Киселёв Александр Павлович

студент

ФГАОУ ВО «Дальневосточный федеральный университет»

г. Владивосток, Приморский край

DOI 10.21661/r-541029

ИНДИКАТОРЫ ДОХОДНОСТИ ОТ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

***Аннотация:** в условиях конкурентной борьбы компании вынуждены оценивать свой бизнес, анализировать ведение хозяйственной деятельности для принятия оптимальных управленческих решений. Оценка эффективности осуществляется на основе индикаторов доходности. Доход является основным показателем эффективности деятельности, однако существуют иные индикаторы, способные определить аспекты управления. Актуальность темы данной работы обусловлена ростом потребностей потребителей – непосредственного руководства компаний (организаций) в качественной оценке своего бизнеса для последующего анализа и принятия управленческих решений. Так как оценка и анализ бизнеса основывается на использовании индикаторов доходности, то целью статьи будет являться постановка и обоснование проблемы в области индикаторов доходности от осуществления хозяйственной деятельности.*

***Ключевые слова:** индикаторы доходности, анализ финансово-экономической деятельности, абсолютные и относительные показатели доходности, эффективность управления.*

Эффективность деятельности и управление эффективностью полностью базируется на абсолютных и относительных индикаторах доходности. Наиболее значимыми индикаторами доходности от осуществления хозяйственной-экономической деятельности компании принято считать следующие относительные показатели: рентабельность, ликвидность, оборачиваемость и структуру капитала. При этом, стоит отметить, что индикаторы доходности следует интерпретировать в комплексе, именно поэтому сегодня особенно актуальными

считаются системы финансовых индикаторов, или другими словами, комплексные модели, базы которых формируются на основе расчетов финансовых индикаторов доходности.

В условиях конкурентной борьбы компании вынуждены оценивать свой бизнес, анализировать ведение финансово-экономической деятельности для принятия оптимальных управленческих решений. Оценка эффективности осуществляется на основе индикаторов доходности. Доход является основным показателем эффективности деятельности, но при этом сопоставим с расходами. Помимо всего, существуют иные индикаторы, способные определить аспекты управления.

Чтобы определить проблемы в данной отрасли необходимо установить причинно-следственную связь, или другими словами, выявить и описать барьеры, предпосылки или сигналы.

Первым сигналом наличия проблемы в области индикаторов доходности от деятельности компании может послужить отсутствие анализа финансовой деятельности на уровне предприятий малого и среднего бизнеса. Учитывая, что индикаторы доходности от части представляют собой финансовые показатели эффективности, стоит отметить, данные показатели не имеют законодательную базу, поэтому большинство предприятий их не рассчитывают [10]. Финансовые показатели эффективности необходимы для анализа деятельности компаний на уровне аудиторов, для оценки бизнеса в случае его продажи, или для повышения инвестиционной привлекательности [8].

Рассматривая крупные компании, такие как ПАО «НК «Роснефть», «Ростелеком» и т. д., можно отметить, что на официальных сайтах компании публикуют коэффициенты показателей финансовой эффективности в открытом доступе, что формирует имидж компаний и характеризует их масштабы.

Вторым сигналом наличия проблем в области индикаторов доходности от деятельности компаний может послужить игнорирование абсолютных индикаторов (показателей) доходности в анализе деятельности компаний. Определено, больший приоритет при анализе хозяйственной деятельности отдается относительным показателем, а именно показателям финансовой эффективности. В

2015 году Андреем Гернцаевым было проведено исследование в рамках проекта «Эффективность будущего». Цель исследования заключалась в определении современных подходов к анализу управления эффективностью. На основании этого исследования можно смело утверждать, что абсолютные показатели анализа деятельности компании используются на уровне бухгалтерской отчетности в абсолютных изменениях. Аналитики на предприятиях берут во внимание и относительные, и абсолютные показатели, но как правило, в отчете директорам и непосредственным руководителям предоставляют только относительные изменения, объяснения это тем, что относительные показатели более читабельны и понятны [3]. Таким образом, абсолютные показатели в динамике в управлении эффективностью не учитываются, их значение заключено в относительных изменениях.

Третьим сигналом наличия проблемы в проблемной области является недостоверная численная информация для формирования индикаторов доходности. Например, компания «Amazon» на протяжении нескольких месяцев умышленно сокращала прибыль для того, чтобы выйти на новый рынок, вследствие чего индикаторы доходности показывали снижение коэффициентов, как в финансовой системе, так и отдельно калькулированные [1]. Также в научных публикациях данную ситуацию называют спецификой индикаторов доходности. Малый и средний бизнес в России все чаще предоставляет недостоверные данные в связи с «уходом» от налоговых выплат [3]. Несмотря на это, бизнес такого типа характерен некачественной бухгалтерской отчетностью, что приводит к искажению начальной информации для оценивания деятельности компании.

В результате были выявлены следующие сигналы наличия проблем:

- 1) отсутствие анализа финансовой деятельности на уровне малого и среднего бизнеса;
- 2) игнорирование абсолютных индикаторов (показателей) доходности в анализе деятельности компаний;
- 3) недостоверная численная информация для формирования индикаторов доходности.

На основе данных сигналов можно составить реестр стейкхолдеров, который отражает интересы и членов затрагиваемых проблем в области индикаторов доходности, а также степень их влияние и заинтересованности. Реестр стейкхолдеров представлен в табл. 1.

Таблица 1

Реестр стейкхолдеров

Стейкхолдер	Влияние	Степень заинтересованности	Степень влияние
Руководство компаний разного уровня	Заинтересовано в точности проведения оценки своей деятельности с целью принятия оптимальных управленческих решений.	Высокая	Высокая
Аудиторы, и другие внешние оценщики	Заинтересованы в достоверности информации для проведения более точных расчетов своей работы	Высокая	Низкая
Инвесторы	Заинтересованы в точной оценке бизнеса для оптимального вложения	Высокая	Низкая

Источник: составлено автором.

В первую очередь главными стейкхолдерами и заинтересованными сторонами являются руководители компании. В данном случае, руководство можно рассматривать как потребителей, так и стейкхолдерами. Управление на предприятиях, как правило, многоуровневое. Первый (наивысший уровень) занимает непосредственно основатели деятельности, или генеральные директора. Именно они являются пользователями данного проекта. Так как от управленческих решений зависит доходность компании. Руководство последующих уровней управления занимают нишу стейкхолдеров. Они выполняют свои должностные обязательства и также находятся в поиске оптимальных решений. При этом пользователем проекта могут быть и такие руководители, целью которых является приумножения дохода компании.

Для более точной оценки бизнеса крупные компании приглашают аудиторов и внешних оценщиков. Данная категория заинтересована в качественном

выполнении своей работы, так как их работа зависит от предоставленных данных самой компанией.

Сегодня в условиях рыночной экономики достаточно популярна становится инвестиционная деятельность. Компании рассчитывают инвестиционную привлекательность отдельной категорией индикаторов. Стоит отметить, инвесторы при принятии оптимального инвестиционного решения заинтересованы в точности и качестве проведения оценки деятельности компании. В данном случае можно установить двустороннюю заинтересованность, как от инвесторов, так и от компании в целом.

Для подтверждения того, что предположенные проблемы действительно существуют в компаниях разного уровня, был проведён опрос, цель которого было получение объективных мнений о существовании проблем. Опрос был размещен на сайте «VL.ru» в течение двух дней в разделе «Работа». В опросе участвовали 251 человек, которые заходили в раздел аналитики, финансов и экономики. Бланк опроса представлен на рисунке 1. Вопросы опроса соискателей формировались на основе сигналов наличия проблем.

Результаты опроса на VL.ru: 82% принявших участие в опросе людей отметили, что постоянно анализируют деятельность компании, остальные 18%, ответивших отрицательно на данный вопрос, занимают исполнительную должность. Также было выяснено, что компании малого и среднего типа чаще всего используют относительные показатели для оценки своей деятельности. Абсолютные и относительные индикаторы доходности оценивают более крупные компании, такие как: «Бубль Гум», «Снежная Королева», «Олимп» и т. д. (данные о компании были отражены в результатах опроса на сайте). Несколько представителей крупных компаний ответили в разделе «другое», что они анализируют деятельность с помощью внешних аудиторов.

В рамках выявления проблематики в области определения индикаторов доходности, пожалуйста, ответьте на несколько вопросов:

1. Какую должность занимаете? Руководящую Исполнительную
2. Анализируете (анализировали когда-либо) эффективность компании? ДА НЕТ
3. Какие индикаторы (показатели) доходности Вы используете?
АБСОЛЮТНЫЕ ОТНОСИТЕЛЬНЫЕ другое _____
4. Хватает ли Вам данных для оценки бизнеса или анализа?
ДА НЕТ другое _____
5. Зачем вы оцениваете свой бизнес?
_____
6. Нуждаетесь ли вы в более качественной (точной) оценке своего бизнеса?
ДА НЕТ другое _____

Рис. 1. Разработанный бланк опроса (источник: составлено автором)

Примерно 84% опрошенных сказали, что для оценки деятельности компании первоначальных данных не хватает, следствием этого может стать необходимость в совершенствовании методологического подхода к расчетам индикаторов доходности. О целях и значении анализа деятельности люди отвечали достаточно разносторонне. Некоторые отметили, что для руководителей компании, другие «...для ежемесячной отчётности», третьи отметили, что оценивают деятельность компании для определения места на рынке. В итоге опроса около 60% отвечающих заявили о том, что они нуждаются в более точной оценке своего бизнеса.

Также было проведено интервьюирование с заместителем директора по финансовым вопросам компании «Мега Марин Сервис» г. Владивосток. На основании проведенного интервью с заместителем директора по финансовым вопросам компании «Мега Марин Сервис» можно сделать аналогичный вывод. В компании ведется анализ эффективности путем расчета показателей финансовой устойчивости, но при этом для принятия управленческих решений автоматизированные расчеты не используются. Руководство компании «Мега Марин Сервис» принимает во внимание необходимость «...масштабированного анализа деятельности», но для проведения такого анализа нужны дополнительные ресурсы, сотрудник, который ежемесячно комплексно будет подходить к такой оценке. На сегодняшний день индикаторы доходности имеют односторонний характер,

рассчитываются бесцельно, или не рассчитываются вообще. В частном случае из-за неоднородного подхода к расчетам таких показателей. Поэтому, сегодня компания «Мега Марин Сервис» оценивает свою деятельность не в полной мере, только по тем составляющим, которые, по мнению, руководства наиболее важны. Такая ситуация происходит из-за отсутствия комплексного подхода, а также дезориентации в вопросах эффективности компании в целом. Также заместитель директора по финансовым вопросам отмечает, что аналитическая деятельность в компании испытывает трудности в определении, значений и целей проведения анализа и оценки деятельности. Методологические расчеты носят общепринятый характер, что не отражает полное соответствие специфическим особенностям отрасли функционирования организации.

Для того, чтобы установить причинно-следственную связь между сигналами и проблемой в области индикаторов доходности от хозяйственной деятельности был использован такой инструмент как «Дерево проблем» на рисунке 2.

Недостаточность и недостоверность информации для осуществления расчётов индикаторов доходности, игнорирование абсолютных показателей анализа деятельности компаний, а также несовершенство законодательной базы в области показателей эффективности (отсутствие анализа финансовой деятельности на уровне малого и среднего бизнеса) приводит к некорректным расчетам индикаторов. В то время как индикаторы (показатели) доходности являются основой для анализа эффективности деятельности, и как следствие оценки предприятия в целом, то логично предполагать, что некорректность в расчетах индикаторов доходности приводит к неточной (неправильной) оценке деятельности компаний.

Рис. 2. Дерево проблем (источник: составлено автором)

Оценивать деятельность компании необходимо для принятия управленческих решений, соответственно, неправильная оценка приводит к искажению работы системы рисков на предприятии, так как действительная ситуация на предприятия риск-менеджером неизвестна.

Также стоит отметить, что неточная оценка деятельности компании отрицательно влияет на принятие управленческих решений. В совокупности следствием всего вышеперечисленного является снижение рентабельности компании и роста компании (сокращение доходности компании в целом).

На основе проведенного исследования можно сформулировать проблему – неточная оценки деятельности компаний из-за некорректностей в расчетах индикаторов доходности.

В качестве подтверждения выдвинутой проблемы выступают результаты опроса, которые подтвердили необходимость заинтересованных сторон, описанных выше, в точности и качестве проводимой оценке на предприятиях, которая, как уже отмечалось, базируется на расчетах индикаторов доходности.

Было установлено, что под некоренными расчётами индикаторов доходности понимается ряд составляющих:

- дезориентация цельного понимания анализа эффективности компании (компании не понимают, какие именно индикаторы необходимо рассчитывать для оценки бизнеса);
- несовершенство методологического подхода к расчетам индикаторов доходности;
- недостаточность и недостоверность сведений для расчетов индикаторов доходности;
- игнорирование абсолютных показателей в анализе деятельности компаний;
- отсутствие законодательной базы для мониторинга эффективной деятельности компаний.

Проблема далеко не последнее место в исследовании экспертов. Так, в научно статье В.Г. Когтенко «Фундаментальный анализ компании: особенности и ключевые индикаторы» проблема неточной оценки деятельности компании рассматривается в качестве несовершенства методов и инструментов самих расчетам индикаторов доходности. Также в этой же работе рассматривается проблема общего понимания значения анализа и оценки деятельности компаний и отсутствия гибкой методологической системы расчетов, подходящих под специфику функционирования отрасли. В работе Д.Б. Дарикова «Эффективность компании в условиях конкурентной борьбы» рассмотрена одна из составляющей, описанной выше проблематики. Отмечается то, что недостаточность и недостоверность сведений «первичной документации для проведения анализа деятельности компании приводит к неправильному расчету показателей доходности, что сказывается на дальнейшей управленческой системе» [5].

По итогу можно сказать, что для точной, полной и качественной оценки деятельности компании необходимы корректные расчеты индикаторов доходности. В данном случае корректность показателей носит обобщающее понятие вышеперечисленных составляющих.

В качестве решения установленной проблемы можно предложить несколько вариантов:

– использовать комплексный подход к оценке деятельности компаний, включающий в себя как относительные показатели, так и абсолютные. При этом индикаторы доходности стоит разделить на составляющие эффективности компаний. Например, трудовая эффективность, социальная, экономическая, производственная и т.д. [3];

– разработать и внедрить в анализ хозяйственной-экономической деятельности компаний гибкую систему, позволяющую оценивать бизнес на базе индикаторов доходности с учетом отраслевой специфики.

Список литературы

1. Блажевич О.Г. Управление денежными потоками в организации // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2015. – №1 (30). – С. 12–18.

2. Борисова К.А. Ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе [Электронный ресурс]: https://studref.com/560964/ekonomika/klyuchevye_factory_uspeha_konkurentnoy_borbe (дата обращения: 02.02.2020)

3. Грибов, В.Д. Экономика предприятия: учебник. Практикум. – 3-е изд., перераб. и доп. / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 336 с.

4. Дайналов К.К. Оценка эффективности деятельности компании [Электронный ресурс]: <https://applied-research.ru/ru/article/view?id=9691> (дата обращения: 28.01.2020).

5. Дариков Д.Б. Эффективность компании в условиях конкурентной борьбы [Электронный ресурс]: <http://www.msftconnecttest.com/redirect> (дата обращения: 05.02.2020).

6. Когтенко В.Г. Фундаментальный анализ компании: особенности и ключевые индикаторы // Экономический анализ: теория и практика. – 2014. – №33 (384). – С. 2–16.

7. Котова Н.Н. Оценка эффективности бизнеса организации // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2015. – №8. – С. 15–18.

8. Мулярчук М.Г. Эффективность компании // Вестник алтайской академии экономики и права. – 2015. – №15. – С. 2–15.
9. Раицкий К.А. Экономика организации (предприятия): учебник – 4-е изд., перераб. и доп. – М: Дашков и Ко, 2011. – 1014 с.
10. Сергеев И.В. Экономика организации (предприятия): учеб. пособие. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 576 с.
11. Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник. – М: Инфра-М., 2010. – 528 с.
12. Скляренко В.К. Экономика предприятия: учебник. – М.: Инфра-М., 2010. – 528 с.
13. Федотова Г.К. Индикаторы эффективности // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2014. – №5. – С. 7–25.
14. Экономика фирмы (организации, предприятия) [Электронный ресурс]: учебник / В.Я. Горфинкель, Т.Г. Попадюк; под ред. Б.Н. Чернышева, В.Я. Горфинкеля. – 2-е изд. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 296 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://znanium.com/go.php?id=392973> (дата обращения: 01.02.2020).