

Финансовые показатели

Наши организации являются весьма сложными системами. А системы, как известно, обладают свойствами, отличающимися от свойств составляющих их частей. Они известны как эмерджентные, или возникающие, свойства. Свойства «возникают», когда система работает. Разделив систему на компоненты, вы никогда не обнаружите ее существенных свойств. Единственная возможность узнать, что из себя представляют эмерджентные свойства, состоит в том, чтобы заставить систему работать. Эмерджентные свойства нельзя измерить ни одним из наших органов чувств. Измеряют лишь *проявление* эмерджентных свойств. В связи с этим, возможны искажения, если ограничиться измерением лишь одного или нескольких параметров.

Отчет о прибылях и убытках		
	2018	2017
Продажи	468 041	188 859
Себестоимость реализованной продукции	424 562	173 998
Валовая прибыль	43 479	14 861
Коммерческие расходы	40 696	14 003
Прибыль от продаж	2 783	858
Проценты к уплате		
Прочие доходы	856	31
Прочие расходы	-1 709	-84
Прибыль до налогообложения	1 930	805
Налоги	-384	-161
Доходы после налогообложения	1 546	644

Все цифры в тыс. руб.

Маржинальность продаж = $(188859 - 173998) / 188859 =$	9,3%	7,9%
Рентабельность основной деятельности = $2783 / 468041 =$	0,59%	0,45%

Рис. 1. Маржинальность продаж и рентабельность основной деятельности

[Предыдущая глава](#) [Оглавление](#) [Следующая глава](#)

Из сказанного становится понятным, почему работу компании нельзя охарактеризовать небольшим числом (а уж тем более одним!) показателем. Успех – эмерджентное свойство, которое нельзя измерить прибылью, рентабельностью, долей рынка и т.п. Все эти параметры лишь в той или иной степени характеризуют успех. Тем не менее, финансовые показатели, которые мы рассмотрим, являются характерными индикаторами успеха. При этом я хочу предостеречь от абсолютизации того или иного показателя, а также от введения системы управления, основанной на небольшом числе показателей.

Показатели прибыльности (рентабельности)

Маржинальность продаж = (Доходы от продаж минус Себестоимость реализованной продукции) / Доходы от продаж (рис. 1; я продолжаю использовать пример из предыдущих глав)

Понятно, что маржинальность продаж зависит, как от торговой наценки, так и от того, какие расходы мы отнесем на себестоимость. Наиболее релевантным, с точки зрения принятия управленческих решений, является подход, когда в себестоимость включают только полностью переменные расходы.

Рентабельность основной деятельности = Прибыль от продаж / Доходы от продаж. В доходы и расходы не следует включать результаты необычных операций, чтобы не исказить показатели основной деятельности («прочие расходы» и «прочие доходы» не включены в расчет параметра).

Показатели эффективности использования капитала

Прибыль от продаж (она же операционная прибыль или прибыль от операций) – это прибыль на активы всех тех, кто внес вклад в эти активы, следовательно, эта прибыль принадлежит тем, кто предоставил активы, и должна распределяться между ними. Эффективность (прибыльность, рентабельность) использования активов можно определить делением одного из показателей прибыли (рис. 2а) на один из показателей баланса (рис. 2б).

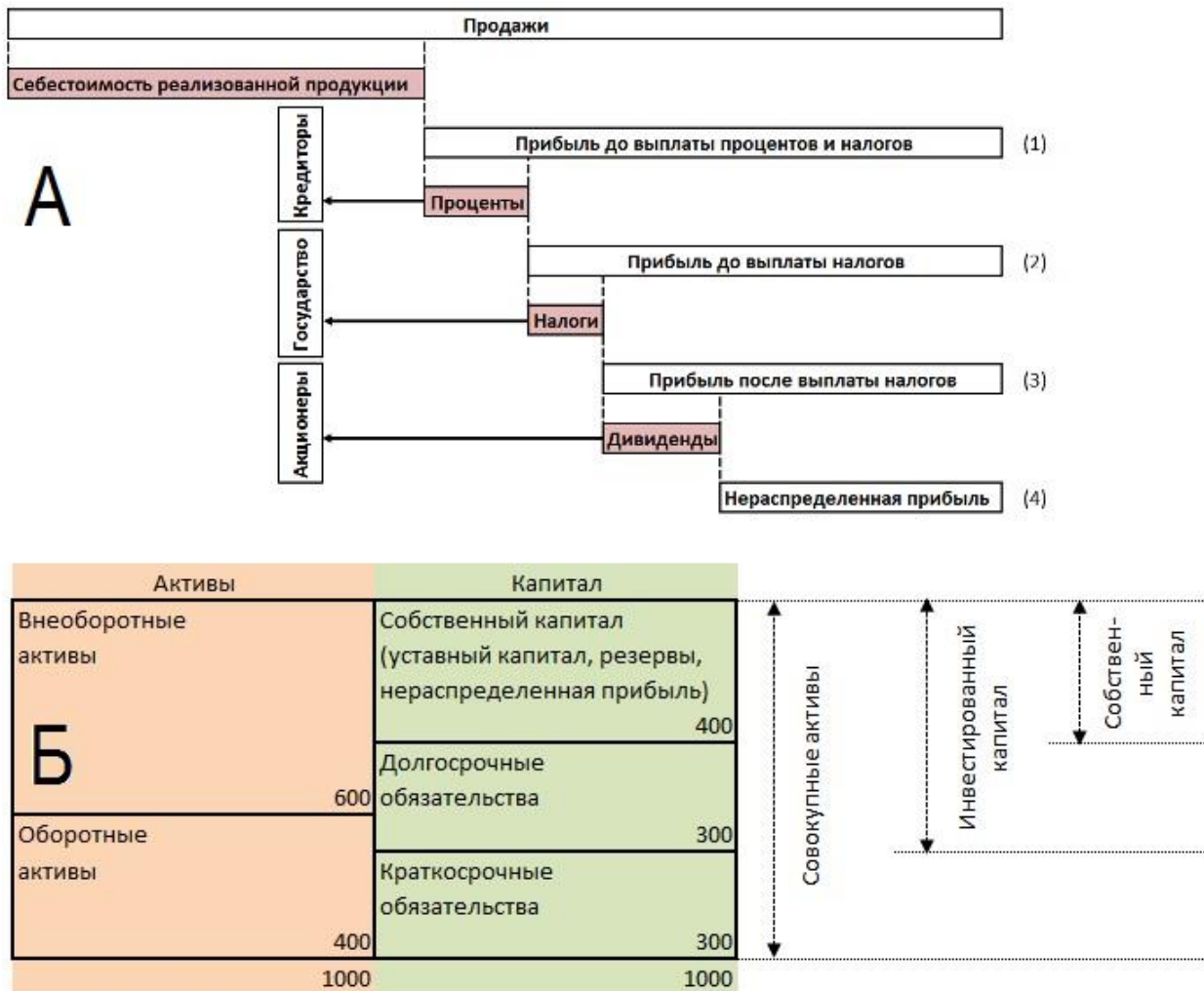


Рис. 2. Четыре вида прибыли (А) и три вида активов (Б)

Наиболее релевантными считаются два показателя.

Коэффициент рентабельности собственного капитала (Return On Equity, ROE) = Чистая прибыль (прибыль после выплаты налогов, см. (4) на рис. 2а) / Среднегодовая величина собственного (акционерного) капитала (см. рис. 2б). ROE показывает доходность капитала акционеров.

Коэффициент рентабельности суммарных активов (Return On Total Assets, ROTA) = операционная прибыль (или прибыль до уплаты процентов и налогов, см. (1) на рис. 2а) / Среднегодовая величина совокупных активов (см. рис. 2б). ROTA измеряет операционную эффективность компании.

Показатели оборачиваемости

Для торговых компаний характерна значительная доля оборотных активов. Например, отчетность компании, используемая нами для иллюстрации (рис. 3) показывает, что доля собственного капитала в совокупных активах в 2018-м году составила лишь 3% (2276 / 75 785). Понятно, почему оптимизации оборотных активов уделяется столь большое внимание.

*Оборачиваемость дебиторской задолженности = Дебиторская задолженность * 365 / Выручка, то есть средняя продолжительность кредитов (в числе дней), выдаваемых покупателям.*

*Оборачиваемость запасов = Запасы * 365 / Себестоимость реализованной продукции, то есть среднее число дней хранения запасов от момента поступления от поставщиков до момента реализации покупателям.*

*Оборачиваемость кредиторской задолженности = Кредиторская задолженность * 365 / Себестоимость реализованной продукции, то есть средняя продолжительность кредитов (в числе дней), предоставляемых поставщиками.*

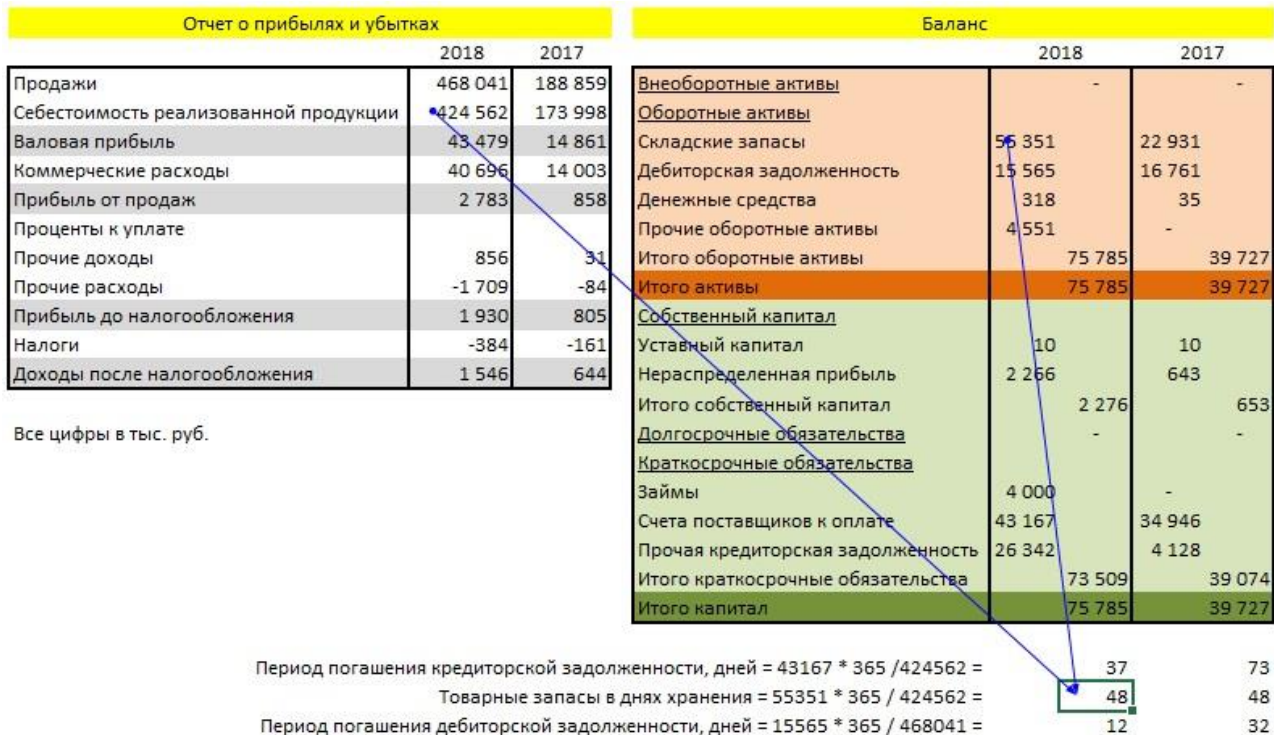


Рис. 3. Показатели оборачиваемости

Показатели оборачиваемости (рис. 3) означают, что в 2018-м году компания в среднем нуждалась в финансировании кассового разрыва, который составлял 23 дня (рис. 4).

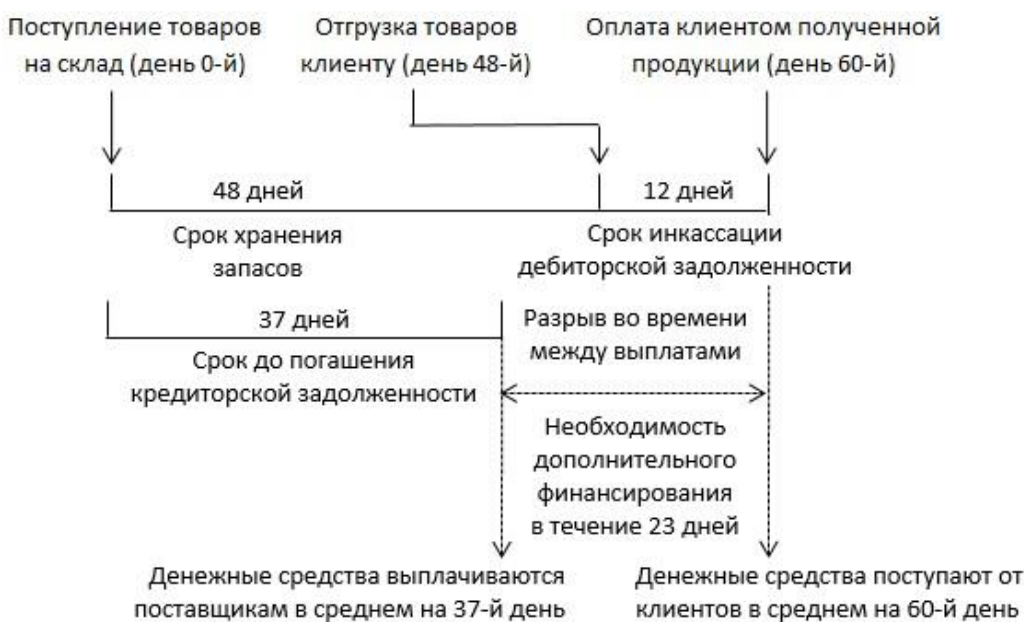


Рис. 4. Цикл движения денежных средств

Существует оригинальная бизнес-модель, основанная на том, что срок погашения кредиторской задолженности значительно превышает сумму сроков хранения запасов и погашения дебиторской задолженности. Например, компания приобретает товары с 90-дневной отсрочкой платежа, а продает по предоплате. Накладные расходы незначительны, и цена продажи может быть даже меньше, чем цена покупки. Доход образуется от процентов по депозитам.

Показатели ликвидность

Коэффициенты ликвидности – финансовые показатели, характеризующие платежеспособность компании в краткосрочном периоде, ее способность отвечать по обязательствам в быстро меняющихся рыночной конъюнктуре и бизнес-среде.

Коэффициент текущей ликвидности = $\text{Оборотные активы} / \text{Краткосрочные обязательства}$

В разных отраслях этот коэффициент различен. Зачастую важна не абсолютная величина, а динамика. К сожалению, коэффициент не учитывает различия в составе оборотных активов, некоторые из которых менее ликвидны, чем другие. Чтобы учесть это, применяется:

Коэффициент срочной ликвидности = (Оборотные активы – Товарно-материальные запасы) / Краткосрочные обязательства

Вычитание запасов связано с их относительно низкой ликвидностью, поэтому банки, как правило, в качестве ликвидных активов рассматривают только дебиторскую задолженность и денежные средства (рис. 5). Понятно, что в идеале значение коэффициента срочной ликвидности должно превышать единицу. То есть дебиторская задолженность и средства на расчетном счету должны покрывать обязательства по кредиторской задолженности. Однако столь высокий коэффициент срочной ликвидности часто считается роскошью, поэтому значения на уровне 0,6–0,8 можно считать вполне приемлемыми. В нашем примере мы видим, что у компании слишком велика доля запасов, и пока она не совершит продажи, рассчитываться с поставщиками ей будет нечем. Кроме того, плохо, что динамика срочной ликвидности отрицательная.

Отчет о прибылях и убытках			Баланс		
	2018	2017		2018	2017
Продажи	468 041	188 859	Внеоборотные активы	-	-
Себестоимость реализованной продукции	424 562	173 998	Оборотные активы		
Валовая прибыль	43 479	14 861	Складские запасы	55 351	22 931
Коммерческие расходы	40 696	14 003	Дебиторская задолженность	15 565	16 761
Прибыль от продаж	2 783	858	Денежные средства	318	35
Проценты к уплате			Прочие оборотные активы	4 551	-
Прочие доходы	856	31	Итого оборотные активы	75 785	39 727
Прочие расходы	-1 709	-84	Итого активы	75 785	39 727
Прибыль до налогообложения	1 930	805	Собственный капитал		
Налоги	-384	-161	Уставный капитал	10	10
Доходы после налогообложения	1 546	644	Нераспределенная прибыль	2 266	643
			Итого собственный капитал	2 276	653
			Долгосрочные обязательства	-	-
			Краткосрочные обязательства		
			Займы	4 000	-
			Счета поставщиков к оплате	43 167	34 946
			Прочая кредиторская задолженность	26 342	4 128
			Итого краткосрочные обязательства	73 509	39 074
			Итого капитал	75 785	39 727

Все цифры в тыс. руб.

$$\begin{aligned} \text{Коэффициент текущей ликвидности} &= 75785 / 73509 = 1,03 & 1,02 \\ \text{Коэффициент срочной ликвидности} &= (15565 + 318) / 73509 = 0,22 & 0,43 \end{aligned}$$

Рис. 5. Коэффициенты ликвидности

Литература

Киран Уолш. Ключевые показатели менеджмента. – М.: Дело, 2001. – 360 с. Конспект:

<https://baguzin.ru/wp/?p=1019>.