

Трибуна молодого ученого

УДК 334.012

JEL: M10, M20, M21

Байрамуков Локман Хусеинович.

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Ленинградский проспект, 49, Москва, 125167, Россия.

<https://orcid.org/0000-0002-7518-8656>

Байрамуков Локман Хусеинович, студент-магистр Финансового Университета при Правительстве Российской Федерации, Москва.

E-mail: lokman.bayramukov@gmail.com

**ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ БИЗНЕС-АНАЛИЗА**

Аннотация

Предмет/тема. Исследование направлено на изучение процесса оценки показателей эффективности деятельности организации в системе бизнес-анализа экономических субъектов для разработки предложений и рекомендаций по ее совершенствованию.

Цели/задачи. Определить проблемы в процессах оценки показателей эффективности деятельности организации в системе бизнес-анализа, рассмотреть сущность бизнес-анализа и его роли в анализе предъявляемых требований в организации, изучить показатели эффективности деятельности организации в системе бизнес-анализа, выделить основные направления повышения результативности в оценке показателей эффективности деятельности организации.

Методология. В процессе исследования были применены методы теоретического исследования.

Результаты/выводы. В ходе проведения исследования были раскрыты теоретические аспекты оценки показателей эффективности деятельности организации в системе бизнес-анализа, раскрыта сущность бизнес-анализа как современного инструмента обоснования устойчивого развития организации. В частности, были раскрыты подходы и концепции, которые являются основой для бизнес-анализа. Были рассмотрены основные этапы и требования бизнес-анализа, а также меры по решению основных бизнес-проблем. Были раскрыты ряд показатели эффективности, которые связаны с бухгалтерской (финансовой) отчетностью. Рассмотрены показатели рентабельности и показатели, которые являются нефинансовыми, однако они играют ключевую роль. Также внутри этой стадии была предложена матрица эффективности, продемонстрированы основные процессы анализа и оценки показателей эффективности деятельности.

Ключевые слова: *бизнес-анализ, показатели эффективности, эффективность организации, стейкхолдер, заинтересованные стороны, анализ требований, бизнес-процесс, бизнес-модель, теория стейкхолдеров, матрица эффективности*

Young scientist tribune

Lokman K. Bayramukov, the master student of Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow

E-mail: lokman.bayramukov@gmail.com

PERFORMANCE INDICATORS OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES IN THE BUSINESS ANALYSIS SYSTEM

Abstract

Subject / Topic The research is aimed at studying the process of assessing the performance indicators of an organization in the system of business analysis of economic entities to develop proposals and recommendations for improvement.

Goals / Objectives To identify problems in the processes of assessing the performance indicators of an organization in the business analysis system, to consider the essence of business analysis and its role in the analysis of the requirements imposed in the organization, to study the performance indicators of the organization in the business analysis system, to highlight the main directions for improving performance in assessing performance indicators of the organization.

Methodology In the course of the research, the methods of theoretical research were applied.

Conclusions and Relevance In the course of the study, the theoretical aspects of assessing the performance indicators of an organization in the business analysis system were revealed, the essence of business analysis as a modern tool for substantiating the sustainable development of an organization was revealed. In particular, the approaches and concepts were disclosed that are the basis for business analysis. The milestones and requirements of business analysis were discussed, as well as measures to address major business problems. A number of performance indicators were disclosed that are related to accounting (financial) reporting. Indicators of profitability and indicators that are non-financial, but playing a key role were considered. Within this stage, a performance matrix was proposed, the main processes of analysis and assessment of performance indicators were demonstrated.

Key words: *business analysis, performance indicators, organizational efficiency, stakeholder, interested parties, requirements analysis, business process, business model, stakeholder theory, performance matrix*

Для успешного развития организации необходимо ставить правильные стратегические цели, но вместе с тем, действовать исходя из окружающих ее условий, тем самым адаптируясь к условиям рынка и потребностям заинтересованных сторон, при этом необходимо умение принимать правильные решения. Данные решения должны быть источником для устранения разрыва между запросами стейкхолдеров и фактическими значениями показателей. Для наблюдения за различными аспектами деятельности организации необходимо использования системы показателей эффективности деятельности организации, которые применяются в системе бизнес-анализа [5].

Необходимо, чтобы при принятии решений руководство организаций учитывало состояние и прогноз развития экономической среды. Организация в условиях постоянного ускорения и постоянного изменения условий хозяйствования должна уметь быстро адаптироваться к запросам рынка, уметь обходить конкурентов по ряду показателей, собирать достоверную и полную информацию о своем текущем финансовом состоянии, налаживать связь с различными группами заинтересованных сторон, т.е. стейкхолдеров.

Каждая коммерческая организация осуществляет определенные бизнес-процессы, итоговой целью которых является получение прибыли. Чтобы

достичь желаемого результата, необходимо овладеть методиками предвидения и проницательности путем внедрения системы показателей эффективности деятельности организации.

Необходимо перейти с просмотра объекта исследования в качестве коммерческой организации как отдельного объекта. Стоит принять тот факт, что бизнес представлен в форме коммерческого объекта. Важнейшим изменением и принципом для понимания является то, для чего создана организация. Она создана для удовлетворения требований заинтересованных сторон в различной степени.

Существует теория стейкхолдеров, которая выступает методологической основой бизнес-анализа. Данная теория помогает определить, как организации развиваться за счет удовлетворения требований заинтересованных сторон, т.е. стейкхолдеров, которые способны оказывать воздействие на деятельность компании.

Следует выделить такие группы стейкхолдеров как:

- собственники;
- менеджеры;
- клиенты;
- контрагенты;
- работники организации;
- инвесторы;
- кредиторы и банки;
- власти и т.д.

Обеспечение своевременного обнаружения проблем и поиска их решения в экономической, социальной и экологических сферах, при том условии, что основой являются принципы бизнес-анализа, создает все необходимые условия для устойчивого развития компании.

Для оценки эффективности организации и для изучения его потенциала проводят анализ бизнес-модели компании. С помощью этого анализа, предоставляется возможность максимизировать ценность для основных групп заинтересованных сторон, а также компания получает возможность приспосабливаться к кризисным ситуациям.

Важно оценить рациональность выбора определенной бизнес-модели, выявив при этом преимущества и недостатки, с помощью использования количественных показателей.

В целях оценки эффективности деятельности коммерческой организации можно выделять четыре группы количественных показателей. Коэффициенты платежеспособности и ликвидности входят в первую группу. Их можно рассчитать с использованием величины активов и обязательств, как краткосрочных, так и долгосрочных. Коэффициенты финансовой устойчивости входят во вторую группу. Они позволяют дать оценку дальнейшей деятельности организации с точки зрения угроз кризисных ситуаций в компании. Коэффициенты деловой активности составляют третью группу показателей. С помощью их анализа можно оценить скорость

преобразования активов в денежные средства и с этой точки зрения эффективность деятельности организации.

Также для оценки и анализа эффективности деятельности организации используют ряд показателей рентабельности. Их отличие от предыдущих показателей является в том, что данные показатели являются относительными.

С помощью подобного анализа можно сравнивать результаты с плановыми значениями, однако нет возможности проследить взаимосвязи между показателями [12].

Для осуществления общего анализа показателей прибыли необходимо изучить динамику существенных статей доходов, расходов и финансовых результатов. Все это делается в рамках горизонтального анализа. То есть можно провести анализ, прибегнув к вычислению абсолютного прироста, темпов роста и темпов прироста. Это поможет выявить влияние каждого дохода и расхода на формирование показателей прибыли организации.

Следующим шагом является расчет коэффициентов рентабельности, которые необходимы для проведения оценки эффективности деятельности организации. После необходимо провести факторный анализ рентабельности, что позволит определить связи между различными показателями, экономическими явлениями и процессами, имеющими место в хозяйственной деятельности.

Расчет коэффициентов рентабельности и проведение факторного анализа не является полноценным условием для проведения оценки эффективности деятельности коммерческой организации, то есть помимо коэффициентов рентабельности необходимо рассчитать и увязать ряд показателей. Помимо относительных показателей, которые были упомянуты выше, необходимо проанализировать ряд показателей с абсолютными значениями.

Горизонтальный и вертикальный анализ призваны стать методами оценки положения компании, как имущественного, так и финансового. С помощью вертикального анализа можно изучить структуру средств предприятия и их источников формирования. А для характеристики структуры пассивов пригодится коэффициент автономии.

Детальный анализ структуры всех пассивов помогает выявить изменение, которое в наибольшей степени оказало влияние на итоговую величину источников формирования ресурсов.

Для изучения динамики показателей во времени используют горизонтальный анализ, который представляет собой сопоставление однородных показателей за разные периоды времени.

Первым показателем, который необходимо рассчитать является текущая ликвидность. С помощью этого показателя можно рассчитать платежеспособность компании в ближайшем периоде. Вторым показателем, который необходимо рассчитать является перспективная ликвидность. Данный показатель указывает на ликвидность и платежеспособность в

среднесрочной перспективе. Ее рассчитывают путем сравнения поступлений и платежей, которые произойдут в ближайшем будущем.

Следующим показателем является «наличие собственных оборотных средств». Данный показатель указывает на то, соблюдает ли коммерческая организация минимальное условие финансовой устойчивости. Далее необходимо рассчитать коэффициент текущей ликвидности либо коэффициент покрытия бизнеса. Он представляет собой отношение ликвидных активов к величине краткосрочных обязательств.

Коэффициент срочной (быстрой, критической) ликвидности схож с предыдущим показателем. Отличие от предыдущего показателя состоит в том, что в расчетах отсутствует величина запасов, и это аргументировано тем, что при вынужденной продаже доходы от продажи запасов могут быть значительно меньше расходов на их приобретение.

Шестым показателем является коэффициент абсолютной ликвидности или платежеспособности. Данный показатель характеризует, какую часть своей задолженности организация сможет покрыть в кратчайшие сроки с помощью имеющихся у нее денежных средств.

Необходимо также для полного понимания картины провести движения денежных средств. Подобный анализ помогает организации понять то, в каком положении организации находится.

В системе бизнес-анализа важным аспектом выступает анализ финансовой устойчивости коммерческой организации. В отличие от показателей ликвидности, финансовая устойчивость организации определяет долгосрочную стабильность предприятия. Это дает характеристику способности коммерческой организации в обозримом будущем отвечать по своим обязательствам перед кредиторами, инвесторами и поставщиками в том числе, сюда также можно отнести и такую группу стейкхолдеров как работники организации, так как они заинтересованы в том, чтобы организация была платежеспособной.

При проведении подобного анализа финансовой устойчивости необходимо изучить систему показателей, которые отражают риски и доходности коммерческой организации за некоторое время и в перспективе. Потому что вложение ресурсов может позволить организации увеличить доходность собственного капитала.

Показатель, который характеризует величину собственных оборотных средств является одним из основных абсолютных показателей. Данный показатель указывает на часть собственного капитала коммерческой организации, которую можно использовать в качестве покрытия текущих активов. Стоит разграничить понятия «оборотные средства» и «собственные оборотные средства». Под первым понятием понимают величину активов, т.е. II раздел баланса, а под понятием «собственные оборотные средства» подразумевают величину собственного капитала, или величину, приравненную к нему. Показатель «собственные оборотные средства»

являются расчетным показателем. Формула собственных оборотных средств имеет следующий вид (1):

$$СОС = СК - ВА = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) \text{ бухгалтерского баланса, (1)}$$

где: СОС — стоимость собственных оборотных средств; СК — стоимость собственного капитала; ВА — внеоборотные активы.

Данную формулу можно модифицировать, добавив в расчеты величину долгосрочных обязательств и доходов будущих периодов. Долгосрочные обязательства участвуют в расчетах исходя из того допущения, что источниками финансирования основных средств и незавершенного строительства выступают долгосрочные кредиты и займы. Доходы будущих периодов участвуют в расчетах исходя из тех соображений, что экономическое содержание данного показателя ближе к источникам собственных средств, нежели к краткосрочным обязательствам. В таком случае формула приобретает следующий вид (2):

$$СОС = СК + ДО + ДБП - ВА = (\text{стр. 1300} + \text{стр. 1400} + \text{стр. 1530} - \text{стр. 1100}) \text{ бухгалтерского баланса (2)}$$

где: ДО — долгосрочные обязательства; ДБП — доходы будущих периодов.

Отрицательное значение данной величины указывает на критическое финансовое положение компании. Однако здесь имеет значение и специфика самой организации. То есть для организаций, которые занимаются торговлей, отрицательное значение может не указывать на критическое финансовое положение.

С увеличением собственных оборотных средств платежеспособность и ликвидность организации повышаются. Данный показатель, как уже отмечалось выше, является абсолютным. Однако у этого показателя нет нормативных значений, и соответственно можно делать некоторые выводы по динамике данного показателя.

Для характеристики источников формирования запасов используют показатель «наличие собственных оборотных средств». Его можно рассчитать как разницу между источниками собственных средств и величиной запасов. Таким образом, используют ряд показателей чтобы охарактеризовать источники формирования запасов. Основным показателем является наличие функционирующего капитала (КФ). Третьим показателем является общая величина возможных источников формирования запасов (ВИ).

Полученные данные сравнивают с суммой запасов и НДС по приобретенным ценностям. Из этого можно выделить три показателя, которые характеризуют обеспеченность организации запасами их источниками формирования, то есть возникает излишек или недостаток.

Для начала рассчитывают излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств. При этом необходимо использовать следующую формулу (3):

$$\pm\Phi^c = \text{COC} - 3 \quad (3)$$

где: 3 — запасы и НДС (стр. 1210 + стр. 1220).

Далее можно рассчитать излишек (+) или недостаток (-) функционирующего капитала, которая используется при приобретении запасов и образования затрат (4):

$$\pm\Phi^T = \text{K}\Phi - 3 \quad (4)$$

Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов рассчитывается по следующей формуле (5):

$$\pm\Phi^o = \text{ВИ} - 3 \quad (5)$$

Данные индикаторы можно использовать для трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации, который имеет следующий вид:

$$S \{ \Phi^c \Phi^T \Phi^o \}$$

Существует 4 типа ситуаций. Первый тип финансовой устойчивости характеризуется абсолютной устойчивостью. В этом случае все три индикатора положительны и выглядит данный показатель следующим образом:

$$S = \{1,1,1\}.$$

Второй тип характеризуется нормальной устойчивостью финансового состояния и гарантирует платежеспособность, при этом имеет вид:

$$S = \{0,1,1\}.$$

Третий тип характеризуется неустойчивым финансовым состоянием, при этом показатель имеет следующий вид:

$$S = \{0,0,1\}.$$

Последним типом, который характеризует финансовое состояние организации является кризисное состояние. Это значит, что организация вскоре может стать банкротом, потому что ей не хватает величины собственных оборотных средств и даже краткосрочных заемных средств для покрытия величины запасов. При такой ситуации показатель имеет следующий вид: $S = \{0,0,0\}$.

Обобщенно данные типы финансовой устойчивости представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Определение типов финансового состояния предприятия / [Determination of types of financial condition of the enterprise]

Показатели	Типы финансового состояния			
	Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость	Неустойчивое состояние	Кризисное состояние
Φ_c	$\Phi_c > 0$	$\Phi_c < 0$	$\Phi_c < 0$	$\Phi_c < 0$
Φ_T	$\Phi_T > 0$	$\Phi_T > 0$	$\Phi_T < 0$	$\Phi_T < 0$
Φ_o	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o > 0$	$\Phi_o < 0$

Также для определения финансовой устойчивости организации используют различные коэффициенты, которые в отличие от предыдущих показателей являются относительными.

Коэффициент автономии или коэффициент финансовой независимости является относительным показателем, которой характеризует финансовую устойчивость коммерческой организации. Высокое значение данного показателя является положительным индикатором и означает, что коммерческая организация устойчива и в определенной степени независима от кредиторов. Финансовая политика коммерческой организации влияет на долю собственного капитала в активах, таким образом если компания ориентируется на стабильность и имеет консервативную финансовую политику, снижая при этом финансовые риски, то ей необходимо до определенной степени увеличивать долю собственных средств в общем объеме источников формирования. И наоборот, организация может в качестве финансовой политики выбрать агрессивный подход с целью быстрого роста компании, и в таком случае она может увеличить долю заемных средств. Главное соблюдать баланс при соблюдении той или иной финансовой политики.

Далее необходимо рассчитать коэффициент финансовой зависимости ($K_{фз}$). Увеличение данного показателя указывает на увеличение доли заемных средств в общем объеме источников финансирования. Снижение до единицы указывает на полное финансирование владельцами коммерческой организации. Но стоит учитывать, что снижение показателя не всегда указывает на повышение эффективности финансовой деятельности.

Для определения доли собственных оборотных средств, которые используют для финансирования текущей деятельности, используют такой показатель, как коэффициент маневренности собственных средств (K_m). У данного показателя нет четких пороговых значений, и все зависит от отрасли и специфики коммерческой организации.

Для определения величины заемных средств, которые были привлечены на каждый рубль собственных средств, которые были вложены в активы, необходимо использование финансового рычага. Если значение данного показателя превышает единицу, то это будет указывать на утрату коммерческой организации своей финансовой независимости.

Для определения доли собственных средств, которые были профинансированы внешними инвесторами, используется коэффициент структуры покрытия долгосрочных вложений ($K_{сп}$). Подразумевается, что капитальные вложения финансируются с использованием долгосрочных кредитов и займов.

Необходимость в собственных оборотных средствах зависит от интенсивности оборачиваемости средств коммерческой организации. На ее величину могут оказать влияние такие факторы, как величина реинвестированной прибыли, снижение внеоборотных активов компании, также оказывает влияние величина кредитов и займов свыше года и прочие факторы и т.д.

Главным аспектом при анализе деловой активности является анализ динамики его показателей. Правильная динамика деловой активности может

помочь организации увеличить эффективность использования экономического потенциала коммерческой организации. Также это поможет расширить рынки сбыта и достигать различные цели, которые организация перед собой может поставить. Если рассмотреть деловую активность с финансовой точки зрения, то она проявляется через скорость оборота средств организации. В общем, для проведения анализа деловой активности коммерческой организации необходимо использование ряда коэффициентов. Данные коэффициенты представляют собой показатели оборачиваемости.

Для определения объема продаж, который приходится на рубль вложенных средств либо для отражения скорости оборота капитала коммерческой организации используется коэффициент оборачиваемости активов. Для определения величины выручки, приходящейся на рубль вложенных средств в основные средства, рассчитывают показатель фондоотдачи (К2а). Помимо вышеуказанных показателей для анализа деловой активности используют и прочие показатели, которые рассчитывают значения, связанные с оборотными активами. Общие показатели оборачиваемости можно использовать для того, чтобы охарактеризовать интенсивность использования оборотных средств.

Одним из данных показателей является средняя продолжительность одного оборота оборотных активов, которое исчисляется в днях. Данный показатель помогает определить средний срок, в течение которого денежные средства, которые были вложены в оборотные активы, вернутся предприятию после совершения оборота, то есть в виде выручки. Если наблюдается сокращение величины данного показателя, то это будет являться положительным индикатором. Чтобы определить количество оборотов оборотных активов за определенный период необходимо использовать коэффициент оборачиваемости оборотных активов.

С помощью управления оборачиваемостью оборотных активов, коммерческая организация может уменьшить зависимость от внешних источников финансирования, при этом увеличив свою ликвидность. Замедление показателей деловой активности указывает на необходимость в привлечении дополнительных источников финансирования, при этом платежеспособность организации может уменьшаться [10].

Для расчета суммы вложений дополнительных, которые необходимо сделать, а также для расчета высвобождения средств, то есть если произошло замедление или ускорение оборачиваемости, то необходимо воспользоваться следующей формулой (6):

$$\text{Потребность в дополнительном финансировании (или относительное высвобождение средств)} = (\text{КЗа за отчетный период} - \text{КЗа за прошлый период}) \times (\text{В за отчетный период} / \text{Д}). \quad (6)$$

где: КЗа — средний период оборота активов; В — выручка от продаж.

Существует и ряд частных показателей. К ним, например, относят коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который помогает определить интенсивность использования дебиторской задолженности.

Также необходимо рассчитывать ряд показателей, которые помогают охарактеризовать период времени нахождения различных видов оборотных средств, которые могут быть представлены в различных формах. С помощью подобного анализа, коммерческая организация получает возможность выявить влияние каждого элемента в общую оборачиваемость, тем самым она может найти причины замедления или ускорения оборачиваемости оборотных средств. Если найти стадию, в которой кроется проблема, то можно воздействовать на всю оборачиваемость.

Одним из подобных показателей является средняя продолжительность оборота запасов (K_{8a}). С помощью данного показателя можно рассчитать срок превращения запасов в выручку. Положительно можно оценить в части влияния на эффективность использования материальных оборотных активов, если произошло уменьшение величины данного показателя.

Для определения срока погашения дебиторской задолженности используют такой показатель как средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности. Положительную оценку в части изменения финансового состояния можно дать при уменьшении значения данного показателя.

Для определения объема выручки, которая приходится на рубль величины кредиторской задолженности используют такой показатель, как коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности ($K_{10п}$). Увеличение данного показателя могут оценивать положительно, с той точкой зрения, что произошло увеличение эффективности использования средств кредиторов в обороте коммерческой организации. Но отрицательная динамика не всегда означает негативную оценку, потому что зачастую данное изменение может быть связано с увеличением стоимости закупок в кредит.

Для определения срока погашения обязательства коммерческой организации перед кредиторами используется показатель средней продолжительности оборота кредиторской задолженности, который рассчитывается в днях, а его изменение указывает на замедление либо ускорение сроков погашения обязательств компании.

Для определения времени, в течение которого финансовые ресурсы компании находятся без движения в виде запасов и дебиторской задолженности используют такой показатель, как длительность операционного цикла (K_{12a}). Уменьшение данной величины выводит ресурсы из обездвиженного состояния, и это уменьшает величину краткосрочных кредитов и займов, которые организации пришлось бы привлечь в ином случае. Таким образом, повышается финансовая устойчивость организации в целом. Уменьшение продолжительности

операционного цикла является положительным индикатором для коммерческой организации. Так же стоит отметить и такой показатель, как длительность финансового цикла (K_{13a}), который получается путем вычитания среднего срока погашения кредиторских обязательств из длительности операционного цикла.

То есть коэффициенты оборачиваемости помогут при оценке длительности операционного цикла, а также их отдельных составляющих производственного и финансового циклов компании [14].

Для того, чтобы бизнес-аналитик смог провести оценку результатов деятельности и эффективности деятельности компании с точки зрения различных стейкхолдеров ему необходимо синтезировать показатели. При этом необходимо выявлять причинно-следственные связи, которые влияют на данные показатели. Соединив данные показатели, можно использовать их данные для построения матрицы эффективности финансово-хозяйственной деятельности коммерческой организации, которая была предложена аналитиками компании BCG. С помощью данной матрицы можно определить то, в каком направлении условно направлено движение организации. Пример матрицы представлен на рисунке 2.

Из данного рисунка следует, что рассчитав показатели деловой активности предприятия, а также показатели рентабельности и проанализировав их тенденцию, то можно определить в какую сторону направлена эффективность деятельности организации, т.е. в сторону увеличения либо в отрицательную сторону.

Для проведения анализа эффективности деятельности организации используют относительные показатели эффективности. Их используют наряду с абсолютными показателями, которые были рассмотрены выше. К относительным показателям эффективности деятельности организации преимущественно относят различные показатели рентабельности.

Показатели рентабельности оценивают доходность организации различными способами и дают возможность сгруппировать их в зависимости от интересов различных стейкхолдеров, т.е. заинтересованных сторон.

Если рассмотреть с точки зрения интересов менеджмента компании, то необходимо использовать следующие показатели рентабельности: издержек; продаж; отдельных видов продукции и производственных фондов, а также нормы прибыли.

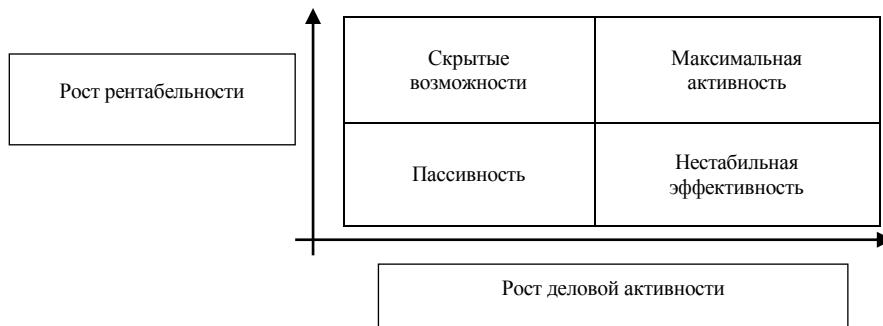


Рисунок 2 Матрица эффективности финансово-хозяйственной деятельности организации / [The matrix of the effectiveness of the financial and economic activities of the organization]

Источник: Никифорова (2021) — Никифорова Н.А. *Комплексный экономический анализ*. [Comprehensive economic analysis.]// Учебник — М.: 2021 г. Электронный ресурс — режим доступа: <https://www.book.ru/>

Существует сводная система показателей рентабельности организации, и данная система показателей позволяет оценить общую эффективность использования организацией ее активов, а также вложенный капитал. В эту систему входит ряд показателей рентабельности. В РФ для того, чтобы понять находятся ли значения в допустимых пределах, нет определенной единой базы. Единственным решением данной проблемы является сопоставление значений показателя с данными предыдущих периодов. Перечень этих показателей представлен в таблице 2.

Рентабельность характеризует эффективность использования различных ресурсов, то есть финансовых, трудовых, материальных и природных и прочее.

Рентабельность продаж позволяет рассчитать, сколько на единицу проданной продукции приходится прибыли. Бухгалтерская рентабельность рассчитывает уровень прибыли, который организация получает до уплаты налога на прибыль. Чистая рентабельность позволяет рассчитать, сколько на единицу выручки приходится чистой прибыли. Для расчета эффективности использования ресурсов компании используют показатель рентабельность активов. А для расчета эффективности использования организацией ее собственного капитала используют показатель рентабельности собственного капитала. Такой показатель как валовая рентабельность позволяет выявить, сколько на единицу выручки приходится валовой прибыли. А для того, чтобы выявить, сколько на 1 тыс. руб. основных расходов приходится прибыли от продаж, используют показатель затратоотдачи.

Таблица 2 – Показатели, характеризующие рентабельность организации / [Indicators characterizing the profitability of the organization]

№ п/п	Наименование показателя	Расчет
1	Рентабельность продаж	$R_1 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$
2	Бухгалтерская рентабельность	$R_2 = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$
3	Чистая рентабельность	$R_3 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$
4	Рентабельность активов	$R_4 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость активов}} \times 100\%$

5	Рентабельность собственного капитала	$R_5 = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя стоимость собственного капитала} \times 100\%}$
6	Валовая рентабельность	$R_6 = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}} \times 100\%$
7	Затратоотдача	$R_7 = \frac{\text{Прибыль от продаж}}{C + KP + UP} \times 100\%$

Для того, чтобы понять, что именно и в какой степени повлияло на изменение необходимо провести факторный анализ. С помощью факторного анализа выстраивают модель, позволяющей выявлять различные факторы, которые оказали влияние на полученные коммерческой организацией результаты. Факторный анализ позволяет определить число величин, которые поспособствовали уже больше числу факторов.

Для проведения факторного анализа показателя рентабельности собственного капитала популярно применение модели DuPont. В данной модели три показателя являются ключевыми: чистая рентабельность продаж; ресурсоотдача и коэффициент финансовой зависимости. Как уже отмечалось выше, для проведения факторного анализа необходимо использовать метод цепных подстановок. Таким образом, можно установить влияние каждого фактора на итоговый показатель. Она представляет собой трехфакторную детерминированную зависимость (7):

$$ROE = \frac{ЧП}{B} * \frac{B}{A} * \frac{A}{CK} \times 100\% \quad (7)$$

Если рассмотреть с точки зрения интересов менеджмента компании, то необходимо использовать следующие показатели рентабельности: издержек; продаж; отдельных видов продукции и производственных фондов. Для внешней оценки эффективности деятельности компании важны рентабельность активов и рентабельность собственного капитала.

Однако сами по себе показатели рентабельности не могут дать полную оценку происходящему с организацией и оценить эффективность ее деятельности, поэтому данные показатели используют в комплексе с другими. То есть, организация пытается создать систему сбалансированных показателей. И именно с ее помощью есть возможность оценить эффективность деятельности. Туда входят показатели, которые помогают раскрыть различные аспекты деятельности коммерческой организации.

При разработке подобной системы бизнес-аналитик должен включить оптимальный набор показателей, учитывающий специфику деятельности компании для проведения оценки эффективности.

Далее необходимо рассчитать ключевые нефинансовые показатели эффективности с точки зрения технологического развития компании, учитывая всю важность для организации подобной сферы данное развитие. Было использовано несколько показателей, отобранных с учетом специфики деятельности организации, которая занимается добычей полезных ископаемых:

- KPI₁ – Подземные горные работы (м.);
- KPI₂ – Количество месторождений в эксплуатации (шт.);
- KPI₃ – Добыто руды (%);
- KPI₄ – Среднее содержание в добытой руде (г/т);
- KPI₅ – Уровень извлечения (%);
- KPI₆ – Введение в эксплуатацию новых месторождений (%);
- KPI₇ – Применение эффективных технологий в разведке (%).
- KPI₈ – Доля затрат на НИОКР в выручке, показатель нематериальных поисковых активов (%) и т.д.

Необходимо добиться согласованности стратегии управляющей компании и оперативной деятельности руководства, находящегося «на местах». Это является ключом к достижению стратегических целей компании.

Стратегия - это набор гипотез о причинах и следствиях, исходя из описания данных ученых. Причинно-следственная связь для добывающих компаний, например, заключается в росте строительства буровых установок и росте добычи руды. Либо сюда можно отнести связь между ростом эффективности процедуры «обогащения» и ростом получения необходимых металлов и концентратов из каждой добытой тонны руды. Таким образом, оказав влияние на процесс строительства и бурения мест добычи руды, организация может воздействовать на увеличение объема добываемой руды. А также путем инвестирования в улучшение технологий «обогащения» также можно в дальнейшем увеличить эффективность деятельности и получить дополнительные доходы.

Необходимо установить соотношение между причинно-следственной связью и стратегии компании с ее бизнес-моделью. Данная бизнес-модель, по сути, специально подстраивают под решение стратегических задач, и в зависимости от разницы между полученным результатом и установленными величинами при планировании можно определить ценность данной взаимосвязи. Связь между бизнес-моделью и стратегией представляет собой некую цепочку блоков, каждая из которых создает ценность.

Таким образом, с помощью использования ряда показателей деловой активности предприятия и показателей, характеризующих финансовое положение, показателей рентабельности вкпе с нефинансовыми показателями, которые зависят от специфики и отрасли каждой организации в отдельности можно оценить эффективность деятельности организации. При этом данные показатели, должны оцениваться бизнес-аналитиком и сопоставляться с требованиями различных групп заинтересованных сторон, то есть стейкхолдеров. При этом, необходимо находить разрывы между величинами данных требований и фактическими значениями, где и кроются точки роста для организации и ее дальнейшего успешного развития.

Список источников:

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 21.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // СПС Консультант плюс.
- 2 Алексеева, Домбровская, Сафонова (2019) — Алексеева Г.И., Домбровская Е.Н., Сафонова И.В. *Финансовый учет и отчетность + Приложение: Тесты (для бакалавров)*. // Учебник - М: 2019г.
- 3 Бариленко (2019) — Бариленко В.И. *Методология бизнес-анализа (Магистратура)*. // Учебное пособие – М: 2019г.
- 4 Бариленко, Ефимова, Керимова, Ермакова (2021) — Бариленко В.И., Ефимова О.В., Керимова Ч.В., Ермакова М.Н. *Экономический анализ*. // Учебник - М: 2021г.
- 5 Бариленко, Ефимова, Бердников, Булыга, Гавель, Герасимова, Мельник, Невежин (2020) — Бариленко В.И под ред., О.В. Ефимова., В.В. Бердников., Р.П. Булыга., О.Ю. Гавель., Е.Б. Герасимова., М.В. Мельник., В.П. Невежин. *Основы бизнес-анализа*. // Учебное пособие - М.: 2020г.
- 6 Громов, Фляйшман, Шмидт (2019) — Громов А.И., А. Фляйшман, В. Шмидт; под редакцией Громова А.И. *Управление бизнес-процессами: современные методы*. // Монография – М: 2019г.
- 7 Качкова, Косолапова, Свободин (2020) — Качкова О.Е., Косолапова М.В., Свободин В.А. *Экономический анализ хозяйственной деятельности*. // Учебник - М: 2020г.
- 8 Малышенко (2020) — Малышенко В.А. *Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия*. // Монография– М.: 2020.
- 9 Никифорова (2021) — Никифорова Н.А. *Комплексный экономический анализ*. // Учебник — М.: 2021 г.
- 10 Пожидаева (2020) — Пожидаева Т.А. *Анализ финансовой отчетности*. // Учебное пособие, М: 2020 г.
- 11 Усиенко (2019) — Усиенко Л.Н. *Бизнес-анализ деятельности организации*. // Учебник – М: 2019г.
- 12 Хромых (2019) — Хромых Н.А. *Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности*. // Монография – М: 2019г.
- 13 Справочная правовая система (СПС) «Консультант плюс». Электронный ресурс — режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
- 14 Электронная библиотечная система «Book.ru». Электронный ресурс — режим доступа: <https://www.book.ru/>
- 15 Официальный сайт организации «International institute of business analysis». Электронный ресурс — режим доступа: <https://russia.iiba.org/>

References:

- The Civil Code of the Russian Federation (part one) [Grazhdanskiy kodeks Rossiyskoy Federatsii (chast' pervaya)] of November 21, 1994, No. 51-FZ (as amended on December 16, 2019) // SPS Consultant plus.
- Alekseeva, Dombrovskaya, Safonova (2019) - Alekseeva G.I., Dombrovskaya E.N., Safonova I.V. *Financial accounting and reporting [Finansovyy uchët i otchetnost'] + eApplication: Tests (for bachelors)*. // Textbook - M: 2019.
- Barilenko (2019) - Barilenko V.I. *Business Analysis Methodology (Master). [Metodologiya biznes-analiza (Magistratura)]*. // Study guide - M: 2019
- Barilenko, Efimova, Kerimova, Ermakova (2021) - Barilenko V.I., Efimova O.V., Kerimova Ch.V., Ermakova M.N. *Economic analysis*. [Ekonomicheskiy analiz.] // Textbook - M: 2021.

Barilenko, Efimova, Berdnikov, Bulyga, Havel, Gerasimova, Melnik, Nevezhin (2020) - V. Barilenko, ed., O. V. Efimova, V.V. Berdnikov., R.P. Bulyga., O. Y. Havel., E.B. Gerasimova., M.V. Melnik., V.P. Nevezhin. Basics of Business Analysis. [Osnovy biznes-analiza.]// Study guide - M.: 2020.

Gromov, Fleischman, Schmidt (2019) - Gromov A.I., A. Fleishman, V. Schmidt; edited by A.I. Gromov Business process management: modern methods. [Upravleniye biznes-protsessami: sovremennyye metody.]// Monograph - M: 2019.

Kachkova, Kosolapova, Svobodin (2020) - Kachkova O.E., Kosolapova M.V., Svobodin V.A. Economic analysis of economic activity. [Ekonomicheskiy analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti.]// Textbook - M: 2020.

Malysenko (2020) - Malysenko V.A. Strategic financial analysis as a method for studying the complex financial stability of an enterprise. [Strategicheskiy finansovyy analiz kak metod izucheniya kompleksnoy finansovoy ustoychivosti predpriyatiya.] // Monograph– M.: 2020.

Nikiforova (2021) - Nikiforova N.A. Comprehensive economic analysis. [Kompleksnyy ekonomicheskiy analiz.]// Textbook - M.: 2021

Pozhidaeva (2020) - Pozhidaeva T.A. Analysis of financial statements. [Analiz finansovoy otchetnosti.]// Study guide, M: 2020

Usienko (2019) - Usienko L.N. Business analysis of the organization. [Biznes-analiz deyatel'nosti organizatsii.]// Textbook - M: 2019.

Khromykh (2019) - Khromykh N.A. Analysis of accounting (financial) statements. [Analiz bukhgalterskoy (finansovoy) otchetnosti.]// Monograph - M: 2019.

Reference legal system (ATP) "Consultant plus" [Spravochnaya pravovaya sistema (SPS) «Konsul'tant plyus»]. Electronic resource - access mode: <http://www.consultant.ru/>

Electronic library system "Book.ru" [Elektronnaya bibliotekhnaya sistema «Book.ru»]. Electronic resource - access mode: <https://www.book.ru/>

Official site of the International Institute of Business Analysis. [Ofitsial'nyy sayt organizatsii] Electronic resource - <https://russia.iiba.org/>