

УДК 336.663

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАСЧЕТА ПОКАЗАТЕЛЕЙ  
ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ****<sup>1</sup>Жуковская С.Л., <sup>2</sup>Вьюгова Е.Л.**<sup>1</sup>*Пермский государственный национальный исследовательский университет,  
Пермь, e-mail: svlvzh@yandex.ru;*<sup>2</sup>*Территориальный орган Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения  
по Пермскому краю, Пермь, e-mail: belenleon@yandex.ru*

Качество результатов аналитических процедур и, соответственно, принимаемых на их основе управленческих решений во многом определяется адекватностью аналитических показателей-индикаторов, отражающих исследуемые экономические объекты или процессы. Достоверность же экономических показателей в значительной степени зависит от методов их расчета. В статье рассмотрена одна из неоднозначных категорий финансового менеджмента – оборачиваемость оборотных активов. И хотя данная категория, а также показатели, характеризующие оборачиваемость, широко распространены и многократно рассматривались в экономической литературе, до сих пор существуют проблемные вопросы теоретического характера о сущности категории оборачиваемости, а также вопросы методологического характера, связанные с содержанием и расчетом показателей. Основное внимание в статье уделено методам расчета показателей оборачиваемости. Выявлены недостатки наиболее распространенных в современной отечественной литературе «традиционных» алгоритмов измерения показателей оборачиваемости оборотных активов («по выручке» и «по себестоимости»). Дано обоснование альтернативного метода расчета – «по расходу». Актуальность решения проблемы выбора достоверного алгоритма расчета показателей оборачиваемости определяется тем, что она оказывает влияние на ключевые характеристики деятельности организации, такие как величина оборотных средств и источников их финансирования, объемы продукции, издержки, прибыль, рентабельность, платежеспособность.

**Ключевые слова:** оборотные активы, оборачиваемость оборотных активов, экономический показатель, методы расчета показателей

**METHODICAL ASPECTS OF CALCULATING OF INDICATORS  
OF TURNOVER OF CURRENT ASSETS****<sup>1</sup>Zhukovskaya S.L., <sup>2</sup>Vyugova E.L.**<sup>1</sup>*Perm State National Research University, Perm, e-mail: svlvzh@yandex.ru;*<sup>2</sup>*Regional office of Federal Service for Surveillance in Healthcare in Perm territory,  
Perm, e-mail: belenleon@yandex.ru*

The quality of the results of analytical procedures and, accordingly, management decisions made on their basis is largely determined by the adequacy of analytical indicators-indicators reflecting the studied economic objects or processes. The reliability of economic indicators largely depends on the methods of their calculation. The article deals with one of the ambiguous categories of financial management – turnover of current assets. Although this category, as well as indicators of turnover, are widespread and have been repeatedly considered in the economic literature, there are still problematic theoretical questions about the nature of the category of turnover, as well as methodological issues related to the content and calculation of indicators. The main attention is paid to the methods of calculation of turnover indicators. The shortcomings of the most common in the modern Russian literature «traditional» algorithms for measuring the turnover of current assets («revenue» and «cost»). The rationale for this alternative method of calculation of «consumption». The relevance of solving the problem of choosing a reliable algorithm for calculating turnover indicators is determined by the fact that it has an impact on the key characteristics of the organization, such as the value of working capital and their sources of financing, production volumes, costs, profit, profitability, solvency.

**Keywords:** current assets, turnover of current assets, economic indicator, methods of calculation of indicators

Экономический анализ деятельности организации, как функция управления, является одним из ключевых элементов системы поддержки принятия управленческих решений в бизнесе. Он становится основой обоснования и принятия управленческих решений, контроля за их исполнением. Для этого анализ должен решать следующие задачи: отслеживать негативные отклонения, выявлять и прогнозировать существующие и потенциальные проблемы, производственные и финансовые риски, определять

воздействие принимаемых решений на уровень результатов деятельности экономического субъекта. «Качество» результатов аналитических процедур во многом определяется четкостью формулировок сущности исследуемых экономических объектов или процессов, а также адекватности аналитических показателей и методов их расчета.

В статье рассмотрена одна из наиболее спорных финансовых категорий – оборачиваемость, в частности оборачиваемость оборотных активов. Несмотря на то, что

данная категория «традиционна» для экономического анализа, по-прежнему не решена проблема однозначного подхода к дефиниции данной категории. Существующие методики анализа до сих пор предлагают различные модели расчета показателей, ее характеризующих.

Цель исследования: рассмотрение и оценка методов расчета показателей оборачиваемости оборотных активов.

### Материалы и методы исследования

Одним из условий непрерывности операционной деятельности организации является постоянное возобновление ее материальной основы, то есть систематическое восполнение потребленных материальных ресурсов (сырья, материалов, комплектующих изделий, покупных полуфабрикатов, запасных частей, топлива, товаров) новыми. Это в свою очередь предопределяет непрерывность движения средств предприятия, происходящего в виде их кругооборота. В процессе операционной деятельности происходит постоянная трансформация отдельных компонентов оборотных активов из одной формы в другую, изменение их качественных характеристик.

Движение оборотных активов осуществляется по следующей схеме. На первом этапе денежные средства предприятия используются для приобретения материальных ресурсов. Этот этап характеризуется пребыванием средств в авансах, выданных поставщикам.

Поступившие на предприятие материалы попадают на склад и некоторое время пролежат на складе. Этот период является периодом хранения запасов. Далее происходит отпуск материалов в производство и осуществляется технологический процесс. Затем готовая продукция передается и хранится на складе. Аналогично в торговом предприятии приобретенные товары не будут сразу реализованы, а также какое-то время будут храниться на складе (или пролежат в торговом зале), поскольку они обычно приобретаются для обеспечения общей потребности предприятия в товарах, а не конкретно для какого-либо покупателя (но даже в этом случае скорее всего поступившие товары не будут мгновенно реализованы).

Далее происходит реализация продукции, и она превращается в денежные средства, а в случае предоставления покупателям отсрочки платежа – в дебиторскую задолженность. Далее начинается этап погашения дебиторской задолженности, который заканчивается поступлением денежных средств.

То есть оборачиваемость оборотных активов – это процесс их последовательного перехода из одной стадии производства и обращения в другую, начиная с процесса приобретения запасов и заканчивая поступлением денежных средств на счета предприятия. И, как следствие, оборачиваемость оборотных активов, включает в себя оборачиваемость отдельных элементов оборотных активов (запасов, в том числе их составляющих; дебиторской задолженности; денежных средств).

Оборачиваемость оборотных средств является важнейшим индикатором эффективности краткосрочной финансовой политики организации, поскольку уровень оборачиваемости оказывает влияние на ключевые параметры ее деятельности.

В первую очередь оборачиваемость определяет величину потребности в оборотных средствах. Замед-

ление оборачиваемости вызывает дополнительное вовлечение средств в оборот. В результате же ускорения оборачиваемости сокращается потребность в оборотных средствах, требуется меньшая величина запасов сырья, материалов, товаров по сравнению с базисным значением (нормативом, оптимальной величиной или остатков предшествующего периода). В данном случае происходит так называемое абсолютное высвобождение вещественных элементов оборотных средств, их можно изъять из оборота для других целей.

Как следствие, от уровня оборачиваемости, соответственно будет зависеть и величина привлеченных источников финансирования оборотных средств (собственных и заемных), а также издержки, связанные с их привлечением.

В-третьих, оборачиваемость оборотных средств оказывает влияние на величину объемов продукции. Эффект от ускорения оборачиваемости заключается в росте производства при наличии оборотных средств в пределах потребности в них без вложений дополнительных финансовых ресурсов. Это – так называемое относительное высвобождение (привлечение) оборотных средств в оборот.

В-четвертых, оборачиваемость оборотных средств является фактором, оказывающим влияние на величину затрат. В частности, на уровень средних постоянных издержек. Чем быстрее оборачиваемость оборотных средств, тем меньше приходится постоянных издержек в расчете на один оборот. Кроме того, длительность хранения запасов определяет величину затрат на их владение (обслуживание, хранение, страхование).

В-пятых, оборачиваемость отразится на величине прибыли. Поскольку ускорение оборачиваемости влечет за собой увеличение объема продаж, то с каждой дополнительно реализованной единицей продукции наращивается получение прибыли. В случае убыточной деятельности ускорение оборачиваемости приведет к масштабированию убытка.

В-шестых, оборачиваемость оказывает влияние на уровень рентабельности активов и, соответственно, источников, вложенных в них. Это наглядно иллюстрирует известная модель DuPont.

И наконец, еще одно влияние – на платежеспособность. Поскольку в результате ускорения оборачиваемости высвобождаются вещественные элементы оборотных средств, следовательно, высвобождаются и денежные средства, вложенные в оборотные активы. Высвобожденные денежные ресурсы откладываются на счетах предприятия, тем самым повышая его платежеспособность.

Таким образом, оборачиваемость является одним из ключевых критериев, которым необходимо руководствоваться при принятии деловых решений в политике управления оборотным капиталом. Все это делает актуальной проблему правильности расчета индикаторов оборачиваемости, поскольку от того, насколько верно они рассчитаны, зависят результаты анализа, а следовательно, принимаемые на их основе управленческие решения.

### Результаты исследования и их обсуждение

Количественная оценка оборота активов – это скорость прохождения активами отдельных стадий кругооборота или, дру-

гими словами, скорость, с которой активы превращаются из одной формы в другую. Оборачиваемость (скорость оборота) измеряется либо количеством оборотов, либо длительностью оборота в днях, то есть временем пребывания актива в той или иной форме. В большинстве методик анализа показатели оборачиваемости рассчитываются как для общей величины оборотных активов, так и для отдельных их составляющих.

И хотя показатели, характеризующие оборачиваемость, широко распространены в экономической литературе, до сих пор не решены проблемные вопросы экономического содержания и алгоритмов измерения данных показателей.

Сегодня в научной литературе существуют различные подходы к расчету показателей оборачиваемости. Значения показателей, полученных разными методами, существенно отличаются друг от друга.

Рассмотрим наиболее распространенные методы.

1. Метод расчета оборачиваемости оборотных активов и отдельных их составляющих путем соотнесения их стоимости (среднего за анализируемый период остатка) с выручкой от продаж. Данный метод предлагается большинством авторов [1–3].

В качестве главного аргумента в пользу данного метода предлагается следующий: завершающим этапом оборота средств является реализация, соответственно, выручка от реализации включает величину активов, совершивших оборот.

На наш взгляд, данный метод расчета оборачиваемости является не вполне корректным.

Покажем на примере. Предположим, предприниматель купил в начале квартала материалы на сумму 100 тыс. руб., арендовал помещение с оборудованием, нанял работников. В течение квартала равномерно переработал все материалы, произвел продукцию, затратив на это 450 тыс. руб., и в последний день квартала продал продукцию за 500 тыс. руб. и на этом прекратил свою деятельность. Определим оборачиваемость на примере материальных запасов.

Исходя из логики следует, что все затраты, в том числе и на материалы, совершили один оборот, поскольку последующих оборотов не было, а каждая единица материала находилась на складе в среднем полквартала, т.е. 45 дней.

Рассчитаем показатели исходя из рассматриваемой модели на основе показателя «выручка от продаж». Средняя за квартал величина запасов составит 50 тыс. руб., коэффициент оборачиваемости, соответственно, составит 10 оборотов ( $500/50$ ), а длитель-

ность одного оборота, т.е. срок хранения материалов на складе – 9 дней ( $90/10$ ).

Некорректность данного метода, по нашему мнению, объясняется тем, что за сумму оборота должна приниматься величина, равная стоимости активов, совершивших оборот. Выручка же не является учетной стоимостью каких-либо активов, поэтому не может характеризовать их движение и являться суммой их оборота.

Более того, выручка содержит прибыль, которая не является суммой возмещения активов. За счет прибыли не восполняются средства, вложенные в активы, так как активы не могут быть возмещены при реализации в сумме, большей, чем их расход на производство данной продукции.

Проиллюстрируем на нашем примере, уточнив базовые условия. Предприниматель в начале деятельности авансировал все деньги (450 тыс. руб.), необходимые для производства запланированной продукции, в том числе на 100 тыс. руб. были приобретены материалы, а остальные деньги находились на расчетном счете.

Тогда получается, что начальная величина оборотных средств – 450 тыс. руб. (в запасе материалов и на расчетном счете), конечная – тоже 450 тыс. руб. (в запасе готовой продукции), следовательно, средняя величина оборотных средств – также 450 тыс. руб. Исходя из логики процесса оборачиваемости, оборотные средства совершили один оборот, а продолжительность одного оборота составила 90 дней.

Если же определить коэффициент оборачиваемости через выручку, то коэффициент оборачиваемости уже будет равен 1,11 ( $500/450$ ). А если предприниматель сможет продать продукцию дороже, например за 675 тыс. руб., то коэффициент оборачиваемости будет равен уже 1,5. То есть включение прибыли в расчет искажает получаемые результаты. Величина прибыли, получаемой за один оборот, не должна влиять на скорость оборота. Прибыль создается в процессе производства, а не переносится оборотными средствами.

Поэтому сопоставление выручки от продаж с величиной активов не будет характеризовать их оборачиваемость, которая, на наш взгляд, является характеристикой интенсивности использования активов. Показатель, рассчитанный по выручке, – это ресурсоотдача, характеризующая эффективность использования активов, и показывающая величину выручки от продаж (эффекта), приходящуюся на один рубль активов.

Еще один момент, требующий уточнения. При расчете показателей данным

способом традиционно для определения выручки авторы ссылаются на «Отчет о финансовых результатах». Однако в бухгалтерской отчетности выручка от продаж определяется методом начисления, по отгрузке. Оборот же оборотных средств заканчивается поступлением денежных средств на счета предприятия, а не отгрузкой продукции. Поэтому если принять вариант расчета оборачиваемости по выручке, целесообразно ее величину определять денежным потоком по операционной деятельности на основе данных отчета о движении денежных средств.

2. Чтобы устранить влияние прибыли на оборачиваемость, был предложен метод расчета оборачиваемости оборотных активов, а также запасов соотношением их среднего остатка с себестоимостью продаж [4, 5].

Но и в этом случае результат, по-видимому, нельзя назвать корректным.

Покажем это на нашем примере. Рассчитывая оборачиваемость запасов «по себестоимости» получим количество оборотов 9 (450/50), а продолжительность одного оборота – 10 дней (90/9). Полученные результаты также не соответствуют логике оборота.

Недостаток этого метода заключается в том, что себестоимость продаж не сопоставима по структуре с любыми активами и их группами, за исключением готовой продукции. В себестоимости реализованной продукции не могут быть возмещены все запасы и в целом оборотные активы. Себестоимость продаж является суммой перехода готовой продукции в другие виды активов – дебиторскую задолженность или денежные средства. Следовательно, себестоимость продаж может выступать стоимостной оценкой оборота только готовой продукции, но не может измерять оборот других оборотных активов. Кроме того, себестоимость продукции включает в себя заработную плату с отчислениями, амортизацию. Данные затраты входят в остаток незавершенного производства, готовой продукции, но не входят в стоимость других активов.

Помимо перечисленных недостатков, присущих каждому из этих методов в отдельности, существуют и общие недостатки.

1. Показатели выручки и себестоимости не должны соотноситься с суммой оборотных активов, поскольку в величину оборотных активов входят активы, не являющиеся факторами производства и, соответственно, не используемые в операционной деятельности (денежные средства, дебиторская задолженность). А значит, их расход не списывается на себестоимость и, соответственно, не возмещается при реализации.

2. При расчете оборачиваемости отдельных видов оборотных активов сопостав-

ляется их величина с выручкой от продаж (или себестоимостью). Это означает, что в сумме выручки (или себестоимости) возмещается стоимость только одного исследуемого актива, а другие активы в обороте не участвуют.

3. Величина дебиторской задолженности включает в себя налог на добавленную стоимость (НДС). Кроме того, в балансе в состав оборотных активов входит НДС по приобретенным ценностям. Выручка от продаж и себестоимость принимаются в расчет без НДС. Поэтому сумма выручки и себестоимости несопоставимы по структуре ни с суммой дебиторской задолженности, ни с общей стоимостью оборотных активов. Более того, величина НДС в балансе включает в себя не только налог по приобретенным материальным ресурсам, но и НДС при покупке основных средств, нематериальных активов, выполненным работам, полученным услугам.

На наш взгляд, наиболее точным методом расчета оборачиваемости является сопоставление величины активов с величиной их расхода [3, 5].

Величина расхода определяется учетной стоимостью актива, отпущенного в производство, проданного, израсходованного при осуществлении вложений и др. За стоимость актива принимается величина кредитового оборота по счету за анализируемый период. Он, в свою очередь, берется из Главной книги или оборотной ведомости. При таком расчете оборот каждого элемента оборотных активов действительно будет отражать движение актива в процессе кругооборота из одной стадии операционной деятельности и обращения в другую.

И оборот для каждого элемента будет особым. Для производственных запасов – это поступление их в производство (кредитовый оборот по счету «Материалы»). Для незавершенного производства оборот – это поступление на склад готовой продукции и величина оборота – это фактическая себестоимость готовой продукции за период (кредитовый оборот по счету «Основное производство»). Оборотом для остатков готовых изделий на складе будет их отгрузка покупателю, а величина оборота – себестоимость отгруженной продукции (кредитовый оборот по счету «Готовая продукция»). Для дебиторской задолженности оборотом будет поступление денег на расчетные счета предприятия. То есть величиной оборота дебиторской задолженности будет сумма погашенной дебиторской задолженности за период, т.е. кредитовые обороты по счетам расчетов с покупателями. Оборот денежных средств – их расход. Если рассматри-

вать оборачиваемость товаров, то товары совершают оборот по мере их продажи или другого целенаправленного расхода. Поэтому суммой оборота товаров будет являться стоимость реализованных товаров, товаров, переданных в качестве вклада в уставный капитал и т.п.

Покажем это на нашем примере, несколько усложнив базовые условия. Допустим, деятельность предпринимателя продолжалась не квартал, а год. И в начале каждого квартала для обеспечения бесперебойной деятельности он пополнял запасы материалов на 100 тыс. руб. Тогда при средней стоимости запасов 100 тыс. руб. и полном их расходе каждый квартал количество оборотов будет равно 4 (400/100), а длительность одного оборота запасов составит 90 дней (360/4).

При расчете оборачиваемости следует иметь в виду, что обороты некоторых счетов могут оказаться завышенными, поскольку на них отражаются суммы внутренних оборотов в пределах одного и того же счета или однородных счетов (например, перечисление денежных средств с расчетного счета в кассу и, наоборот; покупка валюты), операции ошибочного (исправительного) характера. Такие операции не отражают реального движения средств предприятия, и, следовательно, суммы по этим операциям должны быть исключены из оборотов соответствующих счетов.

Кроме того, необходимо уточнить, что оборот активов подразумевает целенаправленный процесс изменений, то есть движение средств направлено на достижение конкретной цели функционирования предприятия (например, получение прибыли). Поэтому не всякое превращение активов из одной формы в другую можно назвать их оборотом. Так, нецелесообразно включать в расчет материалы, испорченные вслед-

ствие неправильного хранения или просроченные товары. Из оборота необходимо исключить продажу товаров, которые не были в запасе, а были закуплены для выполнения специального заказа. (Например, предприятие выиграло крупный тендер на поставку отделочных материалов в строящийся объект и под этот проект завезло на склад большую партию материалов. В этом случае товары по данному проекту не должны приниматься в расчет, так как это была целевая поставка уже проданного заранее товара). Нельзя в расчет также включать реализацию товаров по прямым или транзитным поставкам, когда товары переданы непосредственно от поставщика покупателю.

В заключение отметим, что наличие различных методик экономического анализа, множественность алгоритмов измерения одного и того же показателя, дающих совершенно разные результаты расчетов, существенно усложняют «жизнь» финансиста. Проблема выбора усугубляется еще «форматом» большинства традиционной аналитической литературы, которая представляет собой «жесткий» перечень экономических показателей и способов их расчета, не содержащих какое-либо обоснования авторского выбора и не предлагающих альтернативные варианты.

#### Список литературы

1. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Инфра-М, 2016. 608 с.
2. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. Управление финансами. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 639 с.
3. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческой организации. М.: Инфра-М, 2008. 208 с.
4. Артеменко В.Г., Анисимова Н.В. Экономический анализ. М.: КНОРУС, 2011. 288 с.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструмент для принятия экономических решений. М.: Омега-Л, 2014. 351 с.