционной деятельности характеризуется степенью и динамикой оборачиваемости совокупных (основных и оборотных) активов. При этом влияющими факторами могут быть уровень текущих активов, текущих пассивов и основного капитала. Винодельческие организации зачастую характеризуются высокой степенью морального и физического износа основных средств, поэтому необходимо уделять внимание и уровню такого производственного показателя как степень износа основных производственных средств. Его низкий уровень при большой доле в составе активов предприятия основных средств будет свидетельствовать о высокой эффективности инвестиционной деятельности в части обновления основных средств. В качестве ключевых показателей эффективности можно выбрать рентабельность основных средств операционной деятельности и рентабельность оборотных средств. При расчете данных показателей рентабельности будем использовать рекомендуемый Л.Ф. Суховой системный подход, обеспечивающий «учет не только долевого отдачи соответствующего вида капитала в итоговой величине финансовых результатов деятельности предприятия, но и расходы, возникающие в связи с производством соответствующих видов капитала» [8, 3].

Финансовая деятельность предприятия заключается в обеспечении платежеспособности и финансовой устойчивости, а также в формировании оптимальной структуры капитала (соотношения между различными источниками средств), которая в свою очередь обеспечит минимальную его цену. Показатели, характеризующие финансовую деятельность, перекликаются с обозначенными ранее показателями ограниченной результативности, дополнительно к которым в качестве производственных показателей рассматриваемого вида деятельности могут быть признаны коэффициент общей платежеспособности, доля собственных источников финансирования оборотных активов, коэффициент покрытия процентных выплат и т.д. Ключевым показателем эффективности в данной области деятельности предприятия является коэффициент финансовой зависимости, зависящий от

уровня собственного и заемного капитала.

Алгоритмы расчета основных финансовых показателей рассматриваемой системы показателей рентабельности винодельческой отрасли и объединяющая их детерминированная факторная модель рентабельности собственного капитала представлена в таблице 1.

Таблица 1- Алгоритмы расчета показателей эффективности праймаративных видов деятельности предприятий винодельческой отрасли

Показатель	Формула расчета и используемые обозначения	Экономическая интерпретация
Рентабельность собственного капитала (ROE)	$ROE = \frac{ЧП}{СК} = \frac{ЧП}{В} * \frac{В}{А} * \frac{А}{СК} =$ $= R_{р.п.}^ч * K_{об} * K_{ф.з.}$ <p>где $R_{р.п.}^ч$ - чистая рентабельность продаж (по чистой прибыли); $K_{об}$ - коэффициент оборачиваемости совокупных активов; $K_{ф.з.}$ - коэффициент финансовой зависимости</p>	Финансовый показатель отдачи для любого инвестора, собственника бизнеса, показывающий, насколько эффективно был использован вложенный в дело капитал. Расчет имеет смысл в том случае, если у организации имеется собственный капитал (т.е. положительные чистые активы).
Чистая рентабельность продаж ($R_{р.п.}^ч$)	$R_{р.п.}^ч = \frac{ЧП}{В}$ <p>где ЧП – чистая прибыль; В – выручка от реализации продукции</p>	Рост уровня рентабельности продаж при прочих равных условиях хозяйствования (выручка, величина активов и их структура, величина пассивов и их структура, сумма амортизации не меняются), достигаемый за счет роста прибыли и экономии расходов, приводит к росту уровня рентабельности собственного капитала
Рентабельность основных средств операционной деятельности ($R_{о.ф.}$)	$R_{о.ф.} = \frac{\frac{П_ч}{В} А}{ОФ} * 100$ <p>где $П_ч$ - чистая прибыль, руб.; В - выручка, руб.; А - сумма амортизации, руб.; ОФ - среднегодовая величина основных фондов, руб.</p>	Расчет производится с учетом пропорциональности расходов в общей сумме собственных финансовых ресурсов, связанных с формированием основных средств (доли амортизации в выручке), а также с учетом сумм воспроизводства этого капитала (амортизации и чистой прибыли). Величина прибыли, которая адекватна экономической отдаче основного капитала, равна сумме прибыли, которую обеспечила предприятию амортизация.
Рентабельность оборотных	$R_{об.к} = \frac{П_ч - \frac{П_ч}{В} А}{ОБК} * 100$	Определяется отношением чистой прибыли, за исключением той ее

средств ($R_{об.с.}$)	где ОБК- среднегодовая величина оборотного капитала	части, получение которой обеспечено участием основных средств в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, к среднегодовой величине оборотного капитала
Коэффициент оборачиваемости и совокупных активов ($K_{об}$)	$K_{об} = \frac{B}{A}$ где В – выручка от реализации продукции; А – средняя величина активов предприятия	Характеризует эффективность использования ресурсов, привлеченных для организации производства. Является показателем, косвенно отражающим потенциальную рентабельность работы компании.
Коэффициент финансовой зависимости ($K_{ф.з.}$)	$K_{ф.з.} = \frac{A}{СК}$ где А – средняя величина активов предприятия; СК – собственный капитал	Показывает, в какой степени организация зависит от внешних источников финансирования, сколько заемных средств привлекла организация на 1 руб. собственного капитала, а также меру способности организации, ликвидировав свои активы, полностью погасить кредиторскую задолженность.

составлена авторами по [6,7,8].

К кондьюзивным видам деятельности винодельческих организаций относят организационную, инновационную, рекламную и туристическую деятельность.

Для винодельческой промышленности немаловажную роль с точки зрения организации деятельности в стратегическом плане играет интеграция виноградарства и виноделия, об уровне которой будет свидетельствовать такой показатель как обеспеченность производства собственным сырьем. Наличие собственного сырья, его особых вкусовых качеств за счет адаптации к климату и почве страны производителя, обеспечат винам отличительные особенности и уникальность, что является благоприятным фактором для укрепления позиции продукции на экспортном рынке. Данный аспект обеспечения конкурентоспособности винодельческой продукции на отечественном рынке и за рубежом выводит на первый план и контроль над таким показателем как доля объема местного сырья в структуре объема использованных сырьевых ресурсов. Объем производимого местного сырья зависит от природно-климатических условий, на что оказать влияние не возможно, и от количества и

размера крестьянских (фермерских) хозяйств, специализирующихся на виноградарстве. Винодельческие организации могут оказывать посильную помощь, в том числе и при помощи грамотно построенной политики снабжения, для обеспечения роста доли крестьянских (фермерских) хозяйств, выращивающих виноград.

Высокая энергоемкость операционной деятельности, нехватка мощностей по хранению винограда усложняют процесс производства высококачественной продукции. В качестве одного из направлений организационной деятельности винодельческих организаций необходимо рассматривать организацию технической модернизации и реконструкции предприятий.

Задачами инновационной деятельности организаций винодельческой отрасли, которым свойственна высокая энергоемкость и капиталоемкость, являются сокращение затрат при производстве продукции за счет использования инновационных технологий, новых материалов, сырья, высококвалифицированного персонала и т. д. Важными производственными показателями инновационной деятельности могут выступать такие как соотношение средней оплаты труда в виноделии (виноградарстве) и минимального прожиточного минимума; доля площадей виноградных насаждений, заложенных по инновационным технологиям, (при интеграции виноделия и виноградарства); доля основных производственных фондов инновационного характера в структуре ОПФ; доля новых материалов и сырья в структуре материальных затрат на производство продукции и т.д.

Рекламная и туристическая деятельности (винный туризм) способствуют повышению рентабельности предприятия за счет повышения объема продаж выпускаемой продукции. Контролируемыми производственными показателями маркетинговых направлений в стратегии продвижения продукции могут быть такие как потребление алкогольной продукции в расчете на душу населения; стоимость привлеченного покупателя; удовлетворенность покупателя; его сохранение; доля рынка, темпы роста рынка и т.д.

Итак, в качестве формирующих аспектов системы показателей

эффективности деятельности организаций винодельческой отрасли были приняты следующие:

1. рассматриваемая стадия жизненного цикла организации – стадия роста. Соответственно, в качестве ключевых показателей результативности рассматриваются показатели рентабельности;

2. стратегическая цель собственников организации – рост рентабельности собственного капитала. Данный аспект означает, что при формировании системы показателей эффективности деятельности организации в качестве основных будут учитываться интересы ее собственников, и, как следствие, рентабельность собственного капитала выступает в качестве целевого ключевого показателя результативности;

3. показателями ограниченной результативности признаны внутренние индикаторы раннего предупреждения снижения платежеспособности и финансовой устойчивости, а именно коэффициенты ликвидности; чистый оборотный капитал (ЧОК); коэффициент автономии; период оборота текущих активов;

4. при определении состава производственных показателей эффективности, использована классификация видов деятельности исследуемой отрасли на праймаративные (операционная, финансовая и инвестиционная деятельности) и кондьюзивные (организационная, инновационная, рекламная и туристическая деятельности). В рамках каждого вида деятельности предложены производственные показатели эффективности, которые могут быть дополнены или сокращены в зависимости от специфических особенностей деятельности конкретной организации;

5. ключевыми показателями эффективности деятельности по праймаративным видам деятельности признаны чистая рентабельность продаж, рентабельность основных средств операционной деятельности, рентабельность оборотных средств и коэффициент финансовой зависимости. Для определения количественного влияния ключевых показателей эффективности в разрезе праймаративных видов деятельности на рентабельность собственного капитала

использована детерминированная факторная модель, в которой вместо таких влияющих факторов как рентабельность основных средств операционной деятельности и рентабельность оборотных средств использован производственный показатель эффективности инвестиционной деятельности – коэффициент оборачиваемости совокупных активов. К выбору ключевых показателей эффективности деятельности по конъюнктивным видам деятельности для каждого винодельческого предприятия необходим индивидуальный подход в силу специфики их деятельности.

Предложенная система показателей рентабельности организаций винодельческой отрасли обеспечивает возможность признания показателей рентабельности в качестве основных критериев оценки эффективности деятельности экономических субъектов. В целом, можно отметить, что предлагаемая система показателей деятельности имеет универсальный характер, определяемый гибкостью перечня показателей-индикаторов, рассчитываемых в ходе исследования.

Библиографический список:

1. Васина А.А. Финансовая диагностика и оценка проектов. – СПб.: Питер, 2004. – 448 с.
2. Воронцова Е.А. Проблемы применения коэффициентного метода анализа финансовой устойчивости предприятия в современных условиях / Е.А. Воронцова / Вектор экономики. – 2017. – № 11. – [Электронный ресурс] URL: <http://vectoreconomy.ru/images/publications/2017/11/accounting/Vorontsova.pdf> (дата обращения: 20.06.2018).
3. Дойчева К.С. Система оценки эффективности деятельности предприятий винодельческой промышленности / К.С. Дойчева / Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №1(047). – С. 63-67.
4. Лисицына Е.В., Токаренко Г.С. Ключевые показатели результативности в системе показателей эффективности деятельности компании / Е.В. Лисицына, Г.С. Токаренко / Финансовый менеджмент. – 2012. – №4. – С.13-27.

5. Парменгер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / [Пер. с англ. А. Платонова]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.
6. Савицкая Г.В. Показатели финансовой эффективности предпринимательской деятельности: обоснование и методика расчета / Г.В. Савицкая / Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 39. – С.14-22.
7. Савицкая Г.В. Проблемы детерминированного моделирования показателей рентабельности бизнеса / Г.В. Савицкая / Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 46. – С. 32-39.
8. Сухова Л.Ф. Новые факторы управления рентабельностью капитала предприятия / Л.Ф. Сухова / Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №6(240). – С. 2-12.