

УДК 330.145, 336.66, 65.011.4

Истомин Виталий Сергеевич

Амурский государственный университет

г. Благовещенск, Россия

E-mail: lovetot@rambler.ru

Istomin Vitaliy Sergeevich

Amur State University

Blagoveschensk, Russia

Email: lovetot@rambler.ru

**ОСОБЕННОСТИ РАСЧЕТА И ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ,
ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ**

**FEATURES OF CALCULATION AND INTERPRETATION OF INDICATORS
CHARACTERIZING THE BUSINESS ACTIVITY OF THE ORGANIZATION**

Аннотация. В статье дается понятие деловой активности организации и раскрываются показатели, с помощью которых она характеризуется. Приведены различные методики расчета и особенности интерпретации показателей в процессе анализа и оценки деловой активности.

Abstract. The article gives the concept of the business activity of the organization and reveals the indicators by which it is characterized. Various methods of their calculation and peculiarities of interpretation in the process of analysis and assessment of business activity are given.

Ключевые слова: деловая активность, общие и частные показатели оборачиваемости, базы расчета, периоды оборота, операционный цикл, финансовый цикл.

Key words: business activity, general and particular turnover indicators, calculation bases, turnover periods, operating cycle, financial cycle.

DOI: 10.22250/20730268_2023_101_199

К числу главных критериев, оценивающих, является ли бизнес успешным и имеет ли он рыночную привлекательность, относятся результативность и эффективность, которые складываются из многих составляющих и оцениваются системой показателей деловой активности, прибыли и рентабельности.

В широком смысле, как указывает [2], деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение компании на рынках продукции, труда, капитала, а также ее рыночная самостоятельность и конкурентоспособность, обеспечение которых – прерогатива ее руководства. Деловая активность проявляется в динамичности развития операционной деятельности компании, эффективном использовании ресурсного потенциала, расширении рынков сбыта продукции (работ,

услуг). Прямая зависимость прослеживается между деловой активностью и платежеспособностью, которая в значительной степени определяется тем, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги, т.е. от скорости оборота (или оборачиваемости) активов.

Таким образом, в ходе анализа деловой активности оценивается качество менеджмента компании по критерию скорости преобразования ее активов в денежные средства. При этом более высокой скоростью преобразования обладают оборотные активы, соответственно частной составляющей оценки деловой активности является характеристика условий управления ими в компании и оценка их влияния на ее финансовое состояние.

На длительность нахождения средств в обороте влияет ряд следующих факторов, представленных на рис. 1.

Анализ и оценка оборачиваемости проводятся с использованием системы показателей, принципиальная схема формирования которых представлена в табл. 1.

Характеризуя показатели оборачиваемости, О.В. Ефимова [1] распределяет их по типам – на общие и частные; первые из них представляют интерес прежде всего для внешних пользователей и направлены на общую оценку эффективности управления ресурсами, вторые оценивают эффективность отдельных элементов оборотных активов и используются для решения задач по управлению этими элементами (запасы, дебиторская задолженность, денежные средства), обоснованию кредитной политики внутренними пользователями.

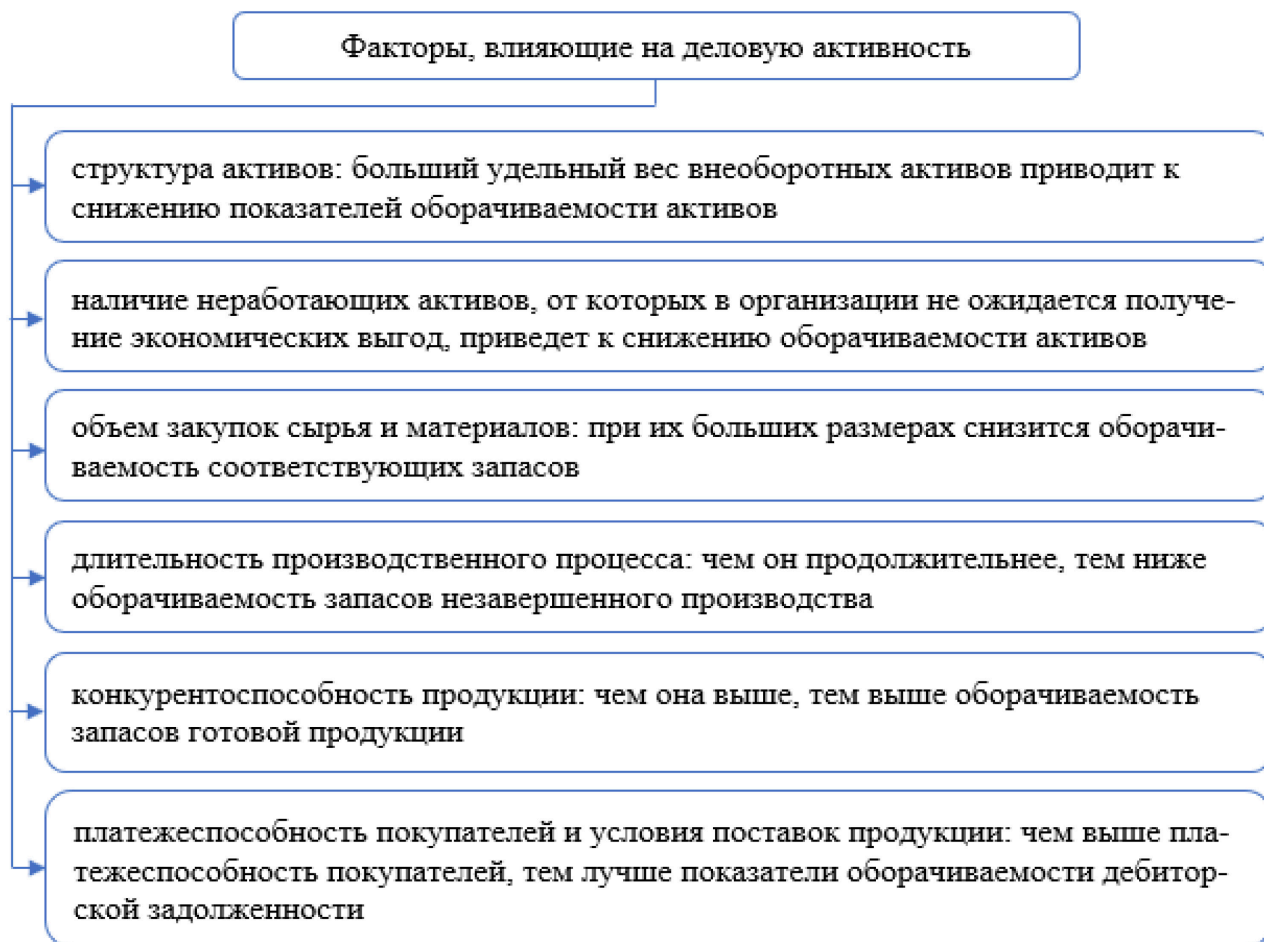


Рис. 1. Факторы, влияющие на деловую активность организации.

Таблица 1

**Общая схема формирования финансовых показателей, характеризующих
интенсивность и эффективность деятельность организации**

Знаменатель формулы	Числитель формулы	
	<i>Выручка</i>	<i>Прибыль</i>
<i>Выручка</i>	–	Рентабельность продаж (по различным видам прибылей)
<i>Величина активов или капитала (по видам)</i>	Коэффициенты оборачиваемости активов (капитала), их отдельных видов	Рентабельность активов (капитала), их отдельных видов (по различным видам прибылей)

При анализе оборачиваемости необходимо иметь в виду два обстоятельства – выбор расчетных формул для определения показателей оборачиваемости (и периодов оборота) и интерпретация полученных результатов.

Наиболее общую характеристику деловой активности организации дает коэффициент оборачиваемости активов ($k_{\text{обор. активов}}$), который показывает, какое количество оборотов в течение анализируемого периода совершают средства, вложенные в активы (или сколько раз «обернулся» каждый рубль, вложенный в активы). Другая аналитическая интерпретация показателя, прямо вытекающая из формулы расчета, состоит в том, что он показывает, сколько выручки компания получает с каждого рубля, вложенного в активы:

$$k_{\text{обор. активов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Средняя величина активов}}. \quad (1)$$

В качестве средней величина активов берется для сопоставимости числителя и знаменателя, ее расчет ведется по формуле средней арифметической между двумя значениями – на конец предыдущего и на конец отчетного года по бухгалтерскому балансу.

Скорость оборота активов находится в прямой связи с показателями рентабельности. Рост коэффициента оборачиваемости в динамике свидетельствует о повышении эффективности использования активов с точки зрения извлечения дохода, прибыли и способствует росту рентабельности активов, что следует из ее факторной модели:

$$R_{\text{активов}} = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Ср. величина активов}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Ср. величина активов}} \times \frac{\text{Прибыль}}{\text{Выручка}}. \quad (2)$$

Кроме того, оборачиваемость активов целесообразно оценивать с позиции их состава – внеоборотных и оборотных (как наиболее ликвидных), а также операционных (приносящих доход от операционной деятельности – выручку) и прочих активов (обеспечивающих получение доходов от прочих видов деятельности). Тогда факторное моделирование формулы (1) будет выглядеть следующим образом:

$$\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Оборотные активы}} \times \frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Активы}}; \quad (3)$$

$$\frac{\text{Выручка}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Выручка}}{\text{Операционные активы}} \times \frac{\text{Операционные активы}}{\text{Активы}}. \quad (4)$$

Для дальнейшего анализа весьма информативными показателями являются периоды оборота активов, рассчитываемые в днях и показывающие срок, в течение которого деньги «связаны» в данном виде активов, или (что равнозначно) срок, в течение которого денежные средства, вложенные в активы (их отдельные виды), вновь принимают денежную форму согласно формуле «Деньги – Товар – Деньги».

Денежные средства последовательно проходят этапы, представленные на рис. 2, принимая различные формы (в контексте оценки ликвидности это называется производственным трансформированием активов в денежные средства).

Производственный цикл				Период оборота (погашения) дебиторской задолженности (без выданных авансов)
период нахождения средств в виде авансов поставщикам	период хранения сырья и материалов на складе	продолжительность процесса производства	период хранения готовой продукции на складе	
Операционный (производственно-коммерческий) цикл («затратный цикл»)				
«Кредитный цикл»				Финансовый цикл («чистый операционный цикл»)
Период оборота (погашения) кредиторской задолженности (без полученных авансов)		Продолжительность зачета полученных авансов (срок предоплаты) от покупателей и заказчиков		

Рис. 2. Этапы периода оборота активов.

Таким образом, можно заключить, что каждый день, проведенный сырьем на складе и в незавершенном производстве, каждый день, проведенный готовой продукцией на складе, и каждый день неоплаченного покупателями счета стоит денег. Замедление оборачиваемости активов приводит к росту их величины, ускорение оборачиваемости – к их уменьшению, поэтому управление потребностью в финансировании активов является задачей управления их оборачиваемостью.

В отношении расчета периодов оборота существуют два основных варианта: к выручке от реализации и к индивидуальным базам. В качестве индивидуальной базы может выступать, в частности, себестоимость реализованной продукции для расчета периодов оборота таких элементов как производственные запасы, незавершенное производство, готовая продукция, авансы поставщикам, кредиторская задолженность. Возможен также расчет и с другими (скорректированными) индивидуальными базами (такой подход описывается директором по консалтингу группы компаний «Альт-Инвест» И. Кольцовой [3]).

Согласно общему подходу расчет периода оборота ведется по схеме:

$$T_{\text{обор. активов}} = \frac{\text{Средняя величина активов}}{\text{Выручка}} \times \text{Длительность периода}, \quad (5)$$

где длительность периода зависит от анализируемого периода и может быть равна 30, 90, 365 (360) дням.

Если анализируемый период равен одному году, то формулу (5) можно записать:

$$T_{\text{обор. активов}} = \frac{\text{Средняя величина активов}}{\text{Выручка}} \times 365 = \frac{365}{k_{\text{обор. активов}}}. \quad (6)$$

Расчет периода оборота через выручку отражает возможность компании поддерживать сложившийся уровень актива за счет этой выручки, или показывает, какое количество дней продаж покрывает имеющуюся у компании величину активов. При этом данная интерпретация актуальна для материальных внеоборотных и оборотных активов.

Если расчет периода оборота ведется по отношению к индивидуальной базе в виде себестоимости реализованной продукции, то дается оценка целесообразности сложившегося уровня активов с позиции покрытия ими затрат на производство и реализацию, а также срока, в течение которого отдельные виды активов превращаются в себестоимость проданной продукции. Данная интерпретация актуальна прежде всего для запасов сырья и материалов, незавершенного производства, готовой продукции. В этом случае скорость преобразования запасов в себестоимость будет определяться по формуле (7), а расчет периода оборота ведется по формуле (8):

$$k_{\text{обор. запасов}} = \frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Средняя величина запасов (их видов)}}; \quad (7)$$

$$T_{\text{обор. запасов}} = \frac{\text{Средняя величина запасов (их видов)}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \times 365. \quad (8)$$

Величина себестоимости реализованной продукции берется из отчета о финансовых результатах: если запасы в полном объеме включаются в производственные расходы, то для расчета нужна статья «Себестоимость продаж»; если запасы в достаточных объемах используются также в сбытовой и управленческой деятельности, то для расчета нужно взять сумму статей себестоимости продаж, коммерческих и управленческих расходов.

Выполнять расчет периодов оборота по отношению к выручке целесообразно, если оцениваются возможности компании по поддержанию сложившегося уровня активов, в то время как для характеристики управления оборотными активами (политики заготовления, сбыта), отдельными видами обязательств стоит использовать периоды оборота, рассчитываемые по отношению к себестоимости и другим индивидуальным базам. При незначительных величинах прибыли от продаж возможно использование общего подхода к расчету периодов оборота согласно формуле (5).

Приведенная методика концептуально близка к той, что раскрывает О.В. Ефимова по отношению к общим показателям оборачиваемости. При этом анализ частных показателей выявляет причины изменения скорости оборота средств на отдельных стадиях операционного цикла, для расчета длительности каждой такой стадии в [1] предлагается следующий подход, характеризуемый как универсальная формула:

$$T_{\text{оборота}} = \frac{\text{Средняя величина остатков по счету}}{\text{Оборот за период}} \times \text{Длительность периода}. \quad (9)$$

В числителе этой формулы представляется средняя за период величина остатков по конкретному бухгалтерскому счету (субсчету) в разрезе отдельных элементов оборотных активов, в знаменателе – величина кредитового оборота этого активного счета, которая характеризует его уменьшение в виде расхода применительно к статьям запасов и виде поступления средств от покупателей – в отношении дебиторской задолженности.

Для расчета периода оборота отдельных составляющих кредиторской задолженности в числителе формулы (9) берется средняя величина остатков по соответствующему пассивному счету (субсчету), а в знаменателе – величина его дебетового оборота, означающая погашение задолженности, чем характеризуется осуществление оборота с момента начисления до момента исполнения данного обязательства.

Рассчитывая таким образом как частные периоды оборота, которые выражаются переходом конкретного элемента оборотных активов из одной функциональной формы в другую, так и период погашения обязательств, определяют продолжительность операционного и финансового циклов (рис. 2).

Согласно п. 68 МСФО (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности», «операционный цикл предприятия представляет собой период времени с момента приобретения активов для обработки и до момента их обмена на денежные средства или эквиваленты денежных средств». В профессиональной среде этот цикл называют «затратный» в связи с формированием себестоимости продукции как суммы затрат на ее производство и реализацию в его ходе, а также в связи с необходимостью нести затраты в части привлечения и использования источников финансирования для осуществления этого цикла. Рост операционного (затратного) цикла будет свидетельствовать о развитии неблагоприятных факторов в деятельности организации, выражающихся в уменьшении эффективности использования оборотных активов, снижении рентабельности капитала, показателей ликвидности и финансовой устойчивости, особенно если в качестве привлекаемых источников финансирования выступают краткосрочные обязательства.

Период оборота этих обязательств, за исключением краткосрочных кредитов, И. Кольцовой («Альт-Инвест» [3]) называется «кредитным циклом» (т.е. это период оборота кредиторской задолженности), и его рост свидетельствует об использовании возможности финансирования операционной деятельности ее непосредственными участниками (поставщики, персонал, бюджет, авансы покупателей). Однако необходимо иметь в виду, что увеличение кредиторской задолженности хотя и позволит сократить кассовые разрывы организации, но в то же время ее сверхнормативные суммы могут привести к негативным последствиям (штрафы, пени, потеря поставщиков).

Разность между продолжительностью операционного и кредитного циклов традиционно носит название финансового цикла, или «чистого операционного цикла», который показывает период времени, в течение которого организация финансирует свою операционную деятельность не за счет непосредственных участников, а за счет дополнительных источников (помимо кредиторской задолженности) в виде прироста собственного капитала (собственных оборотных средств), кредитов банка. Большее значение чистого операционного цикла свидетельствует об ухудшении условий управления оборотными активами и влечет за собой увеличение потребности во внешних источниках финансирования, в чем и состоит задача анализа. Но величина данного цикла может быть и отрицательной, что означает избыточное покрытие потребности в финансировании операционной деятельности за счет средств поставщиков, авансов покупателей, поэтому компания может использовать образующийся излишек, например, на финансирование внеоборотных активов.

Уточненная методика расчета продолжительности операционного и чистого операционного цикла, исходя из формул 8-9 (с учетом индивидуальных баз), приведена в табл. 2 (элементы циклов показаны на рис. 2).

Таблица 2

Расчет продолжительности операционного цикла и чистого операционного (финансового) цикла

Стадия цикла	Методика расчета	Характеристика
1. Период нахождения средств в виде авансов поставщикам	$\frac{\text{Средняя величина остатков по выданным авансам}}{\text{Величина зачтенных выданных авансов}} \times$ $\times \text{Длительность периода}$	Срок предоплаты получаемого сырья и материалов
2. Период хранения сырья и материалов на складе	$\frac{\text{Средняя величина остатков сырья и материалов}}{\text{Расход сырья и материалов}} \times$ $\times \text{Длительность периода}$	Среднее время пребывания производственных запасов на складе. Средняя периодичность закупки сырья и материалов (возобновления запасов на складе)
3. Продолжительность процесса производства	$\frac{\text{Средняя величина незвершенного производства}}{\text{Себестоимость выпущенной продукции}} \times$ $\times \text{Длительность периода}$ <p>По формуле (8) в знаменателе может использоваться и себестоимость реализованной продукции</p>	Средняя продолжительность цикла производства продукции. Расчет можно вести и по отдельным видам продукции
4. Период хранения готовой продукция на складе	$\frac{\text{Средняя величина остатков готовой продукции}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} \times$ $\times \text{Длительность периода}$	Средний срок хранения готовой продукции на складе. Периодичность отгрузки готовой продукции покупателям. Расчет можно вести и по отдельным видам продукции
5. Период оборота (погашения) дебиторской задолженности (без выданных авансов)	$\frac{\text{Средняя величина задолженности покупателей}}{\text{Сумма поступлений от покупателей за период}} \times$ $\times \text{Длительность периода}$	Средний срок оплаты покупателями счетов за проданную продукцию. Продолжительность отсрочки платежей, предоставляемой покупателям

Продолжение табл. 2

1	2	3
6. Период оборота (погашения) кредиторской задолженности (без полученных авансов)	$\frac{\text{Средняя величина кредиторской задолженности}}{\text{Полная себестоимость реализованной продукции}} \times \text{Длительность периода}$ <p>или для более точного результата:</p> $\frac{\text{Средняя величина кредиторской задолженности}}{\text{Сумма платежей кредиторам за период}} \times \text{Длительность периода}$ <p>При необходимости расчет периода оборота можно конкретизировать по каждому кредитору</p>	Средний срок оплаты организацией счетов поставщиков за материалы, услуги, средний срок погашения задолженности перед другими кредиторами
7. Продолжительность зачета полученных авансов (срок предоплаты) от покупателей и заказчиков	$\frac{\text{Средняя величина остатков по полученным авансам}}{\text{Величина зачтенных полученных авансов}} \times \text{Длительность периода}$	Средний срок предоплаты продукции (работ, услуг) покупателями и заказчиками
8. Продолжительность операционного (затратного) цикла	Сумма периодов оборота по стадиям с 1 по 5	
9. Продолжительность чистого операционного (финансового) цикла	Разность между продолжительностью операционного цикла и суммой периодов оборота по стадиям 6 и 7	

Нормативных величин периодов оборота по различным видам активов и обязательств не существует, так как это зависит от специфики и масштабов деятельности компании, отраслевой принадлежности, условий расчетов с контрагентами и других факторов.

Таким образом, корректный расчет и интерпретация показателей оборачиваемости, периодов оборота, продолжительности циклов позволят принимать обоснованные решения по укреплению финансового состояния организации, повышая ее ликвидность, финансовую устойчивость и эффективность деятельности в целом.

1. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: инструментарий обоснования экономических решений: учебник – М.: КНОРУС, 2021. – 322 с.

2. Ковалев, В.В. Анализ баланса, или Как понимать баланс / В.В. Ковалев, Вит. В. Ковалев. – Изд. 3-е, перераб. и доп. – М.: Проспект, 2014. – 784 с.

3. Группа компаний «Альт-Инвест» // Офиц. сайт: <https://www.alt-invest.ru/>