

## Система показателей деловой активности организации

© 2011 О.А. Наумова

Самарский государственный экономический университет

E-mail: naumovaoa@gmail.com

В статье изложены основные характеристики деловой активности. Представлена система показателей с учетом интересов внутренних и внешних пользователей результатов анализа. Дана характеристика статической и динамической оценок деловой активности. Предложен интегральный показатель для исследования изменения деловой активности в динамике.

*Ключевые слова:* анализ деловой активности, финансовый анализ, внутренние и внешние пользователи результатов анализа, система показателей, интегральный показатель деловой активности.

Термин “деловая активность” пришел в российский экономический лексикон, как и многие понятия, из мировой практики во время реформирования отечественной экономической системы и перехода к рыночным отношениям. Зарубежные авторы стали использовать этот термин столетия назад, само понятие “business activity” с английского можно дословно перевести как “бизнес-деятельность”, т.е. в общем смысле любая предпринимательская деятельность предполагает деловую активность.

Важнейшей особенностью данной характеристики является динамичность осуществления хозяйственных процессов. Высокие показатели деловой активности свидетельствуют о реализации хозяйствующим субъектом своих интересов в конкурентных условиях с целью надежного достижения желаемых результатов финансово-хозяйственной деятельности. Универсальное определение деловой активности практически невозможно сформировать, так как данное понятие имеет множество аспектов, каждый автор трактует его с различными особенностями. С учетом современных реалий бизнеса сегодня деловая активность – это прежде всего комплекс действий, направленных на достижение предпринимательских целей, среди которых наиболее актуальны обеспечение прироста капитала, увеличение интенсивности его использования по всем видам деятельности при стабильном росте экономической прибыли и конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Среди концептуальных вопросов деловой активности прежде всего имеет значение, что именно включается в ее анализ, какие показатели необходимо рассчитывать и как их ранжировать. Анализ деловой активности не ограничивается только анализом оборачиваемости капитала и динамики результатов деятельности, как традиционно принято считать.

Показатели оборачиваемости являются экзогенными для показателей финансовых результатов, а финансовые результаты экзогенны по отношению к эффективности использования капитала. Но в то же время прирост капитала непосредственно влияет на изменение его оборачиваемости. Таким образом, взаимосвязь традиционных групп показателей анализа деловой активности неразрывна и постоянна.

Углубление анализа скорости оборота капитала представляется использованием частных показателей оборачиваемости и их воздействия на обобщающий показатель. При этом имеют место два варианта углубления анализа: использование долевого участия отдельных элементов оборотных средств в длительности их оборота и использование частных показателей оборачиваемости, которые характеризуют скорость перехода каждого вида оборотных средств из одной формы в другую (с участием частных показателей не только остатков, но и оборота).

Показатели финансовых результатов расширяются по степени экзогенности при помощи разложения видов прибылей и убытков на составляющие. Углубление анализа показателей рентабельности и убыточности происходит аналогично показателям оборачиваемости.

Увеличение экономического потенциала компании сопряжено с приростом капитала. Чем больше капитал, тем больше возможностей для его приумножения. Капитал является тем фундаментом, на котором строится вся деятельность компании. Эффективность использования капитала для анализа предпринимательской активности представляется в виде показателей прироста собственного капитала, эффективности использования заемного и увеличения экономической добавленной стоимости компании.

Традиционно экономический анализ делится на внутренний и внешний. Одним из критериев деления является открытость информации, используемой в расчетах, и пользователи этой

информации. Если анализ проводится только по данным открытой бухгалтерской отчетности, то круг показателей для анализа деловой активности существенно сужается. Однако это деление обусловлено не только степенью открытости информации, но и целями анализа различными группами пользователей. Деление пользователей на внутренних и внешних не совсем полно дает характеристику целей анализа. На наш взгляд, необходимо разделить внешних пользователей на *кредиторов*, для которых целью анализа деловой активности компании является оценка ее кредитно- и конкурентоспособности, стабильности и устойчивости на рынке, а также вероятность банкротства, и на *инвесторов*, для которых целью анализа деловой активности является степень развития организации во времени, рост отдачи на вложенный капитал, а также биржевой активности компании. Представим показатели анализа деловой активности с учетом интересов внешних пользователей (табл. 1).

Внутренних пользователей предлагаем разделить на менеджеров, непосредственно управляющих компанией, и собственников, инвестировавших работу организации. Несмотря на то что подобное деление более распространено в странах Северной Америки и Западной Европы, в российской экономике в последнее десятилетие наблюдается существенный рост компаний без непосредственного участия собственников в управлении деятельностью компании. Цель менеджеров при оценке деловой активности будет характеризовать

практически всю деятельность компании. Это анализ результата всей деятельности организации и оценка ее эффективности, а также поиск резервов для их увеличения. Принципиальным отличием анализа для целей менеджмента будет поиск резервов увеличения деловой активности, поэтому и круг оцениваемых показателей будет гораздо шире. Собственников организации интересует в большей степени отдача от вложенных ими средств, т.е. доходность акционерного капитала, а также перспективы будущего роста компании. У них довольно схожие цели с инвесторами, однако заинтересованность собственников в результате непосредственна (см. табл. 2).

Показатели деловой активности представлены не только количественными характеристиками, но и качественными, такими, как:

- широта рынков сбыта;
- покупка нового оборудования;
- осуществление инновационной деятельности;
- расходы на НИОКР;
- уровень интеллектуального капитала;
- участие на рынке ценных бумаг;
- ввод новых видов продукции;
- рост клиентской базы; и т.п.

Качественные показатели деловой активности в некоторой мере показывают направления развития компании и его степень. Но увеличение деловой активности по качественным характеристикам невозможно без улучшения значений количественных показателей.

**Таблица 1. Система показателей деловой активности с учетом интересов внешних пользователей**

<i>Анализ деловой активности внешними пользователями</i>	
<b>Кредиторы</b>	<b>Инвесторы</b>
<p><b>1. Показатели платежеспособности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- коэффициент быстрой ликвидности</li> <li>- коэффициент пром. покрытия</li> <li>- коэффициент текущей ликвидности</li> <li>- платежные излишки и недостатки</li> </ul> <p><b>2. Показатели структуры капитала:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- коэффициент автономии</li> <li>- коэффициент фин. устойчивости</li> <li>- коэффициент финансирования</li> <li>- уровень фин. левериджа</li> </ul> <p><b>3. Степень погашения обязательств:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- срок погашения кредиторской задолженности</li> <li>- степень покрытия процентов</li> <li>- степень покрытия основного долга</li> </ul>	<p><b>1. Показатели рентабельности капитала и бизнес деятельности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рентабельность собственного и заемного капитала</li> <li>- прибыль на акцию</li> <li>- денежные потоки на акцию</li> <li>- рентабельность активов</li> <li>- экономическая добавленная стоимость</li> <li>- рентабельность инвестиций</li> </ul> <p><b>2. Показатели платежеспособности и финансовой устойчивости:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- коэффициенты ликвидности</li> <li>- платежный излишек (недостаток)</li> <li>- оценка структуры капитала</li> <li>- наличие собственных оборотных средств и их доля в общей структуре активов</li> </ul> <p><b>3. Показатели активности компании на фондовом рынке:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дивидендная доходность акций</li> <li>- доля прибыли, направляемая на дивиденды</li> <li>- отношение дивидендов к величине активов</li> </ul>
<i>Охват рынков, деловая репутация, экологическая безопасность, отраслевые особенности</i>	
<b>КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b>	

**Таблица 2. Система показателей деловой активности  
с учетом интересов внутренних пользователей**

<i>Анализ деловой активности внутренними пользователями</i>	
Менеджеры	Собственники
<p><b>1. Основные показатели деятельности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- финансовый результат и различные его виды (маржинальная прибыль, прибыль (убыток) от продаж, до налогообложения, чистая прибыль и т.д.)</li> <li>- себестоимость</li> <li>- анализ вклада различных видов деятельности</li> <li>- операционный леверидж</li> <li>- сравнение с конкурентами</li> </ul> <p><b>2. Показатели использования ресурсов:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оборачиваемость активов</li> <li>- оценка кредиторской и дебиторской задолженностей</li> <li>- оценка эффективности использования человеческого капитала</li> <li>- эффективность использования заемного капитала</li> </ul> <p><b>3. Показатели рентабельности бизнес-деятельности:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рентабельность активов</li> <li>- рентабельность инвестиций</li> <li>- экономическая добавленная стоимость</li> <li>- свободный денежный поток</li> </ul>	<p><b>1. Показатели рентабельности капитала:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- рентабельность собственного капитала</li> <li>- рентабельность долгосрочных источников</li> <li>- прибыль на акцию</li> <li>- денежный поток на акцию</li> </ul> <p><b>2. Показатели активности компании на фондовом рынке:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- дивидендная доходность акций</li> <li>- доля прибыли, направляемая на дивиденды</li> <li>- отношение дивидендов к величине активов</li> </ul> <p><b>3. Показатели распределения прибыли:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- соотношение цена/доходность акции</li> <li>- отношение рыночной и бухгалтерской стоимости компании</li> <li>- рыночная стоимость компании</li> </ul>
<p><i>Доля рынка, качество продукции, деловая репутация, перспективы развития, наличие стратегии</i></p> <p align="center"><b>КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ</b></p>	

В теории и практике финансового анализа постоянно ведется дискуссия, какой показатель может быть использован в качестве критерия успешной работы организации. Не требует большого числа доказательств утверждение о том, что одного и универсального ориентира просто не существует. Набор показателей всегда определен целями анализа. Однако одним из общих подходов можно считать стремление к росту капитализации фирмы, к максимизации богатства ее владельцев при помощи обдуманной финансовой политики. Количественное выражение эта характеристика может получить либо исходя из независимой оценки стоимости бизнеса, либо под влиянием фондового рынка по цене акций компании.

Еще одним подходом, который используют в качестве комплексной характеристики успешности бизнеса, является устойчивое генерирование компанией своей прибыли, акцент делается на текущей результативности деятельности организации. Конечно, помимо использования непосредственно данных о прибыли (убытке), применяются относительные характеристики эффективности и интенсивности использования финансовых ресурсов. Как и в традиционном анализе финансовых результатов возникают трудности в оценке показателей прибыли (из-за многообразия ее видов). Необходимо учитывать, что при том или ином варианте оценки прибыли можно получить качественно отличающиеся резуль-

таты. Такая оценка характеризует деловую активность на конкретный момент времени.

Представленный в табл. 1 и 2 набор показателей является оценкой деловой активности с учетом второго подхода в разрезе различных пользователей.

Оценка любого явления может быть представлена в статической и динамической оценке. Статическая оценка представляет собой набор показателей на конкретный момент времени, а динамическая оценка может быть дана в результате сравнения данных за несколько временных периодов.

Для комплексной динамической оценки необходима динамика показателей за ряд лет. В этом случае количество анализируемых показателей значительно возрастет, что увеличит трудоемкость анализа и затруднит интерпретацию результатов, так как необходимо учитывать взаимосвязь полученных показателей и их влияние на изменение друг друга. Динамическая оценка деловой активности может быть представлена в виде динамики интегрального показателя за ряд периодов.

Интегральный показатель предполагает обобщенную численную характеристику деловой активности организации. Проблемы интеграции многих свойств объектов реальности в один интегральный показатель занимает теория полезности. С точки зрения этой теории рассматриваемый интегральный показатель есть функция полезности. Функция

полезности строится для получения количественной оценки ценности изучаемых объектов, явлений, процессов природы, экономики, политики и других сфер человеческой деятельности. Исходными данными для ее построения являются предпочтения людей (т.е. их субъективное мнение о ценности изучаемых объектов), выражаемые ими относительно либо разных объектов, либо одних и тех же объектов, но в разных ситуациях. Методы формирования интегральных показателей отражаются в работах многих экономистов.

На наш взгляд, для динамической оценки деловой активности необходимо сформировать интегральный показатель с учетом подхода, основанного на росте капитализации фирмы, так как прирост экономической стоимости бизнеса на сегодняшний день является популярным индикатором развития фирмы.

Одним из таких показателей является коэффициент внешнего финансового ускорения (замедления) бизнеса, определяемый по формуле

$$K = \frac{P_{СК}}{P_б},$$

где  $P_{СК}$  - рентабельность собственного капитала;  
 $P_б$  - рентабельность бизнеса.

Если капитал используется эффективно, то  $K$  должен быть  $>1$ , если прибыль, полученная компанией, не обеспечивает плату за инвестированный капитал, то  $K < 1$ ;  $K = 1$ , когда рентабельность собственного капитала равна рентабельности бизнеса. Этот показатель несколько взаимосвязан с показателем эффекта финансового рычага и расширяет возможности комплексной оценки деловой активности хозяйствующего субъекта. Коэффициент внешнего финансового ускорения (замедления) бизнеса характеризует степень финансового рычага бизнеса в целом.

Рентабельность капитала используется в анализе деловой активности в части анализа финансовых результатов деятельности компании и

отдачи капитала. Она зависит от прибыли и величины собственного капитала организации.

Показатель рентабельности бизнеса рассчитывается по формуле

$$P_б = P_{СК} \cdot D_{СК} + R \cdot D_{ЗК} + Ц_{КЗ} \cdot D_{КЗ},$$

где  $P_б$  - рентабельность бизнеса;

$P_{СК}$  - рентабельность собственного капитала организации, рассчитываемая отношением чистой прибыли к величине собственных средств хозяйствующего субъекта;

$D_{СК}$  - доля собственного капитала в общей величине авансированных средств организации;

$R$  - процент, выплачиваемый за пользование заемным капиталом;

$D_{ЗК}$  - доля заемного капитала в общей величине авансированных средств;

$Ц_{КЗ}$  - цена кредиторской задолженности, плата за использование данного привлеченного источника. По сути, этот показатель равен нулю, так как никакой платы за отсрочку платежа нет, данное разделение необходимо для того, чтобы не включать кредиторскую задолженность в величину заемного капитала и не увеличивать показатель рентабельности бизнеса;

$D_{КЗ}$  - доля кредиторской задолженности в общей величине авансированных средств.

При анализе динамики коэффициента финансового ускорения (замедления) бизнеса можно сформировать мнение о росте либо снижении деловой активности на протяжении нескольких лет. Для более полного и детального анализа необходимо использовать данные о статической оценке деловой активности за конкретный период.

1. Анализ хозяйственной деятельности: учеб. пособие / Бариленко В.И. [и др.]; под ред. В.И. Бариленко. М., 2009. (Высшее финансовое образование).

2. Ендовицкий Д.А., Лубков В.А., Сасин Ю.Е. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. 2006. □ 17.

3. Хелферт Э. Техника финансового анализа. 10-е изд. СПб., 2003. (Серия "Академия финансов").

Поступила в редакцию 06.03.2011 г.