

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Н. С. Барышникова, Д. А. Болюбыш

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»,
г. Новосибирск, Россия

Деловая активность – это широкое понятие, к рассмотрению которого применимо многообразие научных подходов и теорий. К ней относят результативность и эффективность деятельности организации. В наиболее общем смысле деловую активность трактуют как способность организации занимать стабильную долю на рынке. При оценке деловой активности организации проводится анализ отдельных статей оборотных активов с учетом особенностей отрасли, вида деятельности и особенностей выпуска продукции. Определение уровня деловой активности происходит обычно через расчет показателей оборачиваемости.

Ключевые слова: деловая активность, оборачиваемость, период оборота, устойчивый рост, внутренний рост.

Анализ деловой активности может проводиться как внутренними (менеджеры и/или финансовые контролеры (аудиторы) организации), так и внешними заинтересованными сторонами. К последним относятся инвесторы, банки, налоговые органы, органы государственной власти и местного самоуправления и др. В зависимости от целей анализа деловой активности можно проводить внутренний (проводится с целью оценки управления отдельными ресурсами) и внешний анализ (направлен на выявление возможности прибыльного вложения активов при низком риске потери и максимизации прибыли). Данная работа посвящена внутреннему анализу.

Актуальность выбранной области исследования обусловлена тем, что определение уровня деловой активности организации позволяет своевременно выявить назревшие проблемы в сфере управления активами и предпринять меры по их ликвидации в целях обеспечения устойчивого экономического роста, что особенно важно в современных условиях глобальной геополитической и экономической нестабильности.

В научной и учебной литературе отсутствует единое целостное представление о сущности понятия деловой активности и методах ее оценки. Все определения можно разделить на две группы: в первой группе определений деловая активность приравнивается к оборачиваемости, интенсивности деятельности организации; во второй группе деловая активность выступает характеристикой эффективности использования различных ресурсов организации. В настоящее время все большее распространение получают «комплексные» определения деловой активности, согласно которым она характеризует как интенсивность процессов, так и эффективность использования ресурсов. Деловая активность в данном ключе представляет собой способность организации вести эффективную, конкурентоспособную хозяйственную деятельность.

Как справедливо еще в 2006 г. отмечал проф. Д. А. Ендовицкий, в современном методическом инструментарии экономического анализа можно проследить тенденцию к расширению спектра анализируемых показателей для определения уровня деловой активности [1]. Существует мнение, что анализ деловой активности, основывающийся исключительно на оценке оборачиваемости капитала, не отвечает в полной мере требованию достоверности и полноты информации, поэтому возникает необходимость поиска более усовершенствованных подходов к анализу деловой активности, ориентированных на использование «системы качественных, абсолютных и относительных количественных показателей; их сбалансированное применение в процессе анализа позволит сделать достаточно полные выводы об уровне и динамике изменения деловой активности организации, способные повлиять на принятие управленческих решений различными заинтересованными лицами» [1].

По мнению проф. Н. В. Фадейкиной, «деловая активность организации проявляется в динамичности развития, достижении поставленных целей, эффективном использовании экономического потенциала, расширении рынков сбыта. Деловая активность включает в себя весь спектр усилий по продвижению коммерческой организации на рынках труда, продукции и капитала и является фактором, определяющим эффективную деятельность организации, в том числе в области управления финансами. Она характеризуется показателями эффективности использования ресурсов и эффективности всей финансово-хозяйственной деятельности организации. Деловая активность в финансовом аспекте проявляется, прежде всего, в скорости оборота средств. Именно скорость оборота средств определяет размер годовой выручки от продаж, относительную величину условно-постоянных расходов» [2, с. 114-115].

С точки зрения проф. Е.В. Караваевой, «деловая активность организаций довольно чувствительна к колебаниям различных факторов и условий внешнего и внутреннего воздействия. Среди комплекса этих факторов можно выделить макроэкономические, которые формируют благоприятный «предпринимательский климат», стимулирующие условия для активного поведения организаций. Достаточно высока и значимость факторов внутреннего характера, которые подконтрольны руководству организации. Помимо этого, на уровень деловой активности влияют такие показатели, как: структура капитала, платежеспособность организации, ее ликвидность и др. Таким образом, деловую активность можно измерить с помощью комплекса показателей количественного и качественного измерения, позволяющие оценить эффективность использования организацией своих ресурсов. Суть анализа деловой активности состоит в исследовании уровня и динамики оборачиваемости оборотного капитала» [3].

В соответствии с консолидированным мнением трех профессоров Финансового университета – О.В. Лосевой, М. А. Федотовой и Г. И. Хотинской – деловая активность является инструментом экономических исследований, применяемым с начала XX в. «Будучи важным индикатором экономического развития и являясь объектом регулярного мониторинга, деловая активность позволяет диагностировать проблемы системного характера на разных уровнях управления и своевременно принимать меры для их нейтрализации. Это способствует снижению рисков и повышению устойчивости объектов управления» [4].

Каждая отдельная организация в соответствии со своей отраслевой принадлежностью и особенностями деятельности (а также целями функционирования) самостоятельно определяет методику, на основании которой проводится оценка деловой активности и, соответственно, разрабатываются меры по решению выявленных проблем [5].

Несмотря на многообразие трактовок, за основу анализа деловой активности традиционно принято брать расчет показателей оборачиваемости, так как именно они свидетельствуют об интенсивности деятельности и в том числе определяют ее эффективность. Оборачиваемость значительно зависит от отраслевых особенностей. В организациях торговли, имеющих большие объемы выручки, уровень оборачиваемости достаточно высокий. Также для анализа деловой активности важна и структура активов, которая разнится по отраслям. Сравнительный анализ коэффициентов оборачиваемости организаций разных отраслей демонстрирует разные подходы к управлению определенными ресурсами [5]. Именно коэффициенты оборачиваемости показывают, насколько интенсивно используются активы организации, принося ей доход (выручку). Как уже было отмечено, понятие «интенсивность» сопряжено с понятием «активность» орга-

низации, то есть с темпами и качеством выполнения ею своей хозяйственно-экономической деятельности. Следует отметить, что показатели рентабельности достаточно часто включаются в методику оценки деловой активности, однако, они больше характеризуют эффективность (прибыльности) деятельности организации (показатели деловой активности, – это, скорее, показатели динамики, а не эффекта). При этом, без сомнения, они тесно связаны. Увязать показатели рентабельности (эффективности) и деловой активности (интенсивности) помогает, например, расчет темпов устойчивого роста организации. Как отмечают многие исследователи, данный индикатор мог бы выступать в качестве «комплексного» показателя деловой активности.

Долгосрочная стратегия любой организации должна быть направлена на повышение деловой активности, и важнейшим направлением является обеспечение непрерывного роста бизнеса путем реализации сбалансированной финансовой, операционной и инвестиционной стратегии [6]. Для начала целесообразно оценить темп внутреннего роста организации, который она может достичь без какого-либо дополнительного заемного финансирования (только за счет внутренних источников). Подчеркнем, что не всякий рост бизнеса способен приводить к росту благосостояния собственников и созданию дополнительной стоимости: темпы роста должны быть согласованы с внешней средой, финансовыми возможностями организации. Устойчивый рост – это максимальная скорость, при которой продажи могут увеличиваться, не нанося ущерба финансовым ресурсам. Чрезмерный фактический рост выручки, превышающий устойчивый рост, может привести к необратимым последствиям для организации (снижению финансовой устойчивости и даже банкротству) [6]. Еще раз подчеркнем, что внутренний рост – это такой рост, который организация может себе позволить за счет исключительно уже имеющихся собственных источников, а сбалансированный или устойчивый рост – это такой рост, который может обеспечить организация при условии сохранения всех своих ключевых показателей.

Оценим темпы устойчивого внутреннего роста современной организации оптовой торговли¹ (функционирует в г. Новосибирске), реализующей оптом напольные и настенные покрытия (ламинат, линолеум, керамогранит, ковровые покрытия, обои и другие), за последние пять лет по формуле (1) [6]:

$$g_{\text{вн.}} = \frac{NPM \cdot RR}{\frac{NA}{SAL} - NPM \cdot RR} = \frac{RONA \cdot RR}{1 - RONA \cdot RR}, \quad (1)$$

где NPM – норма чистой прибыли;

NA – инвестированный капитал;

RR – норма капитализации прибыли;

SAL – выручка;

RONA – рентабельность чистых активов.

¹ Согласно Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД; ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2)), утвержденному. Приказом Росстандарта от 31 января 2014 г. № 14-ст и действующему в редакции от 25 июня 2025 г., организации оптовой торговли (кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами) относятся к классу 46 ОКВЭД.

Отметим, что в течение 2020-2023 гг. возможный темп внутреннего роста (гвн.) был выше 10 % (максимальное значение в 2021 г. – 15,05 %) (табл. 1).

Фактический темп роста был стабильно ниже внутреннего (то есть теоретически организация могла себе позволить больший рост при соблюдении ряда условий и факторов). Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что в течение всего анализируемого периода организация не могла поддерживать рост за счет внутренних средств: к этому ее привело отсутствие реинвестированной прибыли. Однако, исходя из расчетов, можно выявить и несколько внутренних негативных тенденций, не связанных с финансированием, например, девятикратное падение рентабельности инвестированного капитала (чистая прибыль сокращалась слишком быстро по сравнению с активами).

Далее проведем оценку устойчивого роста организации (SGR), которая базируется на оборачиваемости чистых активов или инвестированного капитала и учитывает финансовый рычаг (активы за вычетом беспроцентных обязательств) [6] (табл. 1), используя формулу (2) (при расчете берутся значения капитала на конец периода).

$$SGR = \frac{NPM \cdot RR \cdot \left(\frac{NA}{E}\right)}{\frac{NA}{SAL} - NPM \cdot RR \cdot \left(\frac{NA}{E}\right)} = \frac{ROE \cdot RR}{1 - ROE \cdot RR}, \quad (2)$$

где – собственный капитал;

ROE – рентабельность собственного капитала.

Как видим, за последние 5 лет происходило снижение темпов устойчивого роста организации (заметим, что часто темп устойчивого роста определяется на основе рентабельности собственного капитала (ROE) с учетом объемов реинвестирования прибыли). Как известно, ROE может быть разложен на ряд факторов (рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансовый рычаг), которые могут помочь детализировать анализ [7]). Если в 2020-2021 г. организация могла себе позволить существенный рост (выше 40 %) при сохранении всех ключевых показателей деятельности, то в 2022 г. произошло сокращение темпов в связи

со снижением рентабельности собственного капитала (в 2 раза). В 2023 г. темпы устойчивого роста немного увеличились, но ROE все же демонстрировал сокращение, и такое увеличение было обусловлено полной капитализацией полученной прибыли. В 2024 г. тенденция с сокращением рентабельности собственного капитала продолжилась (сокращение на 88,73 % произошло преимущественно под влиянием процентного бремени, но снижение операционных показателей также оказало негативное влияние). Одновременно с этим собственники организации приняли решение о выплате дивидендов, размер которых более чем в 9 раз превысил чистую прибыль за 2024 г. По итогам 2024 г. чистая прибыль была получена в размере 19 756 тыс. руб., у организации также имелась нераспределенная прибыль прошлых лет в размере 916 620 тыс. руб.: в виде дивидендов было выплачено 100 % чистой прибыли и 18,15 % нераспределенной прибыли 2023 г. Иными словами, фактически организация на конец 2024 г. не могла обеспечить устойчивый рост при сохранении всех ключевых показателей деятельности, так как вся вновь полученная прибыль и часть нераспределенной прибыли были извлечены из бизнеса. Результаты анализа также свидетельствуют о том, что организация сможет обеспечить рост только за счет активного привлечения заемных средств, которых у нее и так значительное количество, причем, эффективность их использования заметно сократилась в 2024 г. (средняя процентная ставка составляет 19,74 %, а рентабельность активов (по прибыли от продаж) – 9,44 %). Это свидетельствует о возможном возникновении проблем с выплатой процентов в последующие периоды, особенно если выручка продолжит сокращаться, а заемный капитал – расти.

Исходя из приведенных фактов можно заключить, что организация не сможет обеспечить существенный рост выручки в 2025 г.: собственных средств на развитие не имеется, а привлечение заемного капитала в условиях высокой ключевой ставки может привести к дальнейшей потере прибыли. Неоднозначны и прогнозы спроса на продукцию: бизнес имеет определенную сезонность (всплеск в весенний-летний сезон), он зависит от рынка строительства, который демонстрировал спад в 2024 г., и негативная тенденция сохраняется по сей день. Возможно организации

Таблица 1

Оценка устойчивого роста и внутреннего роста организации в 2020-2024 гг.

Показатель	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
NPM (чистая прибыль/выручка), %	4,03	6,93	4,63	4,46	0,53
SAL (выручка)	3187318	3500432	3670458	3929689	3703614
NA (чистые активы или инвестированный капитал) (конец периода)	1041332	1344875	1339965	1852196	1341599
RONA (по чистой прибыли), %	12,34	18,03	12,68	9,47	1,47
Собственный капитал (конец периода)	436506	611799	727788	916630	750307
ROE, %	29,45	39,63	23,34	19,13	2,63
RR (коэф. реинвестирования прибыли)	0,987	0,726	0,767	1,000	0,000
г вн. (EFN=0), %	13,88	15,05	10,76	10,46	0,00
SGR ² , %	41,00	40,35	21,79	23,66	0,00

² SGR устойчивый темп роста (Sustainable Growth Rate).

придется сокращать деятельность: приводить размер активов в баланс с сокращением объемов выручки. В данной связи категория сбалансированного роста приобретет немного иную коннотацию: будет подразумеваться не фактический рост, выраженный темпом роста выручки, а поддержание прежнего объема выручки при одновременном повышении темпов устойчивого роста, которые организация при благоприятной рыночной конъюнктуре сможет поддерживать. Если на данный момент организация не может обеспечить устойчивый рост, то главной ее задачей будет обеспечение возможности этого роста в последующие периоды (чтобы темп внутреннего роста был выше 0, но все же желательно обеспечить его на уровне 2023 г.). Даже минимальный рост выручки в 2025 г. будет предпочтителен. Возможно и другое развитие ситуации: стабильный спад деятельности и потеря доли рынка, но такое развитие событий маловероятно, так как позиция организации на рынке достаточно прочна (доля рынка по России 4,63 %), при этом желательно, чтобы в последующие годы «изъятий» средств из бизнеса не происходило. Безусловно, в ближайшее время может потребоваться реинжиниринг и реструктуризация бизнес-процессов, совершенствование маркетинговой стратегии для расширения объемов деятельности, но сценарий скоростного сокращения деятельности и полного ухода с рынка в перспективе 5 лет однозначно маловероятен.

Обеспечение сбалансированного роста по общему правилу требует: урегулирования процентного бремени, увеличения финансового рычага, повышения оборачиваемости (деловой активности), увеличения рентабельности продаж, изменения нормы капитализации прибыли или реализацию всех направлений одновременно (необходим поиск оптимального варианта) [6].

Заметим, что первый подход к оценке деловой активности (как способности организации наращивать обороты и обеспечивать устойчивый рост) – более широкий и включает не только показатели оборачиваемости, но и рентабельности, и финансового рычага. Вышеприведенный анализ позволяет охарактеризовать деловую активность в самом широком смысле.

В аспекте оценки деловой активности в узком смысле (оборачиваемости) предложим следующую систему. Здесь важна прежде всего оборачиваемость активов. В системе рассмотрены коэффициенты

оборачиваемости всех статей активов организации (см. табл. 2), так как каждый отдельный вид активов в той или иной степени влияет на оборачиваемость совокупных активов, а значит и на деловую активность. Действительно, некоторые коэффициенты оборачиваемости менее информативны (например, внеоборотных активов или прочих активов), чем другие, но оценка их всех в совокупности наделяет систему дополнительными аналитическими функциями.

Отметим, что каждая отдельная группа активов определенной организации имеет разный вес (w), что также важно учесть в системе оценки (определена как средняя доля отдельных статей активов в общих активах организации за последние 5 лет). Общий вес элементов – 1. Вес умножается на 0 или 1 в зависимости от того, было ли положительное изменение (увеличение) коэффициента оборачиваемости в динамике (по годам). Затем находится сумма всех расчетных значений по показателям (табл. 3). Формулу можно представить следующим образом (6):

$$I = (\sum w \cdot k) \cdot 100, \quad (3)$$

где I – показатель деловой активности;

w – весовой коэффициент;

k – коэффициент оборачиваемости.

Исходя из приведенных данных видно, что пик деловой активности организации пришелся на 2022 г. (когда ее выручка росла, а активы, наоборот, сокращались). Преимущественно это произошло под влиянием увеличения оборачиваемости дебиторской задолженности, а значит, более эффективного управления ею и установлению более выгодных для организации систем расчета с покупателями. В остальные же периоды деловая активность организации находилась на крайне низком уровне (увеличивались лишь точно оборачиваемость денежных средств и внеоборотных активов, однако, во-первых, доля данных элементов весьма мала, а во-вторых, изменение происходило вследствие их сокращения и не свидетельствовало об интенсификации деятельности). При этом можно заметить отрицательную тенденцию относительно оборачиваемости внеоборотных активов: она демонстрировала рост все годы, кроме 2024 г., также важно отметить и тот факт, что оборачиваемость запасов организации стабильно сокращалась

Таблица 2

Коэффициенты оборачиваемости активов организации в 2020-2024 гг.

Показатель	Вес	Значения коэффициентов				
		2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Оборачиваемость запасов	0,613	4,99	4,29	3,81	3,71	3,36
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,353	6,60	6,59	7,10	6,47	6,23
Оборачиваемость денежных средств и их эквивалентов	0,006	326,19	494,62	736,08	231,46	243,20
Оборачиваемость прочих оборотных активов	0,0002	3174,62	3164,95	2713,83	3828,24	3608,00
Оборачиваемость внеоборотных активов	0,028	5740,00	9219,00	61308,00	79831,00	76937,00
Сумма	1,000	-	-	-	-	-

Таблица 3

Расчетные значения коэффициентов с учетом весов отдельных активов и их изменения в динамике

Показатель	Расчетные значения			
	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Оборачиваемость запасов	0,000	0,000	0,000	0,000
Оборачиваемость дебиторской задолженности	0,000	0,353	0,000	0,000
Оборачиваемость денежных средств и их эквивалентов	0,006	0,006	0,000	0,006
Оборачиваемость прочих оборотных активов	0,000	0,000	0,000	0,000
Оборачиваемость внеоборотных активов	0,028	0,028	0,028	0,000
Итоговый показатель I, %	3,39	38,66	2,81	0,60

(положительная динамика не была замечена ни в один год рассматриваемого промежутка). В то же время именно запасы составляли львиную долю совокупных активов организации и во многом определяли ее деловую активность. Значение на 2024 г., равное 0,6 %, говорит о крайне низкой деловой активности организации и сокращению интенсивности своей деятельности (что подтверждается сокращающейся выручкой и нулевыми темпами устойчивого роста).

Таким образом, авторами настоящей статьи была комплексно оценена деловая активность рассматриваемой организации оптовой торговли с точки зрения оборачиваемости всех ее активов. При этом, несмотря на то, что фактически в первом варианте (через темп устойчивого роста) и во втором варианте (через оборачиваемость) оценивались разные стороны деловой активности, полученный результат в 2024 г. сопоставим и с темпами устойчивого роста в 2024 г. (самые низкие значения, около нуля).

Приведенная методика позволила комплексно оценить оборачиваемость активов организации (если в целом оборачиваемость совокупных активов снижалась, то по данным таблицы 3 можно понять, за счет чего и в какой степени это повлияло на общую оборачиваемость). В то же время она сосредотачивалась именно на показателях интенсивности использования ресурсов (оборачиваемости). Ее преимущество состоит в учете специфики конкретной организации (структуры активов), которая позволяет оценить деловую активность, концентрируясь именно на стратегически важных активах для рассматриваемой организации (чего не дает оценка лишь общей динамики оборачиваемости активов). Например, даже если бы произошел рост оборачиваемости совокупных активов за счет значительного роста оборачиваемости денежных средств вследствие сокращения их объема, то нельзя было говорить о росте деловой активности: наоборот, данная тенденция, скорее, свидетельствует о проблеме. Иная ситуация наблюдалась бы с запасами: увеличение их оборачиваемости свидетельствовало бы о более интенсивном их использовании и о более эффективном управлении ими, что было бы индикатором роста деловой активности.

Таким образом, в широком смысле деловая активность представляет собой всю деятельность организации, направленную на максимизацию дохода, увеличение поступлений от вложенного капитала. Деловая активность и устойчивый рост – звенья одной цепи, обеспечение устойчивого роста зачастую зави-

сит именно от улучшения показателей деловой активности (в узком смысле – оборачиваемости). Анализ деловой активности по комплексной системе показателей помогает определить слабые места в управлении ресурсами, которые могут служить резервами обеспечения устойчивого роста. В данном случае была выявлена проблема сокращения оборачиваемости всех активов и, в частности, запасов, также было определено, что темп устойчивого роста на конец 2024 г. оказался равен нулю. Резерв организации в повышении деловой активности и обеспечении возможности роста заключался в урегулировании именно этой статьи активов (запасов) и корректировке политики финансирования (отказ от выплаты дивидендов).

Литература

1. Ендовицкий Д. А., Лубков В. А., Сасин Ю. Е. Система показателей анализа деловой активности хозяйствующего субъекта // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 17 (74). С. 2–12.
2. Фадейкина Н. В., Демчук И. Н. Развитие методического инструментария анализа финансового состояния, оценки финансовой устойчивости, инвестиционной привлекательности организаций и его применение в практической деятельности коммерческих банков: монография. – Новосибирск: Сибирская академия финансов и банковского дела, 2014. – 500 с.
3. Караева Ф. Е. Оценка деловой активности предприятия на основе показателей оборачиваемости активов // Научные известия. 2017. № 7. С. 22–26.
4. Лосева О. В., Федотова М. А., Хотинская Г. И. Деловая активность как опережающий индикатор экономического развития: зарубежный и российский опыт // Вестник Финансового университета. 2015. № 3 (87). С. 26–37.
5. Доме И. Н. Влияние отраслевой принадлежности компании на управление устойчивым ростом // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2020. Т. 13, № 3. С. 312–326.
6. Лукасевич И. Я. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2025. – 680 с.
7. Артеменко В. Г., Барышникова Н. С. Оценка факторов успеха организации реального сектора экономики // Сибирская финансовая школа. 2011. № 1 (84). С. 99–105.

Сведения об авторах

Барышникова Наталья Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры корпоративного управления и финансов ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», г. Новосибирск, Россия.
E-mail: barns111@rambler.ru

Болюбыш Дарья Андреевна – студент ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ», г. Новосибирск, Россия
E-mail: daryab542@gmail.com

COMPREHENSIVE ASSESSMENT OF BUSINESS ACTIVITY AND FINANCIAL STABILITY OF ORGANIZATIONS IN THE WHOLESALE TRADE SPHERE

N. Baryshnikova, D. Bolyubys

*Novosibirsk State University of Economics and Management,
Novosibirsk, Russia*

Business activity is a broad concept that can be approached from a variety of scientific perspectives and theories. It encompasses the effectiveness and efficiency of an organization's operations. In its most general sense, business activity refers to an organization's ability to maintain a stable market share. When assessing an organization's business activity, it involves analyzing specific items of its current assets, taking into account the industry, type of activity, and product characteristics. The level of business activity is typically determined through the calculation of turnover indicators.

Keywords: business activity, turnover, turnover period, sustainable growth, internal growth.

References

1. Endovitskii D. A., Lubkov V. A., Sasin Yu. E. System of Indicators for Analyzing the Business Activity of an Economic Entity, *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*, 2006, No. 17 (74), pp. 2–12. (In Russ.).

2. Fadeikina N. V., Demchuk I. N. *Razvitie metodicheskogo instrumentariya analiza finansovogo sostoyaniya, otsenki finansovoi ustoichivosti, investitsionnoi privlekatel'nosti organizatsii i ego primeneniye v prakticheskoi deyatel'nosti kommercheskikh bankov: monografiya* [Development of methodological tools for analyzing the financial condition, assessing the financial stability, and investment attractiveness of organizations, and their application in the practical activities of commercial banks: monograph], Novosibirsk: Sibirskaya akademiya finansov i bankovskogo dela, 2014, 500 p. (In Russ.).

3. Karaeva F. E. Assessment of an Enterprise's Business Activity Based on Asset Turnover Indicators, *Nauchnye izvestiya*, 2017, No. 7, pp. 22–26. (In Russ.).

4. Loseva O. V., Fedotova M. A., Khotinskaya G. I. Business Activity as a Leading Indicator of Economic Development: Foreign and Russian Experience, *Vestnik Finansovogo universiteta*, 2015, No. 3 (87), pp. 26–37. (In Russ.).

5. Dome I. N. The Influence of a Company's Industry on Sustainable Growth Management, *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*, 2020, Vol. 13, No. 3. Pp. 312–326. (In Russ.).

6. Lukasevich I. Ya. *Finansovyi menedzhment: uchebnik i praktikum dlya vuzov* [Financial Management: Textbook and Practical Guide for Universities], Moscow Izdatel'stvo Yurait, 2025, 680 p. (In Russ.).

7. Artemenko V. G., Baryshnikova N. S Assessment of Success Factors for Organizations in the Real Sector of the Economy, *Sibirskaya finansovaya shkola*, 2011, No. 1 (84), pp. 99–105. (In Russ.).

About the authors

Natalia S. Baryshnikova – PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Corporate Governance and Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia.
E-mail: barns111@rambler.ru

Daria A. Bolubys – student of the Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia.
E-mail: daryab542@gmail.com