

## Система аналитических показателей деятельности интегрированных структур

© 2009 Л.И. Борисова

Белгородская государственная сельскохозяйственная академия

В статье разработана система показателей для анализа деятельности интегрированной структуры как единого цельного механизма. Показатели разбиты на 5 уровней, которые только в комплексе позволяют представить текущее экономическое и финансовое состояние агрохолдинга, а также выявить резервы увеличения эффективности деятельности.

*Ключевые слова:* система аналитических показателей, анализ деятельности интегрированных структур в АПК, экономический анализ, маржинальный анализ, финансовый анализ, анализ инвестиционного проекта, синергетический эффект.

Все организации современного мира действуют в условиях ограниченности ресурсов. Информационный ресурс на сегодня является одним из ценных и неотъемлемых инструментов управления. Умение дифференцировать поступающие сигналы, а также качественно их обрабатывать делает всю систему управления организацией эффективной или неэффективной.

Многие современные исследователи согласны с тем, что объемы информации, с которыми приходится сталкиваться организациям, колоссальны<sup>1</sup>. В крупных интегрированных структурах, состоящих из нескольких, а зачастую нескольких десятков предприятий, проблемы внутреннего анализа производственных и финансовых потоков являются достаточно острыми и актуальными, так как потоки данных в них приобретают огромные размеры.

Таким образом, при представлении аналитической информации мы предлагаем использовать группу показателей, связанных в единую систему, которая позволяет наиболее полно охарактеризовать внутрифирменные процессы и оценить внутренние резервы повышения эффективности.

Целями и задачами данной системы являются обеспечение системности в подходе, единство и сопоставимость результатов. Базой для ее построения явились принципы и методы комплексного анализа. При ее разработке рассматривался вопрос создания единого (интегрального) показателя, вбирающего в себя характеристики всех внутрифирменных процессов и явлений. Но все научные исследования, ведущиеся в этом направлении, говорят о сложности разработки и невозможности создания в настоящее время данного показателя<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Методы аналитической обработки данных: Учеб.-практ. пособие / Л.И. Алешин, Ю.С. Гузев. М., 2008.

<sup>2</sup> Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб. и доп. Минск, 2000.

Таким образом, речь может идти только о системе аналитических показателей. Среди исследователей нет единого мнения об оптимальной системе показателей для оценки деятельности группы компаний, которая бы идеально подходила для всех случаев. Акценты при анализе интегрированных структур расставляются в зависимости от направления и глубины исследования. Приоритет при этом отдается заинтересованным в анализе сторонам.

Несмотря на то, что процессы интеграции в аграрной сфере получили широкое распространение, до сих пор существует дефицит информации и научных разработок в области анализа деятельности агрохолдингов. Каждый агрохолдинг в Белгородской области путем проб и ошибок самостоятельно выбирает систему аналитических показателей, программные продукты для сбора и обработки информации. Зачастую разработанные в рамках структуры аналитические и программные решения носят конфиденциальный характер.

Большая часть учебной и методической литературы направлена на анализ экономической деятельности отдельного предприятия или региона, этому уделено внимание в работах О.Т. Обенко, Н.П. Любушина, О.И. Волкова, С.М. Пястолова, Я.А. Фомина, В.К. Скляренко и др. Но показатели, оценивающие эффективность отдельного предприятия, могут применяться лишь как частное общей системы показателей деятельности интегрированной структуры. В данном случае также не подходит анализ развития предприятий отдельного региона, так как он является в большей степени сводом данных по разрозненным предприятиям. Агрохолдинг же представляет собой группу предприятий, связанных единой целью. Поэтому при анализе группы компаний на первый план выходят консолидированные показатели работы и оценка структуры как единой системы, которые рассматрива-

ются в работах А.Р. Горбунова, О.В. Абрамова, В.С. Плотникова, В.В. Шестаковой, и др.

Вышесказанное обуславливает актуальность проводимого исследования и делает максимально ценными предложения о выбранной системе показателей при анализе деятельности интегрированных структур. В процессе разработки данной системы использовались фактические данные одного из агрохолдингов Белгородской области, реализующего проект в рамках программы по развитию птицеводства. Но практическое ее приложение может быть гораздо шире и распространяться на любую интегрированную структуру.

Опираясь на теорию анализа экономической деятельности и существующие системы показателей, принятые в комплексном анализе, а также разработки ученых, мы предлагаем проводить анализ группы компаний в следующих разрезах (рис. 1).

$$\Phi_o = \frac{B}{O_c},$$

где  $\Phi_o$  - фондоотдача;

$B$  - выручка;

$O_c$  - среднегодовая стоимость основных средств;

2) показатели эффективности использования труда, в том числе:

- динамика численности персонала и ФОТ в разрезе каждого отдельного подразделения и категорий работников. Данный анализ позволит также определить концентрацию отчислений во внебюджетные фонды, которые благодаря имеющимся у сельскохозяйственных предприятий льготам возможно минимизировать;

- анализ производительности труда в целом по интегрированной структуре на основе консолидированных показателей выручки.

$$\Pi = \frac{B}{\text{Чс}},$$

где  $\Pi$  - производительность труда;



Рис. 1. Система аналитических показателей

Первый базовый уровень включает в себя показатели экономического анализа, к которым, на наш взгляд, при характеристике агрохолдингов целесообразно отнести:

1) показатели наличия и эффективности использования основных фондов, в том числе:

- динамика и темп роста фактического наличия основных фондов, в том числе незавершенного строительства;

- фондоотдача от использования основных фондов в целом по интегрированной структуре на основе консолидированной выручки, а также в разрезе каждого отдельного производственного подразделения. Представление данного показателя в разрезе подразделений позволит выявить фондоемкие звенья холдинга, а также проанализировать концентрацию налога на имущество организации, что важно для его минимизации.

$\text{Чс}$  - среднегодовая численность работников всей интегрированной структуры;

3) обобщающие показатели экономической эффективности производства, в том числе:

- динамика объемов производства в натуральных измерителях конечных продуктов агрохолдинга, а также продуктов для внутрихолдингового потребления;

- динамика выручки от реализации конечных продуктов;

- динамика материальных затрат на единицу каждого продукта, как внутрихолдингового, так и реализуемого на сторону в разрезе элементов затрат.

Второй уровень показателей характеризует оптимальные объемы производства на основе маржинального анализа. При этом возникает необходимость деления всех затрат на постоян-

ные и переменные. Использование данной группы показателей позволяет определить:

1) критический объем продаж (точку безубыточности), достигнув которого предприятие не получает ни прибыли, ни убытка. В условиях погони за расширением рынков сбыта, постоянного наращивания объемов производства анализ критического объема продаж является острой необходимостью. Он позволяет определить перспективы развития агрохолдинга в сторону дальнейшего наращивания объемов производства монопродукта или диверсификации производства. Данный анализ предлагаем проводить по основным продуктам, поступающим внешним потребителям на основе консолидированной выручки.

$$T_k = K \cdot \frac{Hn}{Mд},$$

где  $T_k$  - точка безубыточности;

$K$  - фактический объем реализации;

$Hn$  - постоянные затраты;

$Mд$  - маржинальный доход;

2) зону безопасности (финансовой прочности), определяемой в процентах, при этом чем больше процент безопасности, тем финансовое положение более устойчивое.

$$Зб = \frac{(K - T_k)}{K},$$

где  $Зб$  - зона безопасности.

Третий уровень - это финансовый анализ деятельности. Данный анализ мы предлагаем проводить на основе консолидированной отчет-

совую устойчивость и долговую нагрузку. Для проведения данного анализа мы предлагаем использовать следующие показатели:

1. Анализ финансовых результатов деятельности, в том числе:

1.1. Анализ прибыли в следующих направлениях:

- горизонтальный анализ прибыли;
- вертикальный анализ;
- анализ формирования прибыли по отдельным блокам, т.е. центрам ответственности. При этом используется принцип выделения бизнес-единиц<sup>3</sup>;

- факторный анализ, позволяющий выявить влияние факторов различного порядка на итоговый результат. При этом предлагаем ранжировать факторы по следующим уровням (рис. 2), определяя их влияние методом цепных подстановок.

1.2. Анализ рентабельности. При этом предлагаем использовать, на наш взгляд, наиболее значимые группы показателей:

- рентабельность продаж. Предлагаем рассчитывать данный показатель в двух разрезах с учетом всех полученных доходов, в том числе прочих, и только от операций реализации продукции;

- рентабельность издержек. Предлагаем такую же методику расчета, как в предыдущем пункте;

- рентабельность активов;

- рентабельность финансовых источников капитала.

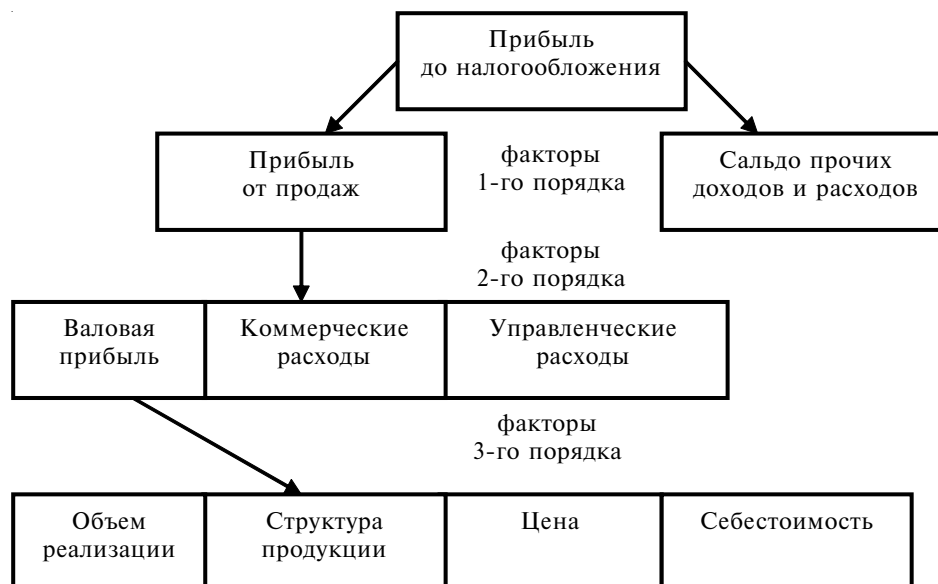


Рис. 2. Анализ влияния факторов на итоговую величину прибыли

ности интегрированной структуры, так как именно в данном разрезе возможно оценить реальное финансовое состояние агрохолдинга, его финан-

<sup>3</sup> Сваталова Ю.С. Построение системы бюджетирования в холдингах // Финансы. 2006. №8.

**Таблица 1. Методика расчета показателей рентабельности**

Показатели	Методика расчета	Введенные обозначения
Рентабельность продаж	$\frac{Пн}{В}$	Пн - прибыль от продаж В - выручка
Рентабельность всей деятельности (по продажам)	$\frac{Пн}{В + Дн}$	Пн - прибыль до налогообложения Дн - прочие доходы
Рентабельность издержек	$\frac{Пн}{С + Рк + Ру}$	С - себестоимость Рк - коммерческие расходы Ру - расходы управленческие
Рентабельность всей деятельности (по издержкам)	$\frac{Пн}{С + Рк + Ру + Рп}$	Рп - расходы прочие
Рентабельность активов	$\frac{Пн}{А}$	А - сумма активов
Рентабельность собственного капитала	$\frac{Пн}{Кс}$	Кс - собственный капитал

**Таблица 2. Методика расчета финансовых коэффициентов**

Показатели	Расчет	Введенные обозначения
Коэффициенты ликвидности		
Абсолютная	$\frac{А1}{П1 + П2}$	А1 - абсолютно ликвидные активы А2 - быстро реализуемые активы А3 - медленно реализуемые активы П1 - срочные обязательства П2 - среднесрочные обязательства
Промежуточная	$\frac{А1 + А2}{П1 + П2}$	
Текущая	$\frac{А1 + А2 + А3 - НДС}{П1 + П2}$	
Коэффициенты деловой активности		
Оборачиваемость А2 (коэффициент)	$\frac{В}{А2}$	В - выручка
Оборачиваемость А3 (коэффициент)	$\frac{В}{А3}$	
Период оборота А2 (Оа2)	$\frac{365}{к - mA2}$	
Период оборота А3	$\frac{365}{к - mA3 + Oa2}$	
Коэффициенты леввериджа		
Плечо финансового рычага	$\frac{П1 + П2 + П3}{П4}$	П3 - долгосрочные пассивы П4 - собственный капитал
Коэффициент покрытия, %	$\frac{Пн}{\%}$	Пн - прибыль до налогообложения % - проценты начисленные
Показатели финансовой устойчивости		
Наличие собственных средств для финансирования оборотных средств (СОС)	$П4 - А4$	
Наличие собственных средств для финансирования запасов и затрат (СД)	$СОС + П3$	
Коэффициент платежеспособности		
Коэффициент общей платежеспособности	$\frac{А1 + А2 + А3 + А4}{П3 + П1 + П2}$	

Обязательным при анализе рентабельности считаем проведение факторного анализа изменений.

Методика расчета показателей рентабельности приведена в табл. 1.

2. Анализ чистых активов и динамика их изменения. Предлагаем проводить расчет как на основании консолидированной отчетности, так и в разрезе каждого отдельного юридического лица, входящего в интегрированную структуру.

3. Метод финансовых коэффициентов, при этом предлагаем ограничиться применением следующих групп коэффициентов (табл. 2).

Четвертый уровень показателей характеризует инвестиционный проект. Все три агрохолдинга Белгородской области (ЗАО "Приосколье", БЭЗРК "Белгранкорм", ЗАО "Белая птица"), реализующих программу развития птицеводства, являются, по сути, инвестиционными и инновационными проектами, поэтому анализировать их только с точки зрения текущего состояния неверно. Необходимо сказать, что именно на интегрированных структурах лежит основная инвестиционная нагрузка, так как им, в отличие от отдельного предприятия, намного проще получить доступ к заемным ресурсам. Так, на предприятия крупнейших бизнес-групп в России приходится 25-30% кредитов и займов, полученных реальным сектором экономики, а с учетом госмонополий около 40-50%<sup>4</sup>.

На сегодняшний день существует большое количество исследований в области анализа инвестиционных проектов, но мы предлагаем остановиться на базовых индикаторах, характеризующих инвестиционный проект, к которым можно отнести:

1) срок окупаемости:

$$T = \frac{K}{Пч + А},$$

где  $T$  - срок окупаемости;

$K$  - полная сумма расходов на реализацию проекта;

$Пч$  - чистая прибыль проекта в первый год реализации при равномерном поступлении доходов за весь период;

$A$  - амортизационные отчисления за первый год реализации при равномерном их начислении за весь период реализации проекта;

2) показатель чистой приведенной стоимости ( $NPV$ ):

$$NPV = D - K,$$

где  $D$  - общий дисконтированный доход;

$K$  - затраты на реализацию проекта.

Пятый уровень - это показатели синергетического эффекта. Суть синергетического эффекта заключается в том, что предприятия, объединившись, стали представлять собой единую систему, которая, динамично развиваясь, достигает большего экономического эффекта, нежели каждое отдельно взятое предприятие. Используя методы расчетов синергетического эффекта, можно наглядно представить резервы экономического роста структуры, которые проявляются в различных направлениях ее развития. В рамках данной статьи ограничимся приведением примеров нескольких моментов проявления синергетического эффекта:

1) экономия затрат в результате сокращения части управленческого персонала ( $Эп$ ):

$$Эп = (Ч - Ч1) \cdot Зпл,$$

где  $Ч$  - численность до интеграции;

$Ч1$  - численность после интеграции;

$Зпл$  - заработная плата;

2) экономия затрат от присоединения предприятий поставщиков сырья ( $Эс$ ):

$$Эс = V \cdot (Ц - Ц1),$$

где  $V$  - объем закупаемого сырья за период времени;

$Ц$  - цена сырья до интеграции;

$Ц1$  - цена сырья после интеграции.

Все приведенные выше группы показателей взяты в отдельности являются характеристикой конкретного направления деятельности или его результатов. Таким образом, научная новизна исследования заключается в разработке системы аналитических показателей, которая позволяет представить комплексную картину текущего экономического и финансового состояния интегрированной структуры, а также выявляет резервы увеличения эффективности производства.

Подводя итог изложенному, необходимо сказать, что при разработке представленной системы показателей, адаптированной для интегрированных структур, учитывался не только экономический результат деятельности каждого отдельного элемента структуры, но в первую очередь общий результат развития холдинга, при этом максимально соблюдался баланс интересов частного и общего.

Поступила в редакцию 05.10.2009 г.

<sup>4</sup> Клепач А. О роли крупного бизнеса в современной российской экономике // Вопр. экономики. 2004. №8.