

## 8.5. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОДУКТИВНОСТИ В МОНИТОРИНГЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: ОГРАНИЧЕНИЯ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Дедюхина Н.В., к.э.н., доцент, докторант кафедры «Экономический анализ и аудит»

ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»

В публикации представлена методика оценки эффективности инвестиционных процессов на основе использования обобщающих и частных показателей продуктивности. Обосновано возрастающее значение данных показателей для обеспечения реализуемости и окупаемости инвестиционных проектов в процессе перехода от экспортно-сырьевой к высокотехнологичной модели экономического развития страны.

### ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время Правительством РФ утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г., стратегической целью которой является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу мировой державы, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции, обеспечении высокого уровня жизни населения и национальной безопасности. Концепция базируется на инновационном социально-ориентированном сценарии развития страны, который имеет ряд качественных и количественных характеристик.

- Во-первых, он опирается на модернизацию традиционных секторов российской экономики и опережающее увеличение объема продукции отраслей высоких переделов.
- Во-вторых, повышение производительности труда в секторах, определяющих национальную конкурентоспособность в три-четыре раза и снижение энергоёмкости в среднем в 1,6-1,8 раза.

Особенность перехода к инновационному типу экономического развития состоит в том, что Российской Федерации предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития, в первую очередь по показателям благосостояния и эффективности [2, с. 1].

Известно, что ключевая задача оценки эффективности любых направлений и видов экономической деятельности – определение реальных достижений по результатам анализа соответствующих показателей. Ценность полученных результатов в равной степени зависит как от полноты и достоверности исходных данных, так и от корректности методов, используемых в процессе анализа [7, с. 67]. Сегодня для обеспечения притоков инвестиций в российскую экономику значение показателей эффективности использования вложений инвесторов возрастает [3, с. 400]. Известно, что традиционные методики оценки эффективности инвестиционных проектов обращают первоочередное внимание на величину обобщающих показателей прибыльности и рентабельности. Между тем управление финансово-экономическими процессами инновационной экономики предполагает формирование объемного взгляда на объекты исследования, сочетая при этом «принципы конкретного подхода с широтой взглядов на процесс в целом» [10, с. 7].

На практике часто имеют место ситуации, когда предприятия с относительно стабильными от одного периода к другому показателями прибыльности и рентабельности характеризуются существенными изменениями в части стоимости понесенных затрат и объемов потребляемых ресурсов (материальных, энергетических, нематериальных, трудовых). Оценить последствия таких изменений с помощью известного и исчисляемого в действующих ценах и тарифах показателя «затраты на рубль продукции» на сегодняшний день не представляется возможным вследствие неодинаковой тарифно-

ценовой политики хозяйствующих субъектов. Восполнить этот недостаток можно, если в качестве индикаторов эффективности потребления различных видов ресурсов на уровне предприятий и их групп использовать показатели продуктивности, в том числе – в методиках финансового мониторинга, консалтинга и аудиторской практике.

Интерес к анализу показателей продуктивности деятельности организаций особенно возрос в 1980-е гг. после экономических кризисов, влияние которых пришлось пережить и государствам с планово-централизованной экономикой, и развитым капиталистическим странам. В настоящее время внимание к этому индикатору усиливается со стороны экспертов в области финансового и инвестиционного анализа. В США среди финансовых аналитиков преобладает мнение о том, что значительная часть неиспользуемых резервов, необходимых для ускорения развития американской экономики, может быть мобилизована, в первую очередь, при условии улучшения показателей продуктивности деятельности участников рынка [11, с. 42]. В бывшем СССР экономисты-идеологи перестройки рассматривали повышение показателей производительности труда в качестве важнейшей меры для обеспечения жизнеспособности стагнирующей экономики, объясняя причины замедления развития производственной сферы и снижение темпов прироста валового внутреннего продукта ухудшением эффективности использования трудовых и материальных ресурсов. За годы советской перестройки вопросы, связанные с созданием высокоэффективного хозяйственного механизма, решить не удалось, что послужило поводом для появления новых исследований и публикаций ученых о необходимости создания комплексных показателей экономической эффективности производства и научно-технического прогресса, включая показатели эффективности использования различных видов ресурсов [8, с. 3]. Изучение нами европейского опыта использования показателя продуктивности свидетельствует о том, что для исследования данного индикатора на уровне организаций или их групп требуется использование специальных методик, отличных от методик анализа прибыльности и рентабельности. Это связано со спецификой возникающих проблем и решаемых задач. Практическое применение показателя продуктивности в аудите за рубежом позволяет сделать выводы о целесообразности дифференциации этого показателя на два основных типа: коэффициент операционной продуктивности и коэффициент общей продуктивности. Кроме того, в процессе проведения мониторинга инвестиционных процессов аналитику важно увидеть и оценить различия между показателями продуктивности работающего персонала и показателями интенсивности использования трудовых ресурсов, которые не совпадают между собой [5, с. 50-53].

### ОБОБЩАЮЩИЕ И ЧАСТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПРОДУКТИВНОСТИ

Методика расчета коэффициента продуктивности предполагает определение отношения объема нового созданного продукта (выпущенной продукции, товаров, услуг) к совокупной величине потребляемых факторов, благодаря которым продукт был произведен для продажи в процессе полного финансово-хозяйственного цикла. В таком виде показатель продуктивности выступает обобщающим критерием и характеризует общую продуктивность операционной фазы инвестиционного цикла. Отношение между величиной созданного продукта и размером какого-либо одного вида потребляемого фактора рассматривается как частный показатель продуктивности. Несмотря на то, что существует очевидная связь между продуктивностью и другими показателями эффективности операционного цикла, отсутствие анализа показателя продуктивности в методиках оценки эффективности инвестиционных проектов не может быть восполнено ни анализом рентабельности, ни анализом прибыльности. Для доказательства покажем, что два предприятия с одинаковой прибыльностью и рентабельностью могут иметь различную продуктив-

ность, которая проявляется себя на уровне значений специфических показателей.

Предположим, что, например, предприятия ООО «Альфа» и ООО «Омега» выпускают одну и ту же продукцию в равных количествах одинакового качества. При этом потребляется лишь один существенный производственный фактор: рабочая сила (стоимость других факторов ничтожно мала, и ею можно пренебречь для упрощения расчетов). Объемы инвестиционных вложений в активы ООО «Альфа» и ООО «Омега» также идентичны и составляют 2 500 условных денежных единиц:

$$\text{Итого актива баланса} = \\ = \text{Итого пассива баланса} = 2500 \text{ у.е.}$$

Отчеты о прибылях и убытках двух предприятий за один и тот же период времени с детализацией отчетных данных имеют следующий вид.

- ООО «Альфа»:
  - выручка от продаж продукции 250 ед. по 5 у.е. = 1 250;
  - затраты на оплату труда 50 чел. по 20 у.е. = 1 000;
  - операционный результат = 250.
- ООО «Омега»:
  - выручка от продаж продукции 250 ед. по 5 у.е. = 1 250;
  - затраты на оплату труда 100 чел. по 10 у.е. = 1 000;
  - операционный результат = 250.

Рентабельность капитала и прибыльность продаж двух предприятий идентичны и равны соответственно 10% и 20%, о чем свидетельствуют расчеты:

$$\frac{250}{2\,500} * 100 = 10\%$$

и

$$\frac{250}{1\,250} * 100 = 20\%.$$

Однако нельзя не заметить, что ООО «Альфа» имеет опережающую эффективность по показателю продуктивности по сравнению с ООО «Омега», потому что добывается производства такого же количества продукции с меньшей численностью работающего персонала. Чтобы объяснить это явление, необходимо в первую очередь исследовать отношение натуральных показателей в виде пропорций между физическим объемом созданного продукта и физическим объемом потребляемых ресурсов-факторов или, в нашем случае, объемом одного потребляемого фактора – рабочей силы. Полученный показатель  $P$  будет характеризовать продуктивность финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период:

$$P = \frac{\text{Физический объем созданного продукта}}{\text{Физический объем потребляемого фактора}}$$

- У ООО «Альфа» этот показатель определится выражением:
 
$$\frac{250}{50} = 5.$$
- У ООО «Омега» этот показатель определится выражением:
 
$$\frac{250}{100} = 2,5.$$

Полученные значения характеризуют величину произведенного продукта на единицу потребляемого фактора в натуральном выражении или интенсивность отдачи использованного ресурса. Можно также исчислить обратный показатель, что позволит оценить размер потребляемого ресурса на единицу произведенного продукта в виде инверсии коэффициента продуктивности  $P'$ :

$$P' = \frac{\text{Физический объем потребляемого фактора}}{\text{Физический объем созданного продукта}}$$

- У ООО «Альфа» этот показатель определится выражением:
 
$$\frac{50}{250} = 0,2.$$
- У ООО «Омега» этот показатель определится выражением:
 
$$\frac{100}{250} = 0,4.$$

В таком виде коэффициент продуктивности характеризует интенсивность потребления фактора, в нашем случае – трудовых ресурсов, которая у ООО «Омега» более сильная, а у ООО «Альфа» – более экономичная. Из расчетов видно, что «Омега» на единицу выпуска продукции потребляет в два раза больший объем учтенного фактора, чем ООО «Альфа», несмотря на то, что с точки зрения показателей прибыльности и рентабельности эти два предприятия абсолютно равнозначны.

## ОГРАНИЧЕНИЯ В ИСЧИСЛЕНИИ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПРОДУКТИВНОСТИ И МЕТОДИКА РАСЧЕТА ПРИВЕДЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Методика исчисления коэффициента продуктивности как показателя, характеризующего отношение натуральных (физических) величин, на практике обнаруживает свою ограниченность: она может быть приемлема в случаях, когда предприятием используется только какой-либо один вид ресурса. В ситуации, когда используются одновременно несколько различных видов ресурсов, становится невозможным сложение их количеств, а значит, и исчисление обобщающего показателя продуктивности.

Избежать подобных неудобств можно с помощью расчетов так называемых приведенных показателей, при определении которых стоимость каждого вида продукции и (или) каждого вида потребляемого ресурса приводят к сопоставимым значениям, используя справочные эталоны приведения. Такими эталонами могут выступать заранее заданные фиксированные цены и тарифы. Например, в нашем случае примем решение о том, что стоимость данной продукции и потребленных ресурсов на каждом из двух предприятий будет оценена на базе продажных цен и тарифов ООО «Альфа». При этих условиях в результате трансформации отчетных данных мы получим новые показатели, позволяющие в дальнейшем сравнить эффективность деятельности предприятий «Альфа» и «Омега».

- ООО «Альфа» (показатели без изменений):
  - выручка от продаж продукции 250 ед. по 5 у.е. = 1 250;
  - затраты на оплату труда 50 чел. по 20 у.е. = 1 000;
  - операционный результат = 250.
- ООО «Омега» (показатели изменены с помощью эталонов приведения):
  - выручка от продаж продукции 250 ед. по 5 у.е. = 1 250;
  - затраты на оплату труда 100 чел. по 20 у.е. = 2 000;
  - операционный результат = 750.

Различия вследствие неодинаковой ценовой и тарифной политики двух предприятий устранены, и теперь можно рассчитать обобщающий коэффициент продуктивности  $P''$  или его инверсию  $P'''$ , сопоставляя величину приведенной выручки с величиной приве-

денных затрат (1-й вариант), либо наоборот, величину приведенных затрат с величиной приведенной выручки (2-й вариант) по каждому объекту исследования:

$P''$  (1-й вариант) = *Стоимость проданной продукции (приведенная) / Стоимость потребленных ресурсов (приведенная).*

$P'''$  (2-й вариант) = *Стоимость потребленных ресурсов (приведенная) / Стоимость проданной продукции (приведенная).*

У предприятия «Альфа» имеем следующие результаты расчетов:

$$P'' = \frac{1\ 250}{1\ 000} = 1,25 ;$$

$$P''' = \frac{1\ 000}{1\ 250} = 0,8 .$$

У предприятия «Омега» имеем следующие результаты расчетов:

$$P'' = \frac{1\ 250}{2\ 000} = 0,625 ;$$

$$P''' = \frac{2\ 000}{1\ 250} = 1,6 .$$

Отношение сопоставимых приведенных показателей показывает, что ООО «Омега» на один рубль продаж потребляет в два раза больше затрат, чем ООО «Альфа». Отметим, что традиционно используемый в отечественной практике похожий показатель «затраты на рубль продаж» не позволяет обнаружить различия между двумя предприятиями, так как он будет одинаковым у ООО «Альфа» и ООО «Омега» ( $1\ 000 / 1\ 250 = 0,8$ ). Тем не менее, сегодня этот показатель в научных работах отечественных авторов рассматривается как один из основных обобщающих показателей операционной эффективности деятельности предприятий [9, с. 243].

В ситуации, когда предприятием используется два и более видов ресурсов, может быть предложена ниже представленная методика расчета показателя продуктивности. Предположим, например, что в нашем примере в составе себестоимости проданной продукции присутствует второй существенный производственный фактор – стоимость потребляемых энергоносителей, и исходные данные по предприятиям «Альфа» и «Омега» следующие.

- ООО «Альфа»:
  - выручка от продаж продукции 250 ед. по 5 у.е. = 1 250;
  - стоимость жидкого топлива 400 л по 0,2 у.е. = 80;
  - затраты на оплату труда 460 чел. по 2 у.е. = 920;
  - операционный результат = 250.
- ООО «Омега»:
  - выручка от продаж продукции 250 ед. по 5 у.е. = 1 250;
  - стоимость жидкого топлива 500 л по 0,1 у.е. = 50;
  - затраты на оплату труда 500 чел. по 1,9 у.е. = 950;
  - операционный результат = 250.

Показатели прибыльности здесь, как и в первом примере, не позволяют отдать предпочтение какому-либо из предприятий – «Альфа» или «Омега», так как на каждом из двух объектов прибыльность достигает значения 20%. Использование коэффициента продуктивности восполняет этот недостаток. Чтобы оценить его значение, необходимо осуществить процедуры приведения исходных показателей к новым сопоставимым значениям. В качестве справочных эталонов приведения здесь использованы цены и тарифы предприятия «Омега». Полученные результаты отражены в табл. 1.

Таблица 1

**РЕЗУЛЬТАТЫ РАСЧЕТОВ ПРИВЕДЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ПРОДУКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Показатели	ООО «Альфа» (приведенные)	ООО «Омега» (без изменений)
Выручка от продаж, у.е.	1 250	1 250
Стоимость жидкого топлива, у.е.	400 л * 0,1 = 40	50
Затраты на оплату труда, у.е.	460 чел. * 1,9 = 874	950
Операционный результат, у.е.	336	250

Согласно 1-му варианту расчета, значение обобщающего коэффициента продуктивности определится выражением:

- для ООО «Альфа»
 
$$P'' = \frac{1\ 250}{40 + 874} = 1,37 ;$$

- для ООО «Омега»
 
$$P'' = \frac{1\ 250}{50 + 950} = 1,25 .$$

Согласно 2-му варианту расчета, инверсия обобщающего коэффициента продуктивности определится выражением:

- для ООО «Альфа»
 
$$P''' = \frac{40 + 874}{1\ 250} = 0,73 ;$$

- для ООО «Омега»
 
$$P''' = \frac{50 + 950}{1\ 250} = 0,8 .$$

Результаты расчетов свидетельствуют о том, что ООО «Альфа» достигает лучших результатов, чем ООО «Омега» и его деятельность более эффективна: при условии соблюдения одинаковой ценовой политики двух предприятий величина потребляемых ресурсов на рубль продаж у ООО «Альфа» меньше (73%), чем у ООО «Омега» (80%).

1-й вариант расчета продуктивности представляет интерес, в первую очередь, для топ-менеджеров и маркетологов, 2-й вариант чаще всего используется специалистами бухгалтерских служб и производственными менеджерами. За рубежом наиболее распространенным является 2-й вариант выражения продуктивности, который к тому же позволяет одновременно оценить рентабельность продаж по валовой прибыли или по прибыли от продаж. В этом случае используется аддитивная модель зависимости приведенной валовой прибыли (прибыли от продаж) от приведенного показателя себестоимости продаж и выручки. Например, если доля приведенных затрат в выручке ООО «Омега» составляет 80%, то это означает, что доля приведенной валовой прибыли равна 20% ( $100\% - 80\% = 20\%$ ). У ООО «Альфа» при доле приведенных затрат 73% уровень валовой прибыли соответственно составит 27%.

Следовательно, зная значение коэффициента операционной прибыльности, исчисленного на основе приведенных значений валовой прибыли (прибыли от продаж) и выручки, можно оценить уровень продуктивности, если использовать следующую формулу:

**Коэффициент операционной прибыльности (приведенный) = Приведенная валовая прибыль / Приведенная выручка.**

Таким образом приведенный коэффициент операционной прибыльности может использоваться одновременно и для оценки доходности, и для оценки продуктивности: он удобен для определения эффективности, если аналитиком вместо стоимости потребленных ресурсов в числителе будет использоваться показатель валовой прибыли (маржинального дохода) или прибыли от продаж. В нашем примере, оценивая преимущества предприятий можно утверждать, что если бы ООО «Альфа» не имело более высокой стоимости потребляемых ресурсов, чем ООО «Омега», то его прибыльность была бы не 20%, а 27% ( $336 / 1250 * 100\% = 27\%$ ). Следовательно, удорожание себестоимости продукции за счет более высокой стоимости ресурсов у ООО «Альфа» привело к потере 7% прибыльности ( $27\% - 20\% = 7\%$ ) и 3% рентабельности ( $13\% - 10\% = 3\%$ ;  $336 / 2500 * 100\% = 13\%$ ;  $250 / 2500 * 100\% = 10\%$ ). Таким образом, пересчет отчетной информации в приведенные показатели позволяет не только абстрагироваться от влияния тарифно-ценовой политики на уровень эффективности потребления ресурсов и определять значение показателей продуктивности, но и исследовать влияние самой продуктивности на другой важный относительный показатель – коэффициент прибыльности.

Отметим, что рассмотренная методика является достаточно трудоемкой и требует обоснования выбора аналитиком базовых критериев, на основании которых может осуществляться пересчет показателей, подлежащих сравнению. Такой выбор является субъективной процедурой, и на аналитика возлагается миссия представления мотивации отбора справочных показателей-эталонов.

Кроме того, следует отметить два момента в методиках оценки продуктивности.

- Во-первых, расчеты приведенных показателей в данном случае нельзя отождествлять с известными приемами дисконтирования и пересчета исходных данных в цены и тарифы прошлых периодов, которые используются, например, в методиках факторного анализа динамики отчетных показателей за разные периоды в условиях инфляции.
- Во-вторых, для косвенной оценки продуктивности может использоваться только приведенный показатель операционной прибыльности, в числителе которого фигурирует валовая прибыль либо прибыль от продаж. Использование коэффициента прибыльности, исчисленного по чистой прибыли будет некорректным, ибо показатель «чистая прибыль» зависит от изменений структуры капитала и политики кредитования, поэтому продуктивность предприятия в этом случае будет искажаться под влиянием любых структурных сдвигов в источниках финансирования.

Рассмотренная методика анализа показателей продуктивности в настоящее время приобретает особую практическую значимость и актуальность при решении проблемы системного подхода к проведению энерго-экологического аудита промышленных и энергетических объектов, определению их рейтингов и принятию мер, направленных на повышение эффективности энергетической и природоохранной деятельности предприятий. Решение обозначенной проблемы предусматривает Государственная программа реализации энерго-экологической политики РФ, необходимость исполнения которой обусловлена следующими причинами:

- сверхнормативный износ оборудования предприятий сферы энергетики;
- большие потери электрической и тепловой энергии при их транспортировке и распределении;
- экологически опасные объемы выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

Повышение уровня экологической и энергетической безопасности является одной из приоритетных государственных задач, и ее решение в значительной степени связано с повышением энергоэффективности экономики. В то же время, по мнению ученых и специалистов-практиков, нормативно-методическая база одного из наиболее важных

инструментов проведения энергосберегающей и экологической политики – энергетического и экологического аудита негармонизирована, что существенно ослабляет действенность этих инструментов [6, с. 49].



Рис. 1. Механизм трансформации аналитической информации в цепочке энерго-экологический аудит – энерго-экологическая политика РФ<sup>1</sup>

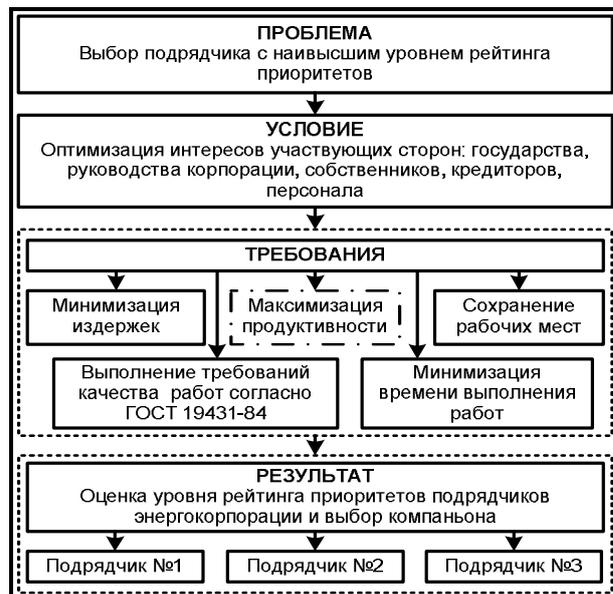


Рис. 2. Декомпозиция решения проблемы выбора подрядчика электросетевой корпорацией (модель)<sup>2</sup>

Использование показателей продуктивности в методиках энерго-экологического аудита позволит частично снять остроту обозначенной проблемы, так как данные показатели, в отличие от показателей доходности, могут использо-

<sup>1</sup> Разработка автора.

<sup>2</sup> Разработка автора.

ваться одновременно и как критерии оценки эффективности потребления ресурсов в рамках энергетического аудита, и как критерии оценки «антиэффективности» в рамках экологического аудита, если например, объемы потребляемых ресурсов сопоставляются с величиной выбросов в атмосферу загрязняющих веществ. Модель механизма использования и трансформации аналитической информации в цепочке энерго-экологического аудита – энерго-экологическая политика представлена на рис. 1. С другой стороны, область применения показателей продуктивности как критериев оценки эффективности потребления ресурсов может распространяться и на методики оценки рейтинга приоритетов подрядчиков, в выборе которых заинтересованы распределительные электросетевые компании [4, с. 40]. Согласно ГОСТ 19431-84, такие компании представляют собой совокупность подстанций, распределительных устройств и соединяющих их электрических линий [1]. Декомпозиция решения проблемы выбора подрядчика электросетевой корпорацией на основе оценки рейтинга приоритетов представлена на рис. 2. Иерархия и алгоритмы определения приоритетов подрядчиков энергокорпорации по заданному перечню критериев отражены в методиках экономистов Барыкина С. Е., Жбанова П.В. [4, с. 44].

## ВЫВОДЫ

1. Коэффициент продуктивности и его модификации – наиболее показательные индикаторы для оценки эффективности операционной фазы инвестиционного цикла среди других относительных показателей, таких как рентабельность и прибыльность, которые в условиях несовершенных рынков (когда на одни и те же товары и ресурсы цены и тарифы варьируют) не позволяют определить реальную эффективность процессов потребления капиталов и могут исказить рейтинги инвестиционной активности. Показатели продуктивности, в отличие от прибыльности и рентабельности, характеризуют интенсивность потребления различных видов ресурсов, позволяют анализировать и прогнозировать потребности в них на уровне отдельных хозяйствующих субъектов и в масштабах национальной экономики. Информация о достаточности показателей продуктивности является одним из главных факторов обеспечения реализуемости и эффективности инвестиционных проектов, а также условием достижения желаемых показателей доходности и окупаемости авансированного капитала по завершении жизненного цикла инвестиционных проектов.

2. Значение и востребованность показателя продуктивности в методиках обоснования эффективности инвестиционных проектов, процедурах аудита и финансового мониторинга будет возрастать по мере исчерпаемости потенциала экспортно-сырьевой модели экономического развития, базирующейся на форсированном наращивании топливного и сырьевого экспорта, выпуске товаров для внутреннего потребления за счет дозагрузки производственных мощностей в условиях заниженного обменного курса рубля и низкой стоимости производственных факторов – рабочей силы, электроэнергии и энергоносителей.

## Литература

1. Энергетика и электрификация. Термины и определения [Электронный ресурс] : ГОСТ 19431-84 // Федеральное агентство по техническому регулированию : официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>.
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 г. [Электронный ресурс]. – М-во экономического развития РФ. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>.
3. Баканов М.И. Теория экономического анализа [Текст] : учеб. для вузов / М.И. Баканов, М.В. Мельник, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2008.
4. Барыкин С.Е., Жбанов П.В. Взаимодействие финансового и материального потоков распределительной электросетевой компании [Текст] / С.Е. Барыкин, П.В. Жбанов // Вестник комитета по тарифам Санкт-Петербурга. – 2007. – №4.

5. Дедюхина Н.В. Диагностика и финансовый мониторинг инвестиционных процессов операционных и географических сегментов бизнеса [Текст] : монография / Н.В. Дедюхина. – СПб. : ИВЭСЭП, Знание, 2007.
6. Донченко В.К. и др. Энерго-экологический аудит – требование современности [Текст] / В.К. Донченко, Н.Н. Дзедер и др. // Вестник комитета по тарифам Санкт-Петербурга. – 2008. – №1.
7. Инвестиции [Текст] : учеб. / кол. авторов ; под ред. Г.П. Подшиваленко. – М. : КНОРУС, 2008.
8. Крылов Э.И. Анализ эффективности производства, научно-технического прогресса и хозяйственного механизма [Текст] / Э.И. Крылов. – М. : Финансы и статистика, 1991.
9. Крылов Э.И., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. – М. : Финансы и статистика, 2001.
10. Теоретические и методологические проблемы инновационной системы образования в Финансовой академии при Правительстве РФ [Текст] : монография / кол. авторов под рук. М.А. Эскиндарова. – М. : Финансовая академия, 2008.
11. Richard J. Analyse financiere et audit des performances. Paris: Ed. La Villeguerin, 1993.

## Ключевые слова

Коэффициент продуктивности; эффективность инвестиционных процессов; отдача потребляемых ресурсов; приведенный показатель; энерго-экологический аудит.

*Дедюхина Наталья Вильгельмовна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Современное состояние отечественной экономики, на которую все большее влияние оказывают глобальные факторы, предопределяет необходимость уточнения основных концепций и положений финансово-инвестиционного анализа, в том числе – концепции оценки эффективности потребления капиталов и различных видов ресурсов. Такая необходимость обусловлена интеграцией российской экономики в глобальную социально-экономическую систему и влиянием общемировых кризисных тенденций на инвестиционную привлекательность отраслевых и географических сегментов.

В этой связи приобретают актуальность исследования, связанные с развитием теории и методологии анализа показателей эффективности использования авансированного капитала, и результаты исследований, отраженные в статье «Использование показателей продуктивности в мониторинге инвестиционных процессов: ограничения и новые возможности» представляя бесспорный научный и практический интерес.

На основе изучения отечественных и зарубежных теоретических концепций, а также методик оценки эффективности потребления предприятием различных видов ресурсов автором представлено обоснование целесообразности использования в рамках финансово-инвестиционного анализа частных и обобщающих коэффициентов продуктивности, которые на сегодняшний день не получили широкого распространения в традиционных методиках аудита, практике арбитражных управляющих, банковских методиках анализа финансового положения заемщиков при решении вопросов о кредитовании инвестиционных проектов.

Практическое использование предложенных в статье механизмов, моделей и алгоритмов в процессе энерго-экологического аудита, по нашему мнению, позволит повысить уровень экологической и энергетической безопасности промышленных и энергетических объектов.

В статье представлены трактовки и определения новых аналитических показателей, особый интерес среди которых представляет «приведенный коэффициент операционной прибыльности», который позволяет анализировать и прогнозировать эффективность потребления капиталов на уровне хозяйствующих субъектов при различных условиях формирования информационной базы для внешних и внутренних пользователей экономической информации.

Новые авторские решения, изложенные в статье, находятся в русле современных научных исследований и отражают позицию автора по поводу дальнейшего развития теории и методологии финансово-инвестиционного анализа. Статья «Использование показателей продуктивности в мониторинге инвестиционных процессов: ограничения и новые возможности» рекомендуется к публикации в журнале «Аудит и финансовый анализ».

*Литвиненко А.Н., д.э.н., профессор, зав. кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского института внешнеэкономических связей, экономики и права*

## 8.5. USE OF PRODUCTIVITY INDICATOR AT INVESTMENT PROCESSES MONITORING: RESTRICTIONS AND NEW POSSIBILITIES

N.V. Dedukhina, Candidate of Sciences (Economic),  
Candidate for a Doctor's Degree

*Financial Academy under the Government  
of the Russian Federation*

The paper considers investment processes efficiency assessment techniques based on the use of general and particular productivity indicators.

The paper also discusses growing importance of these indicators to provide marketability and payback of investment projects during transition from raw material exporting to high technology country economic development model.

### Literature

1. M.I. Bakanov, M.V. Mel'nik, A.D. Sheremet. Teoriya ekonomicheskogo analiza (Theory of economic analysis). – The University Manual. – Moscow: Finansy i statistika, 2008.
2. N.V. Deduhina. Diagnostika i finansoviy monitoring investitsionnykh protsessov operatsionnykh i geograficheskikh segmentov biznesa. (Diagnostics & financial monitoring of investments processes in operational and geographical business segments) – Monography. – Saint-Petersburg: IVESEP, Znaniye, 2007.
3. Investitsii (Investments): Manual / edited by G.P. Podshivalenko. – Moscow.: KNORUS, 2008.
4. Konceptziya dolgosrochnogo social'no-ekonomicheskogo razvitiya Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda. (Concept of Russian Federation's long-term social and economic development until 2020) // www.economy.gov.ru.
5. E.I. Kryulov. Analiz effektivnosti proizvodstva, nauchno-tehnicheskogo progressa & hozyaistvennogo mehanizma. (Analysis of production performance, scientific and technological progress & economic engine). – Moscow: Finansy i statistika, 1991.
6. E.I. Kryulov, I.V. Szchuravkova. Analiz effektivnosti investitsionnoy i innovatsionnoy deyatel'nosti predpriyatiya (Performance analysis of the enterprise's investment & innovation activities): Manual. – Moscow: Finansy i statistika, 2001.
7. Teoreticheskie i metodologicheskie problemy innovatsionnoy sistemy obrazovaniya v Finansovoy akademii pri Pravitel'stve Rossiyskoy Federatsii. (Theoretical & methodological problems of innovative education system at the Financial Academy under the Government of the Russian Federation) – Monography / edited by Eskindarova M.A. – Moscow: Finakademia, 2008.
8. J. Richard. Analyse financiere et audit des performances. Paris: Ed. La Villeguerin, 1993.
9. V.K. Donchenko, N.N. Dzehtzer, et al. Energo-ecologicheskii audit – trebovanie sovremennosti (Energy and ecological audit: contemporary challenge) // Vestnik komiteta po tarifam Sankt-Peterburga. 2008. №1.
10. S.E. Baryukin, P.V. Sczhanov. Vzaimodeistvie finansovogo i material'nogo potokov raspredelitel'noy elektrosetvoy kompanii. (Interaction of financial & tangible flows in distributed power supply companies) // Vestnik komiteta po tarifam Sankt-Peterburga. 2007. №4.
11. GOST 19431-84. – Power and electrification. Terms and definitions.

### Keywords

Productivity indicator; investment processes efficiency; consumable resources return; present indicator; energy and ecological audit.