

ния ими залога. Процентная ставка по таким кредитам составляет на 2–4 % больше средней ставки обычного банковского кредитования.

В этом срезе целесообразно создание венчурных аграрных сетей на основе партнерства и участия малых и больших агроформирований, различных финансовых институтов, государства. Для создания системы венчурного финансирования в агросфере Украины необходима совокупность мероприятий в области права, налоговой, финансовой политики, бухгалтерского учета и т.п. Реализацию этих мероприятий следует осуществлять в два этапа. Прежде всего должны быть сформированы правовые и экономические условия для развития венчурного финансирования и соответствующей инфраструктуры. На втором этапе целесообразно снизить роль и вмешательство государства, что означает его выход из созданных фондов, «включение» программы саморазвития, усиление значения «венчурных социогенов» — структур, способствующих самовоспроизведению венчурных инструментов, механизмов и схем.

Данная модель будет способствовать коммерциализации и финансированию инновационных проектов агроформирований, что неразрывно связано с решением задач качественного преобразования аграрной сферы Украины в высокотехнологичную динамическую составляющую экономического пространства страны, способную реализовывать как малые, так и крупномасштабные инновационные проекты агроформирований.

*М.К. Жудро, д-р экон. наук, профессор
БГЭУ (Минск)*

*Н.В. Жудро, канд. экон. наук, доцент
БГСХА (Горки)*

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Отечественная и подавляющая часть западной методологии оценки бизнеса в качестве итогового измерителя успеха или неуспеха часто использует показатель прибыли или убытка. Данный подход не может быть признан экономически обоснованным, поскольку бизнесмен в данном случае не получает достоверной и полной информации о своих результатах и возможностях, так как прибыль или убыток получается после вычитания амортизации, уплаченных процентов, дивидендов, заработной платы. Вместе с тем амортизация, трактуемая как составляющая общих затрат, в действительности представляет собой зарезервированную денежную сумму для возмещения эксплуатируемых основных средств бизнесменов. Следовательно, амортизация должна включаться в стоимость, создаваемую в бизнесе. Правомерность такого подхода подтверждается практикой исчисления результатов агробизнеса в странах с рыночной экономикой. Например, в Германии сначала определяют

стоимость продукции (Produktionwert), затем вычитают из нее издержки (Vorleistungen) и получают валовую стоимость (Bruttowertschöpfung), которая включает в себя амортизацию (Abschreibungen), налоги, субсидии и доход. Доходная составляющая бизнесмена должна также включать в себя и сумму уплаченных процентов, дивидендов, представляющих «вознаграждение» или отчисления в пользу лиц, предоставляющих ему часть капитала. В этой связи следует констатировать экономическую целесообразность включения в 2012 г. в систему важнейших показателей эффективности деятельности коммерческих предприятий таких показателей, как добавленная стоимость и рентабельность продаж (основание — постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 декабря 2011 г. № 1779).

Добавленная стоимость организации исчисляется по всем осуществляемым видам экономической деятельности как разница между объемом производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах (за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки), материальными затратами и прочими затратами (в составе арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций)

$$ДС - СП - МЗ - ПрЗ,$$

где ДС — добавленная стоимость в организации; СП — объем производства продукции (работ, услуг) за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки; МЗ — материальные затраты; ПрЗ — прочие затраты (в составе арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций).

Исходя из отчета о финансовых результатах (форма статистической отчетности 12-ф (прибыль):

$$\text{Рентабельность продаж} = \Pi / \text{ВР} \cdot 100 \%,$$

где Π — прибыль, убыток от реализации продукции, товаров, работ, услуг (стр. 19); ВР — выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг (стр. 01).

Положительно оценивая указанное нововведение в аналитической практике, следует отметить необходимость методологического уточнения экономического назначения этих двух показателей.

Во-первых, они характеризуют в значительной мере различные стороны результативности бизнеса. Предлагаемая методика расчета показателя добавленной стоимости базируется на бухгалтерской оценке бизнеса, поэтому предполагает дополнительное применение рыночной и экономической добавленной стоимости.

Во-вторых, показатель рентабельности продаж в большей мере отвечает требованиям государства с позиции сбора налогов, поэтому нуждается в уточнении. С позиции же интересов бизнеса вместо этого показателя следует рассчитывать рентабельность продаж как отношение добавленной стоимости к выручке от реализации продукции, товаров, работ, услуг.