

## СРАВНЕНИЕ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2008 И.В. Сидоренко\*

**Ключевые слова:** деловая активность предприятия, экономические показатели, эффективность использования ресурсов, активность персонала.

Рассматриваются подходы различных авторов к оценке деловой активности предприятия. Современная методика оценки и анализа деловой активности имеет существенные недостатки, что не позволяет проводить сравнительный анализ активности нескольких предприятий одной отрасли. Рассмотрение деловой активности предприятия как активности групп персонала при выполнении ими своих функций позволило бы доработать существующую методику и устранить недостатки.

Термин “деловая активность” начал использоваться в отечественной экономической литературе сравнительно недавно - в связи с внедрением широко известных в различных странах мира методик анализа финансовой отчетности на основе системы экономических коэффициентов. Деловая активность предприятия рассматривается в трудах В.Р. Банка, Н.Е. Зимина, Г.В. Савицкой, В.В. Бочарова, В.В. Ковалева по финансовому анализу, анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия, комплексному экономическому анализу<sup>1</sup>.

Авторы по-разному трактуют термин “деловая активность” и предлагают разные показатели для ее оценки.

В.Р. Банк рассматривает деловую активность как “результативность работы предприятия относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства”<sup>2</sup>. Но авансированные ресурсы и потребляемые в производстве ресурсы - это разные понятия. В данном же подходе нет четкого определения, какие же показатели необходимо сопоставлять.

В.В. Ковалев определяет деловую активность как “спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда и капитала”<sup>3</sup>. Если усилия, которые проявляет предприятие на рынках продукции и капитала, действительно характеризуют деловую активность, то продвижение фирмы на рынке труда не имеет отношения к активности. Гораздо большее значение имеет то, насколько эффективно используются трудовые ресурсы.

У Н.Е. Зимина деловая активность рассматривается как “эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов”<sup>4</sup>. Но активность - это характеристика деятельности, а эффективность - это уже результат деятельности.

На наш взгляд, авторы дают такие разные трактовки деловой активности в связи с тем, что неправильно определена сущность данного явления. Деловая активность - это не абстрактное понятие, а конкретная характеристика деятельности предприятия, проявляющаяся в выполнении плана и улучшении показателей по сравнению с прошлым периодом. Активность свойственна только персоналу предприятия, основные, оборотные средства и другие ресурсы не могут проявлять активности без участия работников. Поэтому правильно было бы рассматривать деловую активность по функциям персонала, тогда можно точно определить показатели деловой активности, характеризующие выполнение каждой конкретной функции.

Большинство авторов считают, что деловая активность коммерческой организации проявляется в динамике ее развития, в достижении ею поставленных целей, в эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта своей продукцией, скорости оборота оборотных средств и т.д. По их мнению, деловая активность измеряется с помощью системы количественных и качественных показателей.

Качественные критерии - это широта рынков сбыта продукции (внутренних и внешних); деловая репутация предприятия; его конку-

\* Сидоренко Ирина Вячеславовна, аспирант Всероссийского заочного финансово-экономического института, г. Москва.

рентоспособность; наличие постоянных поставщиков и потребителей; наличие продукции, поставляемой на экспорт; устойчивые связи с клиентами и т.д.<sup>5</sup> Такие неформализованные критерии необходимо сопоставлять с аналогичными параметрами конкурентов, действующих в данной отрасли или сфере бизнеса. Например, у В.Р. Банка к качественным критериям относятся также степень выполнения плана, темпы роста основных показателей финансово-хозяйственной деятельности, уровень эффективности использования ресурсов предприятия, что является достаточно спорным моментом, так как эти критерии, на наш взгляд, нельзя считать неформализованными, а следовательно, их нельзя относить к качественным.

Количественные критерии деловой активности характеризуются абсолютными и относительными показателями. Практически все авторы в качестве одного из показателей количественной оценки рассматривают соотношение, которое получило название “золотое правило экономики”:

$$100 \% < T_c < T_r < T_p,$$

где  $T_c$  - темп изменения совокупного капитала, авансированного в деятельность коммерческой организации;  $T_r$  - темп изменения объема реализации;  $T_p$  - темп изменения прибыли.

Неравенства, рассмотренные слева направо, имеют очевидную экономическую интерпретацию. Так, первое неравенство означает, что капитал, вложенный в деятельность коммерческой организации, возрастает, т.е. масштабы ее деятельности увеличиваются. Нарастание активов компании (увеличение ее размеров) нередко служат одной из основных целевых установок, формулируемых собственниками компании и ее управленческим персоналом в явной или неявной форме. Второе неравенство указывает на то, что в сравнении с увеличением вложенного капитала объем реализации возрастает более высокими темпами, т.е. ресурсы коммерческой организации используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в компанию. Из третьего неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что свидетельствует, как правило, об имевшемся в отчетном периоде отно-

сительном снижении издержек производства и обращения в результате действий, направленных на оптимизацию технологического процесса, и взаимодействий с контрагентами.

В указанном соотношении темп роста вложенного капитала должен превышать 100 %. Проявлением же деловой активности может быть рост объемов производства, реализации и прибыли за счет внутренних резервов при неизменном значении авансированного капитала.

По мнению В.Р. Банка<sup>6</sup> причинами отклонения от указанного соотношения могут быть крупные инвестиции, освоение производства новых видов продукции и технологий, реорганизация структуры производства и управления, большие капитальные вложения в модернизацию, обновление и реконструкцию основных средств и др. Суммы таких капитальных вложений, на наш взгляд, вообще не должны учитываться при расчете данного соотношения, так как они не относятся к текущей деятельности предприятия. Осуществление больших капитальных вложений предприятием в текущем периоде отразится на производстве и реализации только в следующих периодах. Поэтому при расчете капитальные вложения должны быть исключены. В противном случае указанное соотношение не будет выполняться, что соответственно будет свидетельствовать о низкой деловой активности, хотя крупные инвестиции в развитие предприятия - это и есть проявление активности, тем более, если они правильно используются и достаточно быстро окупаются.

Что же касается других показателей количественной оценки деловой активности, которые характеризуют эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов, то здесь у авторов достаточно много разногласий: включать ли в показатели деловой активности рентабельность, продолжительность операционного и финансового циклов, коэффициент инвестиционной активности, показатели рыночной активности акционерного общества и т.д. Едины авторы лишь в одном: основными показателями, используемыми для анализа деловой активности, являются показатели оборачиваемости средств. Но какие именно из показателей оборачиваемости следует вклю-

**Показатели, включаемые в деловую активность различными авторами**

чать в деловую активность, также остается спорным вопросом.

Различные подходы авторов<sup>7</sup> к определению показателей деловой активности представлены в таблице.

Из таблицы видно, что в настоящее время авторы выделяют различные показатели, оценивая которые, по их мнению, можно сде-

лать вывод о деловой активности предприятия.

Но такие показатели, как коэффициент оборачиваемости оборотных средств и продолжительность оборота, имеют коэффициент корреляции, равный 1, поэтому достаточно рассмотреть только один из этих показателей. Предложенный В.В. Бочаровым<sup>8</sup> ко-

эффицент оборачиваемости внеоборотных активов не имеет экономической сущности. Также авторы приравнивают показатели “фондоотдача” и “коэффициент оборачиваемости основных фондов”, хотя при расчете фондоотдачи учитывается валовая продукция, а при расчете коэффициента оборачиваемости должна учитываться реализованная продукция.

Некоторые показатели, по нашему мнению, не имеют экономической значимости для анализа деловой активности предприятия, например, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который рассчитывается по сумме средней за период задолженности. Но если с одного дебитора сумму востребовали, а задолженность другого дебитора не востребована и даже является просроченной, то такой факт не может свидетельствовать об активной работе экономических служб предприятия. Важнее было бы определить, насколько быстро погашается дебиторская задолженность и есть ли суммы просроченной задолженности.

Недостаток подходов различных авторов также в том, что не существует единого показателя деловой активности, в связи с чем трудно однозначно правильно оценить деловую активность предприятия, особенно если одни показатели имеют тенденцию к росту, а другие - к снижению. В этом случае, анализируя рассмотренные в литературе примеры, делается вывод: “в отчетном году предприятие признаков деловой активности не проявило”<sup>9</sup> или “деловая активность предприятия не высока и имеет тенденцию к снижению”<sup>10</sup>. Такие выводы не позволяют сравнить деловую активность различных предприятий отрасли.

Многие авторы<sup>11</sup> также предлагают при анализе деловой активности учитывать и показатели рыночной активности акционерного общества, такие как балансовая стоимость одной акции, коэффициент чистой прибыли на одну акцию, коэффициент дивидендных выплат на одну обыкновенную акцию, соотношение цены акции и прибыли. Но эти показатели связаны с изменением условий на фондовом рынке, а не с производственной деятельностью предприятия, поэтому их отнесение к деловой активности необоснованно.

Таким образом, современный подход к анализу деловой активности в России имеет ряд существенных недостатков.

1. Нет общего определения понятия деловой активности.

2. Указаны качественные критерии деловой активности, но не разработана методика проведения их оценки.

3. “Золотое правило экономики”, которое рассматривается как основной количественный критерий оценки деловой активности, не всегда в действительности свидетельствует именно об активности деятельности предприятия.

4. Не существует единого мнения среди авторов, какие же показатели относить к показателям деловой активности.

5. Некоторые из относительных показателей не имеют экономической значимости для оценки и анализа деловой активности предприятия, поэтому их можно не рассматривать при проведении анализа.

Указанные недостатки и разногласия по поводу показателей, оценивающих деловую активность, связаны с тем, что авторами дана неверная трактовка этого понятия. Рассмотрение деловой активности по выполняемым персоналом функциям позволило бы точно определить показатели активности для каждого уровня работников.

<sup>1</sup> См.: *Банк В.Р., Банк С.В., Тараскина А.В.* Финансовый анализ: Учеб. пособие. М., 2005; *Бочаров В.В.* Комплексный финансовый анализ. СПб., 2005; *Зимин Н.Е.* Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: Учеб. пособие. М., 2003; *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2006; *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. М., 2007.

<sup>2</sup> *Банк В.Р.* Указ. соч.

<sup>3</sup> *Ковалев В.В.* Указ. соч.

<sup>4</sup> *Зимин Н.Е.* Указ. соч.

<sup>5</sup> См.: *Банк В.Р.* Указ. соч.; *Ковалев В.В.* Указ. соч.

<sup>6</sup> *Банк В.Р.* Указ. соч.

<sup>7</sup> См.: Там же; *Антонова О.В.* Управление кризисным состоянием организации (предприятия): Учеб. пособие для вузов / Под ред. В.А. Швандара. М., 2004; *Сухова Л.Ф., Чернова Н.А.* Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учеб. пособие. М., 2005; *Экономический анализ: Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник / Под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калинин, И.И. Мазуровой.* М., 2006.

<sup>8</sup> *Бочаров В.В.* Указ. соч.

<sup>9</sup> *Зимин Н.Е.* Указ. соч.

<sup>10</sup> *Сухова Л.Ф., Чернова Н.А.* Указ. соч.

<sup>11</sup> См.: *Антонова О.В.* Указ. соч.; *Бочаров В.В.* Указ. соч.; *Ковалев В.В.* Указ. соч.