

3.10. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АУДИТА

Тараненко Р.Г., к.э.н., старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

ГОУ ВПО «Ставропольский государственный университет»

В статье рассмотрена методика управленческого аудита эффективности менеджмента организации. При этом результативность руководства хозяйствующего субъекта предлагается оценивать с помощью всестороннего анализа процесса функционирования, как отдельных центров ответственности, так и предприятия в целом. В качестве критериев оценки менеджмента автором выделены основные показатели деятельности аудируемого предприятия в рамках текущей, финансовой и инвестиционной деятельности.

Цель проведения управленческого аудита – выявить недостатки системы управления и найти приемлемые решения для их устранения. На эффективность процесса управления организацией решающее значение оказывают полезность информационных потоков фирмы и квалифицированное ведение дел руководством предприятия. Последнее можно определить с помощью всестороннего анализа функционирования отдельных центров ответственности и организации в целом. Поэтому подробно рассмотрим методику анализа результатов деятельности менеджмента организации. Для этого в первую очередь следует определить критерии эффективности. Обычно руководство фирмы оценивают по основным показателям функционирования самого предприятия. Речь здесь в первую очередь идет:

- о финансовых показателях, в том числе прибыли от продаж, валовой, чистой прибыли, большое значение при этом могут играть показатели рентабельности как предприятия в целом, так и по видам деятельности, структурным подразделениям и т.д.;
- о показателях движения денежных потоков организации, в том числе от финансовой, инвестиционной и операционной деятельности;
- о состоянии расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, персоналом организации, налоговыми органами и т.д.;
- о показателях эффективности использования собственного и заемного капитала организации, в том числе показателях рентабельности собственного и заемного капитала, коэффициентах оборачиваемости и капиталоемкости, продолжительности нахождения капитала в отдельных видах активов, эффекте финансового рычага;
- о показателях обеспеченности и эффективности использования производственных ресурсов, в частности обеспеченности материальными, трудовыми ресурсами, основными производственными фондами и т.д.;
- о комплексной оценке эффективности ведения дел руководством организации, которая включает инвестиционный анализ и анализ рыночной стоимости предприятия.

Выбор и последовательность приведенных направлений анализа не случайны. Так, в определенной степени примитивным, но в тоже время наиболее распространенным критерием успешности любого руководителя является тот финансовый эффект, который был благодаря его действиям получен. Чаще всего рассматриваемый критерий эффективности используется при оценке результатов деятельности руководителей центров прибыли. Это связано с тем, что они возглавляют

структурные подразделения, в которых, с одной стороны, формируются затраты организации, с другой – поступления от реализации продукции. Вместе с тем стоит отметить, что прибыль как таковая слабо отражает эффективность процесса снабжения, производства, реализации продукции, инвестиционной деятельности предприятия. Более того, в большинстве названных этапов хозяйственного процесса прибыль рассчитать практически невозможно. Рассматриваемый показатель является абсолютным. Он характеризует общий эффект работы руководителя. Прибыль можно сравнить за ряд периодов или с аналогичными показателями конкурентов. Несомненно, это ценная информация, но при этом она не характеризует меру относительности полученного эффекта, т.е. какова его доля либо в общих затратах организации, либо по отношению к конкретному виду ресурсов. Поэтому большей информативностью (полезностью) обладает другая группа показателей – показатели рентабельности деятельности предприятия. Они позволяют оценить эффективность менеджмента организации практически по всем направлениям: производство, реализация, инвестиционная деятельность и даже процесс снабжения. Но и они не лишены ряда недостатков. Рассматриваемые показатели не охватывают всего многообразия процессов и явлений, протекающих в организации. В частности, их значения не отражают эффективность использования производственных ресурсов организации. С помощью рентабельности нельзя оценить и эффективность денежных потоков предприятия, обеспеченность организации производственных и инвестиционных ресурсов и т.д. Для этих целей аудитор должен провести экономический анализ по данным направлениям.

Так, расчет и анализ движения денежных потоков организации позволяет определить результативность менеджмента с позиции эффективности текущей, инвестиционной и финансовой деятельности. В результате, также как и при анализе показателей прибыльности и рентабельности, оцениваются руководители центров прибыли предприятия. Изучение денежных потоков организации способствует не только проведению оценки стабильности поступления денежных ресурсов и рациональность их использования, но и позволяет сделать выводы о финансовом положении предприятия, проанализировать его платежеспособность и финансовую устойчивость. Данные показатели тесно связаны с такими направлениями оценки деятельности руководства организации, как анализ эффективности использования собственного и заемного капитала предприятия, анализ состояния расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, финансовыми результатами фирмы, а также инвестиционной политикой предприятия.

Оценка состояния расчетов с поставщиками и подрядчиками, покупателями и заказчиками, персоналом организации, налоговыми органами позволяет оценить эффективность политики организации в области расчетов со своими контрагентами. При этом обычно анализируется результативность деятельности руководителей центров доходов и расходов организации. Как правило, такие центры ответственности формируются на базе отделов снабжения и продаж. Их менеджеры имеют относительно небольшие полномочия. Между тем ошибочные решения в области расчетных операций могут привести к плачевным последствиям для всей организации. Так, своевременность поступления денежных

средств от покупателей позволит организовать своевременное приобретение необходимого сырья, материалов, полуфабрикатов, бесперебойно осуществлять процесс производства, расширять производственные мощности, внедрять новые виды технологий, вести агрессивную маркетинговую политику. Несвоевременные расчеты с поставщиками способствуют возникновению конфликтов, судебных разбирательств, связанных с этим дополнительных расходов предприятия и в конечном счете общему ухудшению имиджа фирмы. Нарушения расчетной дисциплины при погашении задолженности по налогам и сборам могут вообще парализовать деятельность организации, привести к серьезным убыткам и уголовным преследованиям администрации предприятия.

Эффективность использования собственного и заемного капитала организации характеризует способность менеджмента предприятия получать максимальный доход на рубль вложенных собственных и заемных средств. Грамотный руководитель так построит хозяйственную деятельность, чтобы собственный капитал фирмы направлялся на приобретение и строительство внеоборотных активов, а текущая и финансовая деятельность обеспечивалась за счет привлеченных источников финансирования. При этом руководство должно тонко чувствовать грань нарушения финансовой независимости предприятия. В случае нарушения баланса между собственными и заемными источниками финансирования предприятие рискует стать банкротом.

Рациональная организация процессов производства и реализации продукции напрямую зависит от грамотных действий руководства в области управления производственными ресурсами предприятия. Речь в первую очередь идет о снижении себестоимости продукции путем оптимизации затрат на ее изготовление и реализацию. Стоит обратить внимание на тот факт, что в основу управленческого учета предприятия положены методы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, а также приемы и методы анализа управления затратами организации. Другими словами, здесь можно наглядно наблюдать взаимосвязь и взаимообусловленность аудита эффективности управленческого учета и аудита эффективности деятельности менеджмента организации. На базе производственных подразделений организации могут формироваться как центры затрат, так и центры прибыли. Но в любом случае в процессе проведения управленческого аудита к результатам деятельности таких руководителей приковано основное внимание, так как от их действий во многом зависит целесообразность функционирования всего предприятия.

Обобщающим разделом управленческого аудита эффективности менеджмента организации выступает комплексная оценка эффективности ведения дел руководством организации. Стоит отметить, что осуществляемый в ее рамках анализ инвестиционной деятельности экономического субъекта служит важным критерием оценки умения менеджеров предприятия грамотно разработать и реализовать инвестиционную политику организации. Как правило, в этом случае оценивается деятельность руководителей центров прибыли и инвестиций. Последние создаются в крупных организациях на базе предприятий, часто расположенных в различных регионах страны. В данном случае речь идет об оценке администрации таких предприятий или даже организации в целом. Оценка

деятельности аппарата управления фирмы посвящена методика оценки рыночной стоимости предприятия. Данный способ анализа деятельности позволяет объективно определить результативность деятельности топ-менеджеров фирмы. В современных условиях ведения бизнеса, для крупных инвесторов не столько важен объем годовой прибыли организации и уровень ее финансовой устойчивости, сколько увеличение (снижение) рыночной стоимости компании.

Рассмотрим более подробно каждое направление оценки эффективности менеджмента компании.

В рамках управленческого аудита анализ финансовых результатов организации предполагает расчет показателей прибыльности и рентабельности предприятия в целом и по отдельным видам деятельности. В масштабах организации обобщенные данные о финансовых результатах сосредоточены в отчете о прибылях. Данный документ включает:

- валовую прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- чистую прибыль.

Наибольшее значение, с точки зрения управленческого аудита, имеет валовая прибыль организации. Это связано с тем, что данный показатель формируется за счет основной деятельности организации:

- производства и реализации продукции;
- оказания различного рода услуг;
- продажи товаров.

Как правило, именно основная деятельность фирмы обеспечивает ей основную долю дохода, а следовательно, и устойчивый экономический рост. Поэтому от того, насколько эффективен процесс производства, сбалансирована структура реализуемой продукции, грамотно продумана маркетинговая политика, зависит процветание предприятия. Показатель валовой прибыли наиболее точно отражает эффективность ведения дел руководством предприятия. Путем вычитания из него коммерческих и управленческих расходов формируется прибыль от продаж, которая характеризует влияние на финансовый результат организации расходов периода.

Прибыль до налогообложения включает прибыль от продаж, а также финансовый результат от прочих видов деятельности. К прочим видам деятельности относятся:

- проценты к получению (например, по займам, которые выдала ваша фирма);
- проценты к уплате (например, по займам, которые получила ваша фирма);
- доходы от участия в других фирмах (например, дивиденды);
- доходы и расходы от продажи основных средств или материалов;
- курсовые разницы, штрафы, уплаченные за нарушение фирмой условий договоров и др.

Соответственно при анализе прибыльности организации следует учитывать влияние доходов и расходов от прочих видов деятельности на налогооблагаемую прибыль. Зависимость финансового результата от операционных и внереализационных доходов и расходов говорит о достаточно низком уровне компетентности руководства фирмы. Подобный вид прибыли носит неустойчивый характер и может привести к ухудшению финансового состояния предприятия.

Чистая прибыль является итоговым финансовым результатом. Она определяет результативность работы

организации за отчетный период деятельности и может служить общим критерием оценки деятельности руководства предприятия за финансовый год.

Аудиторская проверка эффективности менеджмента фирмы предполагает анализ состава и динамики показателей прибыли, их структуру, оценку выполнения плана, а также прогноз прибыльности предприятия в кратко, средне и долгосрочной перспективе.

Рассмотрим методику проведения анализа более подробно. Оценка структуры и динамики финансовых показателей предприятия предполагает вертикальный и горизонтальный анализ отчета о прибылях и убытках. При этом рассчитываются абсолютные и относительные темпы роста (прироста) изучаемых величин. Для определения уровня выполнения плана и причин расхождения с фактическими данными проводится детерминированный факторный анализ показателей прибыльности предприятия. Так, с целью определения основных причин изменения валовой прибыли аудитор может воспользоваться следующей аддитивной моделью:

$$P_{\text{вал}} = V_n - C_n,$$

где

$P_{\text{вал}}$ – валовая прибыль;

V_n – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг;

C_n – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

$$P_{\text{вал}} = (V_1 + V_2 + \dots + V_n) - (C_1 + C_2 + \dots + C_n)$$

или

$$P = \sum_{i=1}^n V_i - \sum_{i=1}^n C_i,$$

где

V_1, V_2, \dots, V_n – выручка по видам реализуемой продукции;

C_1, C_2, \dots, C_n – себестоимость по видам реализуемой продукции.

Большое внимание при оценке эффективности деятельности менеджмента организации уделяется факторному анализу прибыли от продаж. Прежде всего это связано с тем, что анализ данного показателя позволяет:

- оценить результативность руководства предприятия за анализируемый период времени;
- оценить резервы повышения эффективности производства;
- наметить шаги по оптимизации системы управления предприятием.

В качестве основных факторов, влияющих на показатель финансового результата от продажи продукции, можно выделить:

- объем продаж продукции (в натуральном выражении Op);
- структуру продукции S_n ;
- себестоимость C ;
- уровень цен p ;
- коммерческие расходы K_p ;
- управленческие расходы Y_p .

Учитывая перечисленные факторы, математическая модель прибыли от продаж будет иметь следующий вид:

$$P_n = Op * \sum_{i=1}^n S_i (p_i - C_i) - K_p - Y_p.$$

Прибыль от продаж можно представить и в более привычном виде:

$$P_n = V_n - C_n - K_p - Y_p.$$

Но в этом случае аудитор не сможет определить влияния на нее объема продаж, себестоимости, структуры и цены реализованной продукции.

Оценка влияния основных факторов на изменение прибыли до налогообложения может быть осуществлена посредством, следующей математической модели:

$$\Delta P_{\text{дн}} = \Delta P_n + \Delta P_{\text{пр}},$$

где

$\Delta P_{\text{дн}}$ – прирост прибыли до налогообложения;

ΔP_n – прирост прибыли от продаж;

$\Delta P_{\text{пр}}$ – прирост финансового результата от прочих

видов деятельности.

Для анализа чистой прибыли можно воспользоваться следующей формулой:

$$\Delta P_{\text{ч}} = \Delta V_n - \Delta C_n - \Delta K_p - \Delta Y_p + \Delta Pr_{\text{д}} - \Delta Pr_{\text{р}} - \Delta H_{\text{нр}},$$

где

$\Delta P_{\text{ч}}$ – прирост чистой прибыли;

ΔV_n – прирост выручки;

ΔC_n – прирост себестоимости проданных товаров;

ΔK_p – прирост коммерческих расходов;

ΔY_p – прирост управленческих расходов;

$\Delta Pr_{\text{д}}$ – прирост прочих доходов и расходов;

$\Delta Pr_{\text{р}}$ – прирост прочих расходов;

$\Delta H_{\text{нр}}$ – прирост текущего налога на прибыль.

Детерминированный факторный анализ представленных моделей можно провести с помощью методов элиминирования, а именно: способом цепных подстановок, абсолютных и относительных разниц и т.д. Выбор того или иного способа зависит от особенностей математических моделей.

Мы рассмотрели общие показатели прибыльности организации. Между тем для оценки эффективности деятельности того или иного менеджера можно применять анализ прибыльности того или иного структурного подразделения или вообще вида продукции. Администрация крупных организаций для целей оценки деятельности центров ответственности практикует применение внутреннего хозрасчета на базе трансфертного ценообразования. Подобная организация хозяйственной деятельности позволяет оценивать прибыльность практически всех видов деятельности, в том числе внутренних услуг. Подобная практика дает широкие возможности для анализа показателей прибыли и рентабельности. Последние стоит рассмотреть отдельно.

Как мы уже говорили, показатели прибыли не позволяют в полной мере оценить эффективность управленческого персонала организации. Более объективную оценку можно дать при анализе системы показателей рентабельности. Рентабельность – относительный показатель эффективности. Она рассчитывается как отношение прибыли к интересующему аудитора показателю деятельности организации. Например, отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов называется рентабельностью основных производственных фондов или фондорентабельностью.

Наиболее важными для целей проведения управленческого аудита показателями являются:

- рентабельность продаж (данный показатель может рассчитываться либо как по отдельным видам деятельности организации, так и по всему объему продаж);
- рентабельность активов организации (по видам активов, например рентабельность оборотных, внеоборотных активов, основных производственных фондов или материальных запасов);
- рентабельность затрат (по видам расходов, это может быть рентабельность прямых материальных затрат, прямых затрат на оплату труда, косвенных расходов и т.д.);
- рентабельность капитала (рентабельность собственного, заемного или совокупного капитала).

Анализ рентабельности предполагает последовательное дробление числителя и знаменателя на факторы более низкого порядка с последующим определением их влияния на результирующий показатель. Рассмотрим на примере рентабельности продаж процесс формирования детерминированной факторной модели более подробно. Возьмем исходную формулу:

$$R_{np} = \frac{P_{ч}}{V_n} * 100\% ,$$

где

$P_{ч}$ – чистая прибыль;

V_n – выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Если подставить в числитель рассмотренную нами ранее формулу чистой прибыли, а в знаменатель – сумму произведений объема реализации по каждой товарной группе и цены реализации, то получим расширенную модель рентабельности:

$$R_{np} = \frac{Op \sum_{i=1}^n p_i * S_i - C_n - K_p - Y_p + Pr_d - Pr_p - H_{np}}{Op \sum_{i=1}^n p_i * S_i} * 100\%$$

В этой связи для целей управленческого аудита определенный интерес вызывает пятифакторная модель рентабельности активов организации, выведенная Любушиным Н.П. [3]):

$$\begin{aligned} R_a &= \frac{P}{OC + C_n} = \frac{P / V_n}{OC / V_n + C_n / V_n} = \\ &= \frac{(V_n - C) / V_n}{OC / V_n + C_n / V_n} = \\ &= \frac{1 - [MЗ / V_n + З / V_n + A / V_n + Pr_p / V_n]}{OC / V_n + C_n / V_n} \end{aligned}$$

отсюда

$$R_a = \frac{1 - (ME + ZE + AE + Pr_p / V)}{\Phi E + KЗ} ,$$

где

R_a – рентабельность активов организации;

OC – среднегодовая стоимость основных средств;

$З$ – производственные запасы организации;

$MЗ$ – материальные затраты организации;

ME – материалоемкость;

ZE – зарплатоемкость продукции;

AE – амортизациоёмкость;

Pr_p – прочие расходы.

Данная модель позволяет оценить влияние на финансовый результат показателей использования ресурсов организации.

В качестве основного недостатка показателей прибыльности и рентабельности организации можно выде-

лить отсутствие тесной связи между ними и реальными поступлениями денежных средств за реализованную продукцию. Это связано с тем, что в соответствии с правилами бухгалтерского учета выручка предприятия отражается методом начисления, т.е. по отгрузке товара. В результате даже при высоких показателях прибыльности у организации могут отсутствовать свободные денежные средства. Подобная ситуация возникает тогда, когда у фирмы накапливается просроченная дебиторская задолженность. Итогом получения такой выручки может стать потеря финансовой устойчивости, платежеспособности предприятия и возникновение реальной угрозы банкротства. Поэтому одним из основных показателей эффективности ведения дел менеджментом организации является оценка движения денежных потоков организации.

В современной литературе по анализу хозяйственной деятельности организации выделяют два основных метода оценки денежных потоков: прямой и косвенный. Прямой метод является традиционным, он достаточно прост и представляет собой вертикальный и горизонтальный анализ отчета о движении денежных средств. Вертикальный анализ отражает изменение структуры денежных потоков в разрезе текущей, финансовой и инвестиционной деятельности предприятия. Для этого рассчитываются относительные показатели структуры – доли. Горизонтальный анализ направлен на изучение динамики рассматриваемых направлений деятельности организации. Он предполагает рассмотрение абсолютных и относительных величин динамики – темпы роста, прироста и т.д.

Рекомендованная Министерством финансов РФ и Государственным комитетом РФ по статистике ф. №4 «Отчет о движении денежных средств» не совсем удачно подходит для проведения анализа денежных потоков организации. В частности, затруднителен анализ структуры поступления и оттока денежных средств по основным направлениям деятельности хозяйствующего субъекта. Данный вид анализа предполагает определение доли части в целом, например величины расходования денежных средств по видам деятельности организации в общей величине их оттока по соответствующему направлению. Но в отчете отсутствуют итоговые показатели как поступления, так и оттока денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. Несколько лучше обстоит дело с проведением горизонтального анализа. Он возможен по отдельным направлениям движения денежных средств в рамках видов деятельности организации. Однако и в этом случае возникают сложности при оценке динамики общего объема поступления и оттока денежных средств в рамках рассматриваемых видов деятельности.

Поэтому для целей анализа денежных потоков организации аудиторю следует изменить структуру этой формы, сгруппировав ее в соответствии с характером движения исследуемых ресурсов и дополнив рядом столбцов учитывающих направления деятельности предприятия.

Помимо вертикального и горизонтального анализа при прямом методе оценки денежных средств организации рассчитывается ряд показателей, позволяющих определить эффективность ведения дел руководством предприятия. Наиболее известные из них:

- показатель обеспеченности организации денежными средствами;

- показатель оценки интервала самофинансирования предприятия;
- показатель достаточности денежного потока [4, с. 364].

С помощью первого показателя можно определить, сколько дней может функционировать организация без дополнительного поступления денежных средств. Расчеты производятся по формуле:

$$O = \frac{\bar{D}}{Пл_{тек}} * 365,$$

где

O – обеспеченность денежными средствами;

\bar{D} – средняя за отчетный период величина денежных средств;

$Пл_{тек}$ – платежи по текущей деятельности.

Для оценки периода функционирования организации за счет имеющегося остатка денежных ресурсов, а также за счет краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности используется показатель интервала самофинансирования предприятия.

$$C = \frac{\bar{D} + ФВ_{кр} + ДЗ}{Пл_{тек}},$$

где

$ФВ_{кр}$ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ – дебиторская задолженность.

Что же касается достаточности денежного потока, в литературе по анализу хозяйственной деятельности выделяют две разновидности данного показателя.

Первый показатель – достаточности денежного потока по текущей деятельности для финансирования капиталовложений организации во внеоборотные активы и достаточности денежного потока для финансирования финансовой деятельности организации. Они характеризуют степень финансирования инвестиционных программ и возможность предприятия погашать свои обязательства за счет собственных средств. Первый рассчитывается следующим образом:

$$D_{тек} = \frac{D_{тек}^ч}{Пл_{инв}}.$$

Второй показатель определяется по формуле:

$$D_{тек} = \frac{D_{тек}^ч}{Пл_{фин}},$$

где

$D_{тек}^ч$ – чистые денежные средства от текущей деятельности;

$Пл_{инв}$ – платежи по инвестиционной деятельности;

$Пл_{фин}$ – платежи по финансовой деятельности.

В качестве основного недостатка прямого метода можно выделить отсутствие взаимосвязи между финансовым результатом организации и ее денежными потоками. На это большое влияние оказывает несовершенство методологии организации учетного процесса. Помимо упомянутого ранее несоответствия во времени факта признания выручки и реального поступления платежа, на различие между прибылью организации и ее денежными потоками оказывает приобретение и реализация внеоборотных активов, начисление амортизации, получение кредитов и займов и т.д. Для устранения данного несоответствия аудитор

может использовать косвенный метод анализа отчета о прибылях и убытках.

Косвенный метод предполагает расчет и анализ движения денежных средств организации вследствие преобразования полученного в отчетном периоде финансового результата. Для этого аудитор должен сделать корректирующие проводки, в результате которых устанавливается соответствие между:

- финансовым результатом и собственными оборотными активами организации;
- изменением собственных оборотных активов организации и движением денежных средств.

Первый блок проводок предполагает прибавление суммы начисленной по счетам 02 и 05 амортизации к финансовому результату организации. Отнесенная на финансовый результат остаточная стоимость реализованных внеоборотных активов также должна быть прибавлена к прибыли организации. Это связано с тем, что затраты, вызванные приобретением объектов основных средств и нематериальных активов, были осуществлены в прошлые периоды функционирования организации, в результате износ и недоамортизированная стоимость рассматриваемых объектов в отчетном периоде не приводят к оттоку денежных средств, хотя и относятся к прочим расходам организации.

Вторая группа проводок призвана скорректировать движение активов по статьям оборотного капитала с учетом изменения денежного потока организации. Например, в отчетном периоде величина дебиторской задолженности и соответственно выручки возросла на 340 тыс. руб. (увеличение конечного дебетового сальдо по счету 62 по сравнению с начальным на указанную сумму). Следовательно, организация недополучила денежных поступлений на сумму 340 тыс. руб. И, наоборот, в следующем году, когда дебиторы расплатятся за приобретенные товары, работы, услуги, предприятие получит причитающиеся ему денежные средства, однако данные поступления не повлияют на финансовый результат этого периода. Встречается другая ситуация когда отток денежных средств организации был произведен в отчетном периоде, а расходы, влияющие на финансовый результат предприятия, будут отражены в других периодах. Обычно это можно наблюдать в случае приобретения внеоборотных активов, а также при возникновении расходов будущих периодов. В первом и во втором случае прибыль отчетного года следует уменьшить на величину относящейся к этому периоду дебиторской задолженности либо стоимости приобретенных внеоборотных активов или величины расходов на счете 97. Увеличение величины финансового результата может потребоваться при возникновении затрат и отсутствии связанного с ними оттока денежных ресурсов. Происходит это в результате начисления амортизации или отнесения расходов будущих периодов на издержки производства или обращения.

В результате проведения косвенного анализа формируется таблица, отражающая степень влияния изменений в активах и пассивах предприятия на величину денежных потоков организации.

Одним из значимых факторов, влияющих на формирование денежных потоков организации, является политика руководства фирмы в области расчетных операций с контрагентами. От эффективности управления дебиторской и кредиторской задолженностью напрямую зависит платежеспособность и финансовая устойчивость фирмы, так как именно эти операции определяют

своевременное поступление денежных средств от текущей и финансовой деятельности организации. При этом анализ состояния расчетов с дебиторами предполагает анализ структуры и динамики дебиторской задолженности, скорость ее оборачиваемости, оценку дисконтированной стоимости данного актива.

Анализ структуры и динамики дебиторской задолженности проводится в целях оценки ее качества, выявления основных факторов на него влияющих. При этом аудитору важен не только ретроспективный, но и прогнозный анализ расчетов:

- с покупателями и заказчиками;
- с поставщиками и подрядчиками по авансам выданным;
- с подотчетными лицами;
- с персоналом по прочим операциям и т.д.

При анализе состава дебиторской задолженности аудитор должен рассчитать следующие показатели:

- долю долгосрочной и краткосрочной дебиторской задолженности в общем объеме текущих активов;
- долю сомнительной задолженности в составе дебиторской;
- долю сомнительной задолженности в общем объеме текущих активов.

Первые два показателя рассчитываются по формулам:

- для долгосрочной дебиторской задолженности

$$Y_{ддз} = \frac{ДДЗ}{А_{тек}} * 100\%,$$

- для краткосрочной дебиторской задолженности

$$Y_{кдз} = \frac{КДЗ}{А_{тек}} * 100\%.$$

Тогда доля всей задолженности в оборотных активах составит:

$$Y_{дз} = \frac{ДДЗ + КДЗ}{А_{тек}} * 100\% = \frac{ДЗ}{А_{тек}} * 100\%,$$

где

$Y_{дз}$ – удельный вес всей задолженности в оборотных активах;

$Y_{ддз}$ – удельный вес долгосрочной дебиторской задолженности;

$Y_{кдз}$ – удельный вес краткосрочной дебиторской задолженности;

$ДЗ$ – балансовая стоимость дебиторской задолженности;

$ДДЗ$ – величина долгосрочной дебиторской задолженности;

$КДЗ$ – величина краткосрочной дебиторской задолженности;

$А_{тек}$ – сумма текущих активов организации.

Доля сомнительной задолженности в составе дебиторской ($Y_{сдз}$) рассчитывается следующим образом:

$$Y_{сдз} = \frac{СДЗ}{ДЗ} * 100\%,$$

где $СДЗ$ – сомнительная дебиторская задолженность.

Доля сомнительной задолженности в общем объеме текущих активов соответственно по формуле:

$$Y_{сдз} = \frac{СДЗ}{А_{тек}} * 100\%.$$

Отсутствие или незначительный удельный вес сомнительной задолженности в общем объеме текущих активов, небольшая и постоянно снижающаяся доля долгосрочной задолженности в структуре обяза-

тельств контрагентов подтверждает успешность деятельности руководства организации. Соответственно негативной является обратная ситуация, когда организация фактически финансирует своих дебиторов, лишаясь так необходимых для нее самой свободных денежных средств.

Не менее важными для оценки эффективности менеджмента предприятия являются показатели оборачиваемости дебиторской задолженности. Наиболее известные из них:

- средняя оборачиваемость дебиторской задолженности;
- коэффициент закрепления средств в дебиторской задолженности;
- средняя длительность одного оборота дебиторской задолженности.

С помощью средней оборачиваемости можно определить количество оборотов дебиторской задолженности за исследуемый период. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$O_{дз} = \frac{V_n}{ДЗ},$$

где

$O_{дз}$ – оборачиваемость дебиторской задолженности;

$ДЗ$ – средняя дебиторская задолженность;

V_n – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Эффективность работы руководителей отдела сбыта тем выше, чем большее количество оборотов совершит дебиторская задолженность в анализируемом периоде.

Коэффициент закрепления средств в дебиторской задолженности – показатель, обратный средней оборачиваемости дебиторской задолженности, характеризует величину дебиторской задолженности, приходящуюся на 1 руб. выручки от продажи товаров, продукции, работ, услуг и рассчитывается по формуле:

$$K_{закдз} = \frac{ДЗ}{V_n},$$

Чем меньше данный показатель, тем выше эффективность расчетных взаимоотношений с покупателями, заказчиками и другими дебиторами организации.

Средняя длительность одного оборота дебиторской задолженности показывает время пребывания средств в дебиторской задолженности. Он отвечает на вопрос: каков период иммобилизации ресурсов организации, в составе дебиторской задолженности? Чем меньше период оборота, тем результативнее политика менеджмента предприятия в области расчетных операций. Длительность оборота имеет следующий порядок расчета:

$$DO_{дз} = \frac{ДЗ * t}{V_n},$$

где

$DO_{дз}$ – средняя длительность одного оборота дебиторской задолженности;

t – количество дней в анализируемом периоде.

На завершающем этапе анализа дебиторской задолженности рассчитываются показатели дисконтированной стоимости денежных средств иммобилизованных в дебиторской задолженности и объем ресурсов инвестируемых в рассматриваемый вид актива организации. Первый показатель рассчитывается по формуле:

$$TDC_{ДЗ} = ДЗ * e^{dt},$$

где

$TDC_{ДЗ}$ – текущая дисконтированная стоимость де-нежных средств иммобилизованных в дебиторской за-долженности;

$ДЗ$ – балансовая стоимость дебиторской задолжен-ности;

t – период погашения дебиторской задолженности;

d – ставка дисконтирования (обычно используется величина процентного дохода по депозитным вкладам в коммерческом банке);

e – постоянная величина, равная 2,718282.

В процессе прогнозирования дебиторской задолжен-ности определяется необходимый объем ресурсов, инвестируемых в дебиторскую задолженность. Расчеты проводятся следующим образом:

$$S_{ДЗ} = \frac{K_k * C_i * (\bar{t}_k + \bar{t}_o)}{P_i * 360},$$

где

$S_{ДЗ}$ – объем ресурсов, инвестируемых в дебитор-скую задолженность;

K_k – коммерческий кредит;

C_i – себестоимость i -го вида продукции;

P_i – цена i -го вида продукции;

\bar{t}_k – средний период предоставления кредита, дни;

\bar{t}_o – средний период отсрочки по платежам за кре-дит, дни.

Оценка эффективности расчетов с кредиторами про-водится аналогичным образом. В процессе управлен-ческого аудита исследуется структура кредиторской задолженности, ее динамика, скорость оборачиваемо-сти обязательств организации. При этом аудитор ана-лизирует:

- динамику всей кредиторской задолженности и каждого ее вида за исследуемый период;
- долю долгосрочной и краткосрочной кредиторской задол-женности, в том числе по кредитам и займам, перед по-ставщиками и подрядчиками, налоговыми органами, пер-соналом организации и т.д. в общем объеме обязательств организации;
- долю просроченной задолженности в составе кредиторской;
- оборачиваемость кредиторской задолженности в целом и по каждому ее виду и т.д.

В процессе оценки эффективности менеджмента ор-ганизации большое значение уделяется рассмотрению возможных вариантов развития взаимоотношений с кредиторами в будущем. Для этого задолженность группируется по срокам погашения и сравнивается с прогнозом движения денежных средств организации.

Рассмотрим ряд показателей более подробно. Так при анализе оборачиваемости кредиторской задол-женности рассчитываются:

- средняя оборачиваемость кредиторской задолженности;
- коэффициент закрепления и средняя длительность одно-го оборота кредиторской задолженности.

Первый показатель определяется по формуле:

$$O_{КЗ} = \frac{V_n}{KЗ},$$

где

$O_{КЗ}$ – оборачиваемость кредиторской задолженности;

$\overline{KЗ}$ – средняя кредиторская задолженность;

V_n – выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг.

Коэффициент закрепления ($K_{ЗакКЗ}$), характеризует эффективность использования средств кредиторской задолженности. Он показывает величину обязательств организации, приходящуюся на 1 руб. выручки от про-дажи товаров, продукции, работ, услуг. Определяется по формуле:

$$K_{ЗакКЗ} = \frac{\overline{KЗ}}{V_n},$$

Длительность одного оборота кредиторской задол-женности рассчитывается аналогично подобному по-казателю оборачиваемости дебиторской задолженно-сти:

$$DO_{КЗ} = \frac{\overline{KЗ} * t}{V_n},$$

где

$DO_{КЗ}$ – средняя длительность одного оборота кредиторской задолженности;

t – количество дней в анализируемом периоде.

Финансовый результат организации, дебиторская и кредиторская задолженности являются важными со-ставляющими собственного и заемного капитала. По-этому их анализ имеет большое значение при управ-ленческом аудите ведения дел руководством фирмы. Но, рассматривая части, не следует забывать о целом. Формирование рациональной структуры и эффектив-ность использования активов, а тем более пассивов организации – залог успешности бизнеса в любой сфере деятельности. Поэтому одними из наиболее универсальных и широко используемых критериев оценки результативности менеджмента организации, являются показатели:

- рентабельности и оборачиваемости совокупного, собст-венного и заемного капитала организации;
- эффективности использования собственного и заемного капитала, в том числе эффект финансового рычага и фи-нансовый леверидж.

Среди показателей рентабельности капитала ор-ганизации выделяют рентабельность собственного, за-емного, функционирующего и конечно совокупного ка-питала.

Общая формула определения рентабельности соб-ственного капитала организации будет иметь вид:

$$R_{СК} = \frac{P_ч}{СК},$$

где

$P_ч$ – прибыль до налогообложения (чистая прибыль);

$\overline{СК}$ – средняя величина собственного капитала за анализируемый период.

Среднюю величину собственного капитала можно определить по формуле средней арифметической. Стоит отметить, что расчет величины данного показателя может быть осуществлен несколькими спосо-бами, в зависимости от методики определения собствен-ного капитала. Так, при наличии лишь информации, содержащейся в разделе 3 бухгалтерского баланса, формула расчета рассматриваемого показателя будет иметь вид:

$$R_{СК} = \frac{P_{\text{дн}}}{\text{стр. 490}}.$$

При этом в знаменателе отражается среднее значение итога раздела 3 баланса за анализируемый период времени.

Данный расчет будет носить точный характер, если у организации отсутствуют доходы будущих периодов (стр. 640 баланса), в противном случае целесообразно воспользоваться другой математической моделью:

$$R_{СК} = \frac{P_{\text{дн}}}{\text{стр. 490} + \text{стр. 640}}.$$

Однако наибольшую ценность для целей факторного анализа и соответственно оценки менеджмента предприятия представляет третий способ определения рентабельности собственного капитала:

$$R_{СК} = \frac{P_{\text{дн}}}{ЧА},$$

где

ЧА – средняя величина чистых активов организации.

Учитывая особенность расчета чистых активов предприятия, при проведении детерминированного факторного анализа рентабельности собственного капитала аудитор в знаменателе формулы может выделить такие факторы:

- общая величина активов предприятия за минусом задолженности учредителей по взносам в уставный капитал;
- общая величина долгосрочных обязательств организации;
- сумма краткосрочных обязательств за минусом доходов будущих периодов.

Рентабельность заемного капитала показывает эффективность использования заемных источников финансирования организации, чем выше данный показатель, тем выше финансовая устойчивость организации. Данный показатель рассчитывается как отношение прибыли до налогообложения (чистой прибыли) к среднегодовой стоимости обязательств организации.

Расчет рентабельности совокупного капитала производится по формуле:

$$R_{К} = \frac{P_{\text{дн}}}{СК + ЗК}$$

или

$$R_{К} = \frac{P_{\text{дн}}}{ОК + ОБК},$$

где

R_к – рентабельность совокупного капитала;

P_{дн} – прибыль до налогообложения;

СК, ЗК – собственный, заемный капитал;

ОК, ОБК – основной, оборотный капитал.

Стоит отметить, что повсеместное применение показателей рентабельности обусловлено несколькими причинами.

- Во-первых, это безусловно оценка финансового результата организации.
- Во-вторых, анализ эффективности использования активов предприятия и источников их образования (собственного и заемного капитала).

Поэтому, например, рентабельность совокупного капитала называется рентабельностью активов организации и характеризует эффективность их использования. Если в знаменателе дроби оставить собственный капитал и долгосрочный заемный капитал, тогда получим рента-

бельность инвестиционного капитала. Так как долгосрочный заемный капитал в краткосрочном периоде играет для предприятия ту же роль, что и собственный.

С рентабельностью капитала организации тесным образом связаны показатели его оборачиваемости. Это обусловлено взаимозависимостью среднегодовой величины прибыли организации от оборачиваемости ее активов, представляющих материальное выражение собственного и заемного капитала организации. Поэтому в процессе проведения управленческого аудита, при оценке эффективности менеджмента фирмы, аудитор должен уделить большую роль расчету и анализу следующих показателей оборачиваемости капитала организации:

- коэффициент оборачиваемости совокупного капитала;
- продолжительность одного оборота совокупного капитала;
- коэффициент оборачиваемости собственного капитала;
- продолжительность одного оборота собственного капитала.

Коэффициент оборачиваемости совокупного капитала **O_к** рассчитывается как отношение чистой выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) **V_н** к среднегодовой стоимости капитала организации (собственного **СК** и заемного **ЗК**, либо основного **ОК** и оборотного **ОБК**):

$$O_{к} = \frac{V_{н}}{СК + ЗК}$$

или

$$O_{к} = \frac{V_{н}}{ОК + ОБК}.$$

Как видно из приведенных выше формул, оборачиваемость совокупного капитала напрямую зависит не только от оборачиваемости собственного и заемного капитала, но и от состава актива аудируемой организации и оборачиваемости основного (внеоборотного) и оборотного капитала. При этом наибольшую роль играет именно соотношение оборотного и основного капитала в структуре совокупного. Чем выше доля основного капитала, тем ниже оборачиваемость совокупного, и наоборот – чем выше доля оборотного, тем выше оборачиваемость совокупного капитала организации.

В качестве другого важного показателя оборачиваемости совокупного капитала организации выступает продолжительность одного оборота. Расчет производится в днях. При этом чем меньшее количество дней необходимо для совершения полного оборота капитала организации, тем выше уровень эффективности менеджмента аудируемого предприятия. Математическая модель определения длительности оборота совокупного капитала имеет следующий вид:

$$П_{ОБК} = \frac{\bar{K} * D}{V_{н}},$$

где

П_{ОБК} – продолжительность одного оборота совокупного капитала;

\bar{K} – среднегодовая стоимость совокупного капитала (рассчитывается по формуле средней хронологической);

D – количество календарных дней в анализируемом периоде.

При оценке эффективности использования заемного капитала большую роль играет расчет и анализ эффекта финансового рычага. Он позволяет оценить повышение рентабельности собственного капитала организации в результате привлечения заемных источ-

ников финансирования хозяйствующего субъекта. Эффект финансового рычага (ЭФР) может рассчитываться несколькими способами в зависимости:

- от того, учитываются ли проценты по обслуживанию долга при налогообложении прибыли;
- индексируется ли задолженность предприятия в зависимости от уровня инфляции в стране.

Если приведенные факторы не учитываются, то расчет эффекта производится по формуле:

$$\text{ЭФР} = (R_k * (1 - \frac{\Sigma H}{\Sigma P}) - \text{СмСП}) * \frac{3K}{СК},$$

где

R_k – рентабельность совокупного капитала;

ΣH – сумма налогов;

ΣP – сумма прибыли;

СмСП – ставка ссудного процента.

Математическая формула эффекта финансового рычага примет иной вид в случае включения процентов по обслуживанию долга в расходы при определении величины налогооблагаемой прибыли. В этом случае ставка ссудного процента за привлеченные средства будет скорректирована и формула примет вид:

$$\text{ЭФР} = (R_k * (1 - \frac{\Sigma H}{\Sigma P}) - \text{СмСП}(1 - \frac{\Sigma H}{\Sigma P})) * \frac{3K}{СК}.$$

В случае высокой инфляции и несвоевременной индексации задолженности и процентов по обслуживанию долга приведенная формула не позволит произвести точный расчет эффекта финансового рычага. При данных обстоятельствах целесообразнее воспользоваться следующим расчетом:

$$\text{ЭФР} = (R_k - \frac{\text{СмСП}}{1 + \text{ИНФ}})(1 - \frac{\Sigma H}{\Sigma P}) * \frac{3K}{СК} + \frac{\text{ИНФ} * 3K}{(1 + \text{ИНФ})СК} * 100\%,$$

где ИНФ – индекс инфляции.

Одним из элементов рассмотренных выше формул выступает разность между рентабельностью совокупного капитала и стоимостью заемных средств организации. Этот показатель носит название дифференциала эффекта финансового рычага. Считается, что положительный ЭФР наблюдается в том случае, если его дифференциал имеет положительное значение, в противном случае эффект финансового рычага будет носить отрицательный характер, что несет значительную угрозу для финансовой устойчивости и платежеспособности фирмы. Другой не менее важной составляющей эффекта финансового рычага выступает его плечо ПФР , равное отношению заемного капитала $3K$ к собственному капиталу $СК$. Изменяя размер плеча финансового рычага, менеджмент компании может влиять на динамику показателей прибыли и доходности собственного капитала организации. Эффект финансового рычага по сути определяет целесообразность привлечения заемных средств. Так, на предприятии необходимо увеличивать соотношение заемного и собственного капитала, пока рентабельность совокупного капитала будет превышать стоимость заемного. Только в этом случае, чем выше плечо финансового рычага, тем выше рост доходности собственного капитала организации. Аудитор при анализе эффективности ведения дел менеджментом организации должен учитывать эту взаимосвязь и определить целесообразность роста доли заемных источников фи-

нансирования за исследуемый период деятельности предприятия. При этом он должен не останавливаться на оценке рассматриваемого показателя и его составляющих. Дело в том, что эффект финансового рычага является элементом другого важного, с точки зрения управленческого аудита, критерия оценки деятельности руководства предприятия – финансового левериджа $K_{\text{фл}}$, представляющего следующее соотношение:

$$K_{\text{фл}} = \frac{(P_{\text{ч1}} - P_{\text{ч0}}) * 100\%}{P_{\text{ч0}}} \div \frac{(P_{\text{в1}} - P_{\text{в0}}) * 100\%}{P_{\text{в0}}},$$

где

$P_{\text{ч0}}, P_{\text{ч1}}$ – чистая прибыль в базисном и отчетном периодах;

$P_{\text{в0}}, P_{\text{в1}}$ – валовая прибыль в базисном и отчетном периодах.

Данный показатель позволяет оценить степень влияния менеджмента организации на уровень прибыли путем изменения в структуре источников финансирования соотношения собственного и заемного капитала. При этом сам по себе финансовый рычаг не может служить критерием эффективности руководства, так как в этом случае он показывает лишь степень риска деятельности хозяйствующего субъекта. Если же рассматривать его во взаимосвязи с уровнем и динамикой прибыльности предприятия, то он начинает играть в процессе аудита двоякую роль. Высокое значение рычага при повышении прибыльности предприятия несет положительный эффект, многократно увеличивая финансовый результат, но при уменьшении эффективности функционирования предприятия наблюдается обратная картина, снижение рентабельности также происходит более высокими темпами, нежели при обычных обстоятельствах. Поэтому с позиции управленческого аудита значительный уровень финансового рычага может рассматриваться как положительный факт при высокой рентабельности предприятия и ожидаемом росте его финансовых показателей в будущем и отрицательным в случае нестабильности деятельности организации и возможном снижении эффективности его функционирования.

Для функционирования любой организации независимо от отраслевой принадлежности необходимы ресурсы. Их состав и соотношение зависит от сферы и масштабов деятельности, уровня автоматизации хозяйственных процессов, ассортимента и технологии производства выпускаемой продукции, реализуемых товаров, оказываемых услуг. Управленческий аудит оценки эффективности деятельности менеджмента организации предполагает проведение проверяющим всестороннего анализа обеспеченности предприятия ресурсами, а также эффективности их использования. По сложившейся традиции рассмотрим методику данного раздела аудита на примере предприятий промышленности. Основными факторами производства здесь выступают основные производственные фонды, материальные и трудовые ресурсы.

Обеспеченность хозяйствующего субъекта производственными ресурсами оценивается с помощью системы показателей представленной на схеме (рис. 1).

Как видно из схемы, обеспеченность предприятия основными производственными фондами аудитор может определить, рассчитав:

- потребность организации в оборудовании по каждому типу;

- показатели обеспечения оборудованием и ввода основных средств в эксплуатацию;
- коэффициенты обновления и выбытия основных производственных фондов.

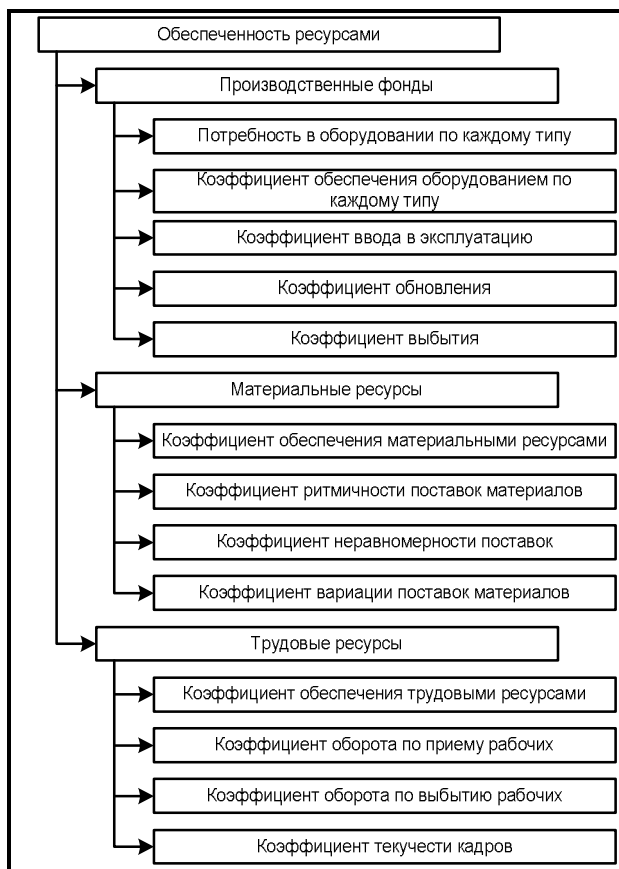


Рис. 1. Показатели обеспеченности предприятия ресурсами

С позиции оценки уровня обеспеченности предприятия основными фондами для целей реализации производственной программы организации наибольшую аналитическую ценность представляют первые два показателя. Они позволяют учесть такие факторы:

- запланированный объем производства в разрезе каждого вида продукции;
- нормы времени, необходимые для производства продукции соответствующего вида и объема как по отдельным структурным подразделениям, так и по предприятию в целом;
- имеющийся парк оборудования, позволяющего произвести запланированную номенклатуру изделий;
- планируемый фонд времени работы оборудования;
- планируемый коэффициент выполнения норм по каждому виду оборудования.

Исходя из этого, расчет потребности предприятия в производственных фондах $Поб$ производится по следующей формуле:

$$Поб = \frac{\sum Пр_i t_i}{K_{ен} \PhiРО_n},$$

где

$Пр_i$ – объем производства i -го вида продукции в штуках;

t_i – нормы времени, необходимые для производства единицы продукции соответствующего вида;

$K_{ен}$ – планируемый коэффициент выполнения норм;

$\PhiРО_n$ – планируемый фонд времени работы оборудования.

Планируемый фонд времени работы единицы оборудования определяется как произведение нормативного фонда времени работы объекта основных средств $\PhiРО_n$ и коэффициента его полезного использования $K_{исп}$. В свою очередь нормативный фонд времени работы единицы оборудования можно рассчитать по формуле:

$$\PhiРО_n = (Дн_k - (Дн_в + Дн_п)) t_c c,$$

где

$Дн_k$ – число календарных дней в году;

$Дн_в$ – выходные дни;

$Дн_п$ – праздничные дни;

t_c – длительность рабочей смены;

c – число рабочих смен.

При расчете коэффициента полезного использования единицы оборудования $K_{исп}$ необходимо учитывать потери времени на ремонт и техническое обслуживание:

$$K_{исп} = 1 - Kt_{рем},$$

где

1 – максимально возможное время использования единицы оборудования в году;

$Kt_{рем}$ – доля затрат времени в году на ремонт и техническое обслуживание объекта основных средств.

Оценку обеспечения оборудованием $КоОб$ по каждому типу можно осуществить с помощью формулы:

$$КоОб = \frac{Об_\phi}{ПОб},$$

где

$Об_\phi$ – имеющийся парк оборудования, позволяющий производить запланированную номенклатуру изделий;

$ПОб$ – потребность в оборудовании по каждому типу.

Что же касается коэффициентов движения основных производственных фондов, то они дополняют первые два, формируя целостную картину оценки деятельности менеджмента в части формирования и своевременного обновления производственной базы предприятия. Их можно рассчитать следующим образом:

- коэффициент ввода в эксплуатацию $K_{ввода}$ определяется как отношение стоимости вновь введенных в эксплуатацию объектов основных средств $ОПФ_n$ к стоимости производственных фондов на конец периода $ОПФ_k$:

$$K_{ввода} = \frac{ОПФ_n}{ОПФ_k};$$

- коэффициент обновления $K_{обн}$ рассчитывается как отношение стоимости новых основных средств $ОПФ_n$ к стоимости производственных фондов на конец периода $ОПФ_k$:

$$K_{обн} = \frac{ОПФ_n}{ОПФ_k};$$

- коэффициент выбытия $K_{выб}$ определяется как отношение стоимости выбывших из эксплуатации

объектов основных средств $ОПФ_{выб}$ к стоимости производственных фондов на начало периода $ОПФ_{нач}$:

$$K_{выб} = \frac{ОПФ_{выб}}{ОПФ_{нач}}$$

Помимо данных показателей, аудитор может рассчитать коэффициент износа основных средств как отношение суммы износа к первоначальной стоимости основных средств, коэффициент замены основных средств как отношение выбывших в результате износа основных средств к стоимости вновь поступивших основных средств.

Данные показатели характеризуют степень технической оснащенности производства. При этом наблюдается взаимосвязь и взаимозависимость рассматриваемых коэффициентов. Чем выше коэффициент ввода в эксплуатацию, тем как правило выше показатель обновления основных средств. Высокие значения коэффициентов обновления и замены основных средств приводят к снижению коэффициента износа производственного оборудования и наоборот. Так, если темпы ввода новой техники в эксплуатацию выше ее выбытия, то это приводит к старению производственных мощностей и соответственно росту затрат на ее эксплуатацию, увеличению простоев, связанных с ремонтом и техническим обслуживанием, росту брака в производстве и общему снижению производительности труда. Похожая ситуация наблюдается и при снижении показателя обновления основных фондов хозяйствующего субъекта.

Другим важным направлением управленческого аудита выступает оценка обеспеченности предприятия материальными ресурсами. При этом аудитор также должен рассчитать и проанализировать коэффициенты обеспечения материальными ресурсами, ритмичности поставок материалов и вариации поставок материалов. Необходимость расчета данных показателей обусловлено тем, что недостаток в материально-производственных запасах может привести к простоям производства и нарушению графика выпуска продукции и своевременной поставки ее покупателю. Подобное развитие событий, с одной стороны, приведет к дополнительным расходам в виде штрафов и неустоек, с другой – ухудшению репутации фирмы как надежного поставщика и потери позиций на рынке. Данные обстоятельства и предопределяют необходимость пристального внимания со стороны аудитора к оценке обеспеченности хозяйствующего субъекта материальными ресурсами.

Коэффициент обеспечения материальными ресурсами $КоМР$ определяется аналогично показателю, рассчитываемому при аудите оснащенности предприятия (центров ответственности) основными производственными фондами:

$$КоМР = \frac{МР_{oi}}{ПМР_{пл}}$$

где

$МР_{oi}$ – объем ожидаемых поставок i -го вида материальных ресурсов в соответствии с заключенными договорами;

$ПМР_{пл}$ – плановая потребность в i -м виде материальных ресурсов.

Данный показатель отражает планируемый уровень обеспеченности предприятия или его центров ответственности материальными ресурсами. Фактический же уровень определяется как отношение поставленных материалов к плановой потребности в них.

При анализе эффективности деятельности менеджмента отдела снабжения большой интерес аудитора может вызвать оценка обеспеченности предприятия материальными запасами в днях $ОбМП_{дн}$. Расчет осуществляется по следующей формуле:

$$ОбМП_{дн} = \frac{ЗМР_i}{ПМР_{сут}}$$

где

$ЗМР_i$ – запасы i -го вида материальных ресурсов;

$ПМР_{сут}$ – среднесуточная потребность в материальных ресурсах.

Для оценки своевременности и равномерности поступления материальных ресурсов в организацию аудитор следует рассчитать такие показатели, как коэффициент ритмичности, неравномерности поставок материалов, а также коэффициент вариации.

Коэффициент ритмичности $K_{рум}МР$ определяется как отношение фактически поступивших в аудируемом периоде материалов $МР_{ф}$ (но не выше планового значения) – к планируемому объему поставок $МР_{пл}$:

$$K_{рум}МР = \frac{МР_{ф}}{МР_{пл}}$$

При этом при расчете могут использоваться как абсолютные, так и относительные значения (например удельный вес) объема анализируемого вида ресурсов.

Равномерность поступления материально-производственных запасов оценивается с помощью коэффициента неравномерности поставок $K_{неп}$, который рассчитывается следующим образом:

$$K_{неп} = \sqrt{\frac{\sum (x_i - 100)^2 f}{\sum f}}$$

где

x_i – процент выполнения плана поставки по периодам;

f – план поставки материалов за те же периоды;

Коэффициент вариации $K_{вар}$ определяется по формуле:

$$K_{вар} = \sqrt{\frac{(\sum \Delta f)^2}{n}} / \bar{f}$$

где

Δf – отклонение объема поставки по периодам от плана;

n – количество анализируемых периодов;

\bar{f} – средний объем поставки материалов за период.

Оценку обеспеченности аудируемого лица трудовыми ресурсами аудитор может провести, рассчитав коэффициент обеспечения трудовыми ресурсами, а также показатели движения рабочей силы: коэффициент оборота по приему рабочих, оборота по выбытию рабочих и текучести кадров.

- Коэффициент обеспечения трудовыми ресурсами имеет тот же принцип расчета, что и по уже рассмотренным видам ресурсов, – сравнивается фактический состав со-

трудников аудируемого лица с плановой потребностью в рабочей силе.

- Коэффициент оборота по приему рабочих определяется как отношение количества принятых на работу сотрудников в аудируемом периоде к среднесписочной численности персонала организации.
- Коэффициент оборота по выбытию рабочих рассчитывается как отношение уволившихся сотрудников к среднесписочной численности работников предприятия.
- Коэффициент текучести кадров – отношение уволившихся по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины к среднесписочной численности работников предприятия.

Если аудит обеспеченности предприятия материальными, трудовыми ресурсами и основными фондами в основном направлен на оценку деятельности менеджмента только двух структурных подразделений – отдела снабжения и отдела кадров, то анализ эффективности их использования затрагивает руководителей практически всех центров ответственности. Систему критериев оценки менеджмента по данному направлению управленческого аудита представим в виде схемы (рис. 2).

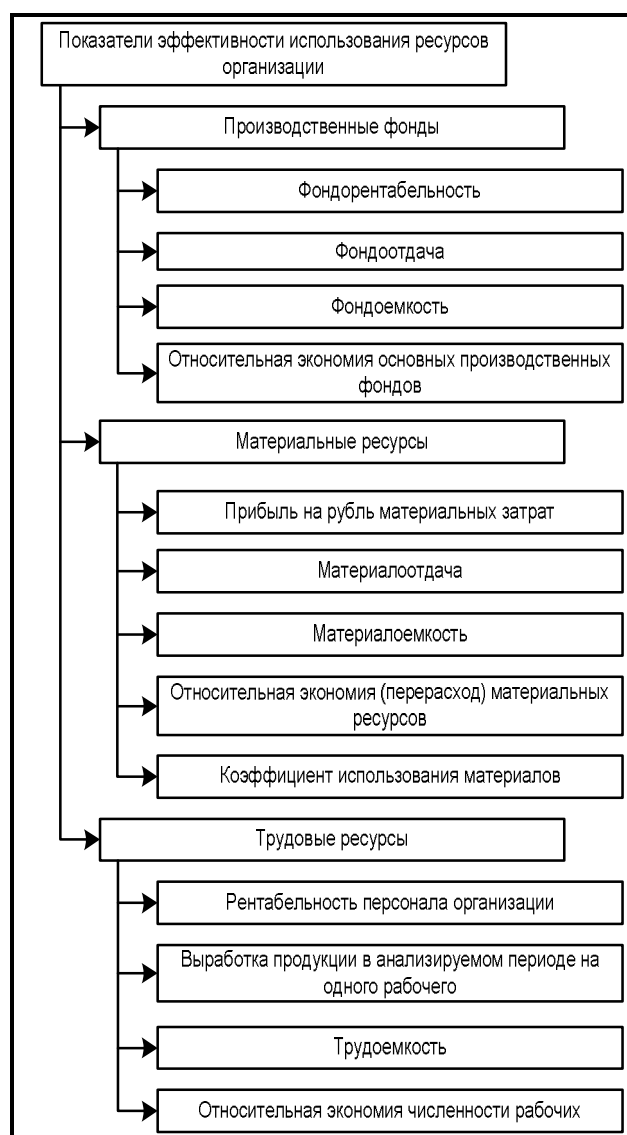


Рис. 2. Система показателей эффективности использования ресурсов организации

Анализ структуры показателей позволяет сделать вывод о том, что их состав по видам ресурсов в основном носит однородный характер. Так, наиболее общим критерием, характеризующим эффективность использования ресурсов предприятия, являются показатели рентабельности. При аудите основных производственных фондов это фондорентабельность, в случае анализа материальных ресурсов – величина прибыли, приходящаяся на 1 руб. материальных затрат, при оценке использования трудовых ресурсов – рентабельность персонала организации. Порядок расчета данных показателей один и тот же – в числителе формул отражается прибыль от реализации произведенной продукции, в знаменателе – объем потребленных ресурсов либо среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Во второй группе универсальных критериев эффективности использования ресурсов можно отнести показатели ресурсоотдачи P_o , к которым относятся: фондоотдача, материалоотдача и выработка продукции на одного рабочего. Данные показатели характеризуют отдачу от использования ресурсов, другими словами, каков объем производства продукции на каждый рубль вложенных ресурсов.

Расчет рассматриваемых критериев эффективности менеджмента также универсален и может быть представлен общей формулой:

$$P_o = \frac{Pr}{OP},$$

где

Pr – объем произведенной в аудируемом периоде продукции;

OP – объем потребленных материальных, трудовых ресурсов либо среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Обратными показателям ресурсоотдачи являются показатели ресурсоемкости, которые включают фондоемкость, материалоемкость и трудоемкость. Они позволяют определить объем ресурсов, необходимый для производства единицы продукции. В процессе проведения управленческого аудита важно рассматривать данные показатели в динамике. Снижение их значений можно трактовать, в том числе, как результат эффективных управленческих решений менеджера аудируемого центра ответственности. Общая формула расчета показателей ресурсоемкости Pe имеет следующий вид:

$$Pe = \frac{Op}{PP}.$$

В отдельную группу можно выделить показатели относительной экономии производственных ресурсов организации. К ним можно отнести, например, относительную экономию основных производственных фондов и относительную экономию (перерасход) материальных ресурсов.

Относительная экономия (перерасход) основных производственных фондов:

$$OЭ_{OF} = (Фe_{отч} - Фe_{баз}) * PP_{отч},$$

где

$OЭ_{OF}$ – относительная экономия основных производственных фондов;

$Фe_{отч}, Фe_{баз}$ – фондоемкость в базисном и отчетном периоде;

$ПР_{отч}$ – объем производства продукции в отчетном периоде.

Что же касается относительной экономии (перерасходе) материальных ресурсов, то она рассчитывается аналогично предыдущему показателю – как произведение абсолютного изменения материалоемкости за аудируемый период и фактического объема произведенной в этом же периоде продукции.

Еще одним показателем, характеризующим степень экономности использования материальных запасов предприятия, является коэффициент использования материальных ресурсов K_{MP} . Данный показатель рассчитывается по следующему формуле:

$$K_{MP} = \frac{ЗМР_{\phi}}{N_{ЗМР} * ПР_{\phi}},$$

где

$N_{ЗМР}$ – нормативная величина затрат на единицу продукции;

$ПР_{\phi}$ – фактический объем производства.

В рамках управленческого аудита эффективности управления персоналом организации определяется относительная экономия численности рабочих. Расчет осуществляется следующим образом:

$$ОЭ_{ЧР} = (ЧР_{отч} - ЧР_{баз}) * K_{ПР},$$

где

$ОЭ_{ЧР}$ – относительная экономия численности рабочих;

$ЧР_{отч}, ЧР_{баз}$ – среднесписочная численность рабочих в отчетном и базисном периодах (либо на начало и конец аудируемого периода);

$K_{ПР}$ – коэффициент изменения объема продукции в аудируемом периоде.

Так как с позиции калькулирования себестоимости продукции использование трудовых ресурсов выражено в основном в расходах на оплату труда производственных рабочих и вспомогательного персонала организации, то в рамках оценки эффективности данного вида затрат аудитор может проанализировать относительную экономию (перерасход) фонда заработной платы. Для этого он должен воспользоваться следующей формулой:

$$ОЭ_{ФЗП} = \frac{ФЗП_{отч}}{ПР_{баз}} - \frac{ФЗП_{баз}}{ПР_{отч}},$$

где

$ОЭ_{ФЗП}$ – относительная экономия (перерасход) фонда заработной платы;

$ФЗП_{отч}, ФЗП_{баз}$ – фонд заработной платы в отчетном и базисном периоде (либо на начало и на конец аудируемого периода);

$ПР_{баз}$ – объем производства продукции в базисном периоде.

В процессе оценки эффективности использования производственных ресурсов аудитор должен анализировать не только универсальные, но и специфические показатели экстенсивного и интенсивного использования оборудования, материальных и трудовых ресурсов, такие как:

- коэффициенты эффективной электровооруженности труда и интенсивного использования оборудования;

- коэффициент полезного использования основных материалов.

Первый характеризует размер потребленной электроэнергии на одного рабочего и рассчитывается как отношение величины расхода электроэнергии к среднесписочной численности рабочих. Второй показатель отражает потребление материальных ресурсов на один кВт/ч электроэнергии. Его можно определить делением материальных затрат на объем израсходованной на производственные нужды электроэнергии. Третий показатель – коэффициент полезного использования основных материалов рассчитывается как отношение суммы затрат основных материалов за вычетом отходов и общей величины затрат основных материалов. Как мы уже говорили, данные показатели позволяют более полно оценить эффективность использования основных факторов производства предприятия, таких как основные фонды, трудовые и материальные ресурсы. Особенно наглядно это можно продемонстрировать следующим образом:

$$\frac{ЗЭ * ЗМР * ПР}{ЧР * ЗЭ * ЗМР} = \frac{ПР}{ЧР},$$

где

$ЗЭ$ – затраты электроэнергии;

$ЧР$ – среднесписочная численность рабочих;

$ЗМР$ – расход материальных ресурсов;

$ПР$ – объем производства продукции.

Как видно, в результате анализа данного производства аудитор может получить показатель выработки продукции в аудируемом периоде на одного рабочего или уровень производительности труда.

Что же касается инвестиционного анализа и оценки влияния управленческих решений на рыночную стоимость организации, то они играют обобщающую роль, подводя тем самым итоговую черту под результативностью деятельности топ-менеджеров в аудируемом периоде. Данные направления аудита должны рассматриваться во взаимосвязи в связи с тем, что результаты реализации инвестиционной политики в средне- и долгосрочном периодах определяют процесс формирования и изменения рыночной привлекательности экономического субъекта. В результате аудит должен быть организован таким образом, чтобы инвестиционный анализ предшествовал оценке стоимости бизнеса.

В рамках данной статьи под инвестициями мы понимаем вложения организации во внеоборотные активы и ценные бумаги, в том числе в виде вкладов в уставные капиталы других юридических лиц. Следует также отметить, что управленческий аудит эффективности инвестиционной деятельности предприятия не следует отождествлять с оценкой инвестиционного проекта. Это связано с тем, что в первом случае оцениваются результаты осуществленных ранее капиталовложений и вложений в финансовые активы экономического субъекта, во втором – прогнозная оценка инвестиционного проекта. Последнюю аудитор может провести дополнительно либо с целью анализа эффективности инвестиционной политики предприятия на средние и долгосрочные периоды его деятельности и связанные с предполагаемыми вложениями инвестиционные риски, либо в виде дополнительной услуги. Несмотря на то, что прогнозный анализ повышает трудоемкость аудиторской проверки, результаты его проведения позволят дать более объективную оценку эффективности ведения дел руководителем центра инвестиций. В

этом случае аудитор, как правило, ориентируется на масштабы планируемых вложений. При этом оценке должны подвергаться как инвестиционные риски по отдельным взятым проектам, так и общий риск неэффективности инвестиционной деятельности предприятия в средние и долгосрочной перспективе.

Аудит результатов инвестиционной деятельности предприятия предполагает расчет:

- относительных и абсолютных показателей выполнения плана и динамики инвестиций по направлениям и объектам вложений;
- показателей доходности финансовых вложений;
- показателей эффективности инвестиций, в том числе с позиции снижения себестоимости, повышения прибыльности и роста объемов производства, изменения ассортимента и качества продукции.

В рамках первой группы критериев оценки эффективности менеджмента организации аудитор определяет относительные величины динамики и выполнения плана инвестиционной деятельности, как в целом по организации, так и в рамках основных направлений капитальных и финансовых вложений. При этом реальные и портфельные инвестиции целесообразно изучать не только сами по себе, но и в рамках изменения их соотношения в общем объеме инвестиционной деятельности предприятия за последние два, три года. Кроме того, анализ относительных величин следует дополнить абсолютными показателями – например расчетом абсолютного прироста объемов финансовых и капитальных вложений организации. Это позволит повысить информационную значимость результатов аудиторской проверки менеджмента предприятия.

Расчет и анализ показателей доходности финансовых вложений предполагает изучение эффективности вложения средств в финансовые активы других организаций и государственные ценные бумаги. В силу активного развития рынка ценных бумаг в Российской Федерации данное направление управленческого аудита приобретает всевозрастающее значение. Между тем рассматриваемое направление инвестиционной деятельности всегда отличалось повышенной рискованностью и непредсказуемостью результатов, ориентацией инвестора не столько на свои профессиональные знания, сколько на интуицию и предыдущий опыт работы на рынке ценных бумаг. Именно поэтому аудитор должен уделить особое внимание оценке результатов подобных вложений за рассматриваемый период времени.

При проведении анализа инвестиций в ценные бумаги других организаций и государства аудитор должен определить долю краткосрочных финансовых вложений в общей их совокупности. Данная категория инвестиций отличается повышенной рискованностью. Поэтому здесь большое значение приобретает оценка динамики показателей прибыльности и рентабельности вложений, не столько в рамках всего портфеля, сколько по составляющим его отдельным видам ценных бумаг.

Наиболее известными критериями оценки эффективности долгосрочных финансовых вложений являются показатели их рентабельности, которые рассчитываются, как в среднем по данному активу, так и по составляющим его видам ценных бумаг:

$$R_{\text{фв}} = \sum (СТР_i * R_i),$$

где

$R_{\text{фв}}$ – средний уровень рентабельности финансовых вложений;

$СТР_i$ – структура долгосрочных финансовых вложений по видам ценных бумаг;

R_i – средний уровень рентабельности каждого вида ценных бумаг.

В свою очередь средний уровень доходности каждого вида ценных бумаг определяется как отношение полученного по ним дохода (прибыли) к их среднегодовой стоимости:

$$R_i = \frac{P_i}{ЦБ_i} * 100\%.$$

Кроме того, в процессе аудиторской проверки аудитору целесообразно провести сравнительный анализ показателей доходности финансовых вложений и отдачи капитала в анализируемом периоде, а также сопоставить эффективность анализируемого вида инвестиций с доходностью альтернативных проектов.

Что же касается третьей группы показателей, то она оценивает эффективность инвестиций с позиции снижения себестоимости, повышения рентабельности и роста объемов производства. Остановимся на этом более подробно.

Повышение прибыли предприятия на рубль инвестиций в результате вложения дополнительных средств в организацию производственной деятельности хозяйствующего субъекта определяется следующим образом:

$$\mathcal{E}_p = \frac{Пр(P_1 - P_0)}{И},$$

где

$Пр$ – годовой объем производства;

P_0, P_1 – прибыль на единицу продукции до и после дополнительных капиталовложений;

$И$ – объем дополнительных капиталовложений.

Рост производства в расчете на рубль инвестиций рассчитывается как отношение изменения годового объема производства к объему дополнительных капиталовложений:

$$\mathcal{E}_{пр} = \frac{Пр_1 - Пр_0}{И},$$

где

$Пр_0, Пр_1$ – годовой объем производства до и после дополнительных капиталовложений.

Соответственно снижение себестоимости продукции на рубль инвестиций можно рассчитать по формуле:

$$\mathcal{E}_c = \frac{Пр(C_1 - C_0)}{И},$$

где

C_0, C_1 – себестоимость единицы продукции до и после дополнительных капиталовложений.

Результаты расчета и анализа показателей эффективности капитальных и финансовых вложений аудитор должен отразить в рабочей документации. При этом в итоговом отчете может быть отражена лишь общая оценка результативности инвестиционной деятельности руководства предприятия за аудируемый период.

В процессе проведения управленческого аудита аудитор может также оцениваться эффективность инвестиционных проектов находящихся на стадии разработки и внедрения. В рамках экономического анализа

разработано значительное количество разнообразных способов оценки будущей доходности капиталовложений организаций. К наиболее известным относятся:

- метод оценки инвестиций, исходя из сроков их окупаемости;
- метод оценки инвестиций, исходя из нормы прибыли на капитал;
- метод чистой текущей стоимости;
- метод оценки инвестиций исходя из уровня их рентабельности.

Первые два способа основаны на учетных оценках будущих денежных поступлений, оставшиеся на дисконтированной (приведенной) стоимости инвестиционных доходов.

Метод оценки инвестиций, исходя из сроков их окупаемости, предполагает определение периода, за который к инвестору в виде инвестиционных доходов вернется первоначальная стоимость вложенных ресурсов. При равномерных поступлениях расчет может быть осуществлен по следующей формуле:

$$t = \frac{I}{P_x + A},$$

где

t – срок окупаемости инвестиционного проекта;

I – объем вложенных в инвестиционный проект средств (инвестиций);

P_x – чистая прибыль в первый год реализации проекта;

A – амортизационные отчисления за год реализации проекта.

При применении изложенного метода аудитор должен помнить, что его применение позволяет рассмотреть лишь один аспект эффективности инвестиционного решения. Это связано в первую очередь с тем, что данный способ не учитывает временные рамки реализации проекта, которые, с точки зрения экономической целесообразности, должны превышать период покрытия первоначальных затрат инвестора. Кроме того, данный способ не учитывает изменение стоимости денег во времени. В результате очень часто используется его разновидность – дисконтированный метод окупаемости инвестиционного проекта. И наконец, третий недостаток состоит в том, что рассматриваемый способ не отражает прибыльность проекта. Поэтому аудитору следует проанализировать доходность инвестиций, исходя из нормы прибыли на вложенный капитал. Для этого он может воспользоваться следующей математической моделью:

$$N_{P/K} = \frac{\Sigma(P + A) / t}{I},$$

где $N_{P/K}$ – норма прибыли на вложенный капитал;

t – продолжительность инвестиционного проекта.

Данный способ оценки инвестиционного проекта имеет общий с предыдущим методом недостаток – он не учитывает изменение стоимости денег во времени. Кроме того, с его помощью нельзя определить изменение величины денежных поступлений в разные годы реализации проекта.

Указанные недостатки не позволяют использовать рассмотренные методы в качестве основных способов оценки инвестиционных проектов. Определяющую же роль в процессе проведения управленческого аудита проверяющий должен сделать на методах, основанных на дисконтированных оценках будущих денежных поступлений. Пожалуй, наиболее известным, из которых является способ оценки чистой текущей (дискон-

тированной) стоимости проекта. При его использовании сравнивается приведенный к текущему периоду будущий инвестиционный доход (дисконтированный инвестиционный доход) и объем вложенных средств:

$$NPV = \sum_{i=1}^t \frac{P_i + A_i}{(1+r)^i} - IC,$$

где t – количество периодов получения дохода от инвестиций.

В случае поэтапного инвестирования проекта формула чистой приведенной стоимости проекта будет иметь следующий вид:

$$NPV = \sum_{i=1}^m \frac{P_i + A_i}{(1+r)^{i+n}} - \sum_{i=1}^n \frac{IC_i}{(1+r)^i},$$

где

NPV – чистая дисконтированная стоимость проекта;

IC – объем инвестиций в периоде t ;

P_i – чистая прибыль в периоде i ;

A_i – амортизационные отчисления в периоде i ;

r – ставка дисконта;

n – период инвестиций;

m – период отдачи от инвестиций.

В случае, если чистая дисконтированная стоимость имеет положительное значение, проект считается эффективным.

Данный метод аудитор должен использовать в сочетании со способом оценки инвестиций, исходя из уровня их рентабельности. Связано это с тем, что расчет чистой текущей стоимости вложений не позволит выявить наиболее оптимальный проект из нескольких альтернативных решений. Дело в том, что при равных величинах приведенной стоимости инвестиций первоначальная сумма вложений может существенно варьироваться. Соответственно чем ниже величина первоначального объема инвестируемых средств при одинаковых значениях чистой приведенной стоимости, тем выгоднее предлагаемое решение. Соотношение приведенной стоимости денежных поступлений и дисконтированной величины вложенных средств характеризует индекс доходности (рентабельности) инвестиций:

- при единовременном инвестировании проекта:

$$I_R = \sum_{i=1}^t \frac{P_i + A_i}{(1+r)^i} / IC$$

или

$$I_R = \frac{PV_R}{IC};$$

- при поэтапном инвестировании проекта:

$$I_R = \sum_{i=1}^m \frac{P_i + A_i}{(1+r)^{i+n}} / \sum_{i=1}^n \frac{IC_i}{(1+r)^i}$$

или

$$I_R = \frac{PV_R}{PV_M},$$

где

I_R – индекс доходности (рентабельности) инвестиций;

PV_R – дисконтированный доход от инвестиционной деятельности;

PV_M – дисконтированный объем инвестиций.

Обобщающим показателем оценки эффективности менеджмента организации является рост рыночной

стоимости организации в целом. Это и не удивительно, ведь на привлекательность организации для потенциального покупателя влияют не только текущие показатели ее деятельности, в том числе текущий финансовый результат, но и ожидаемый уровень производства и сбыта продукции, способность своевременно учитывать потребности потребителей продукции, совершенствовать ассортимент и расширять рынки сбыта товаров. Немаловажную роль играет также экономический имидж фирмы и риск неопределенности, связанный с дальнейшим ведением бизнеса аудируемой организации. Все перечисленные аспекты так или иначе связаны с уровнем компетентности, инициативности и профессиональной интуиции менеджмента организации. Поэтому в процессе проведения управленческого аудита наибольшее внимание должно быть уделено оценке влияния управленческих решений руководства организации на изменение ее рыночной стоимости.

В современной экономической литературе известны три подхода к оценке рыночной стоимости организации:

- доходный подход;
- метод сравнения (рыночный);
- имущественный подход.

Первый основан на дисконтировании будущих денежных поступлений. В его рамках выделяют два метода: метод дисконтирования денежных потоков и способ капитализации доходов. Аудитор может воспользоваться любым из них, особенно если учесть, что результат расчетов будет одним и тем же, так как они имеют схожий принцип определения оценочной стоимости предприятия.

Оценка стоимости бизнеса методом дисконтирования будущих денежных поступлений основана на том же математическом инструментарии, что и оценка эффективности инвестиционного проекта способом чистой текущей (приведенной) стоимости. Расчет осуществляется в рамках следующей последовательности [4, с. 459-462].

1. Определяется прогноз прибыли после налогообложения от основной и операционной деятельности без внерезультационных доходов и расходов P :

$$P = (P_n + P_{он}) * (1 - CmH),$$

где

P_n – прибыль от продаж;

$P_{он}$ – результат операционной деятельности (не включает проценты к уплате);

CmH – ставка налога на прибыль.

2. Рассчитывается предполагаемый денежный поток $ДП$:

$$ДП = P * \left(1 - \frac{T_{прИ}}{R_{и}}\right),$$

где

$T_{прИ}$ – прогноз темпа прироста инвестированного капитала;

$R_{и}$ – рентабельность инвестированного капитала.

3. Определяется стоимость организации в прогнозном периоде $CO_{пр}$:

$$CO_{пр} = \sum_{i=1}^N \frac{ДП_i}{(1+r)^i}$$

где

r – ставка дисконта;

N – последний год прогнозного периода.

4. Определяется стоимость организации в постпрогножном периоде:

$$CO_{пп} = \frac{ДП_N * (1+T_{прИ})}{(1+r)^N * (r - T_{прИ})},$$

где $CO_{пп}$ – стоимость организации в постпрогножном периоде.

5. Рассчитывается итоговая стоимость организации:

$$CO = \sum_{i=1}^N \frac{ДП_i}{(1+r)^i} + \frac{ДП_N * (1+T_{прИ})}{(1+r)^N * (r - T_{прИ})} - ЗК,$$

где $ЗК$ – заемный капитал.

Рыночный подход к оценке стоимости бизнеса предполагает сравнение организации с фирмами, имеющими ту же отраслевую принадлежность и приблизительно такие же параметры деятельности. В результате анализа их рыночной стоимости оценивается аудируемое предприятие. К достоинству рассматриваемого подхода можно отнести то, что при изучении интересующих аудитора хозяйствующих субъектов он учитывает разнообразные показатели деятельности как аудируемой фирмы, так и организаций-аналогов, например:

- численность персонала;
- структуру выпускаемой продукции;
- объем производства и реализации продукции на рынке;
- финансовые результаты;
- показатели финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности;
- репутацию фирмы, в т.ч. с позиции качества продукции, взаимоотношений с инвесторами, кредиторами, поставщиками, покупателями, органами государственной власти и т.д.;
- известность ее товарной марки, товарных знаков, знаков обслуживания и т.д.

В качестве недостатка данного метода можно выделить отсутствие механизма определения потенциального риска функционирования организации, в результате изменения стоимости денег (или каких-либо других финансовых ресурсов) во времени.

При имущественном подходе стоимость организации определяется, исходя из данных финансовой отчетности о ее чистых активах. Во избежание несоответствия расчетной (бухгалтерской) и реальной оценок аудитор должен произвести соответствующую корректировку отчетных показателей с учетом изменения их рыночной стоимости.

Подводя итоги, можно сделать вывод о том, что управленческий аудит совместно с управленческим учетом и управленческим анализом образуют единую информационно-контрольную среду организации. При этом показатели, формируемые в системе учета, с одной стороны, проходят всестороннюю оценку с позиции полезности для нужд управления организацией, с другой – используются при оценке эффективности менеджмента предприятия в рамках управленческого аудита. В процессе изучения результативности руководства хозяйствующего субъекта активно используется методологический инструментарий управленческого анализа. Если учитывать, что данный вид анализа является частью управленческого учета (граница между ними весьма условна), то можно говорить об интегрированной системе: управленческий учет – управленче-

ский анализ – управленческий аудит (рис. 3). Благодаря такой взаимосвязи достигается глубокое, научно-обоснованное изучение всех сторон функционирующей системы управления организации.

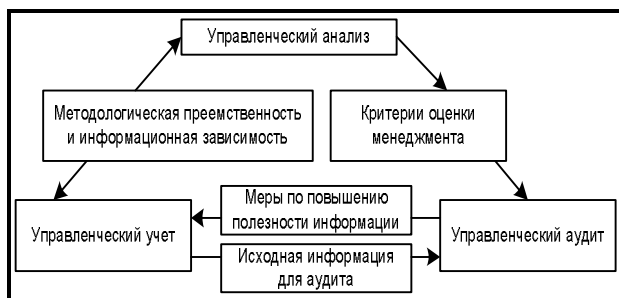


Рис. 3. Информационная и методологическая взаимозависимость управленческого учета, анализа и аудита

Литература

1. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: Учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 2-е изд. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2004. – 336 с.
2. Комплексный экономический анализ предприятия [Текст] / Под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2009. – 576 с: ил. — (Серия «Учебник для вузов»),
3. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: Учебное пособие / Н.П.Любушин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 448 с.
4. Мельник, М. В. Экономический анализ в аудите [Текст]: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение» / М.В. Мельник, В.Г. Когденко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 543 с.
5. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: 4-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая – Минск: ООО «Новое знание», 2000. – 688 с.
6. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 2006. /А. Д. Шеремет – 415 с. – (Высшее образование).

Ключевые слова

Управленческий аудит; полезность информационных потоков; эффективность менеджмента; центры ответственности; прибыльность; рентабельность; эффективность управления денежными потоками; анализ расчетов с контрагентами; оценка использования собственного и заемного капитала; аудит обеспеченности и эффективности использования производственных ресурсов; аудит инвестиционной деятельности предприятия.

Тараненко Ростислав Георгиевич

РЕЦЕНЗИЯ

Непростая экономическая ситуация в стране и мире требует формирования такой системы управления, которая позволяла бы не только своевременно реагировать на угрозы внешней и внутренней среды, но и содействовать интенсивному развитию хозяйствующего субъекта. Создание условий для эффективного управления организацией может быть достигнуто в результате постоянного контроля со стороны собственников и администрации предприятия за результативностью деятельности руководителей структурных подразделений – центров ответственности. Организационную и методологическую основу такого контроля призван обеспечить управленческий аудит в рамках оценки эффективности менеджмента предприятия. В современной научной среде существует множество точек зрения относительно понимания сущности, цели, задач и основных направлений осуществления рассматриваемой формы контроля, но все они носят обобщенный характер и не могут быть использованы в практической деятельности пред-

приятия. Формирование системы показателей оценки эффективности руководства организации будет способствовать совершенствованию методического аппарата исследуемого вида аудиторской деятельности. Данные обстоятельства и предопределили актуальность темы исследования.

Считаю, что тема статьи раскрыта – в рамках управленческого аудита сформирован методический инструмент оценки результативности деятельности менеджмента организации.

Среди наиболее существенных научных результатов исследования можно выделить:

- сформулированы основные направления аудита эффективности деятельности руководителей центров ответственности хозяйствующего субъекта. При этом обоснован выбор методологического инструментария и последовательность этапов оценки;
- отражена зависимость предложенных направлений аудита оценки эффективности менеджмента организации от вида возглавляемых ими центров ответственности и соответственно уровня их полномочий;
- в рамках каждого направления достаточно подробно представлены системы показателей, позволяющих провести всесторонний анализ результатов деятельности соответствующих структурных подразделений.

Разработана модель информационной и методологической взаимозависимости управленческого учета, анализа и аудита.

В качестве недостатка работы можно выделить отсутствие практического примера реализации предложенной методики на отдельно взятом предприятии. Но, несмотря на сделанное замечание, считаю, что результаты научной работы обогатят теоретическую и методологическую базу бухгалтерского учета, анализа и аудита. Применение предложенной автором методики оценки эффективности менеджмента организации существенно расширит функциональные возможности системы внутреннего контроля хозяйствующего субъекта и будет способствовать повышению эффективности функционирования, как отдельных центров ответственности, так и организации в целом.

Учитывая теоретическую обоснованность и практическую значимость исследования Тараненко Ростислава Георгиевича, считаю, что статья способствует развитию научного знания в области бухгалтерского учета, анализа и аудита и может быть опубликована.

Белоусов А.И., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ГОУ ВПО «Ставропольский государственный университет»

3.10. EFFECTIVENESS ESTIMATE OF MANAGEMENT ORGANIZATION IN THE MANAGEMENT AUDIT

R.G. Taranenko, Master of Economics, Senior Lecturer of Accounting and Audit Chair

Stavropolus State University

The procedure of management audit of management organization effectiveness is examined in the very article. Herewith it is suggested to appraise the effectiveness of governing subject’s management with the help of comprehensive analysis of functioning process as regards both to separate responsibility centers and the whole enterprise. As the management estimate criteria the main indices of audited enterprise activity are defined by the author in framework of flow, fiscal and investment activity.

Literature

1. L.V. Donzova, N.A. Nikiforova. Analysis of Financial Statements [Text]: Tutorial/ L.V. Donzova, N.A. Nikiforova. – 2nd edition. – М.: «Delo I Service» Publisher, 2004. – 336 p.
2. Complex Economic Analysis of an Enterprise [Text] / edited by N.V. Vojtolovski, A.P. Kalinina, I.I. Mazurova. – StP.: Piter, 2009. – 576 p.: with illustrations. – («Textbook for higher educational institutes» line).
3. N.P. Ljubushin. Complex Economic Analysis of Economical Activity [Text]: Tutorial / N.P. Ljubushin. – 2nd edition, revised and supplemented. – М.: UNITY-DANA, 2005. – 448 p.
4. M.V. Melnik. Economic Analysis in Audit [Text]: Textbook for higher educational institutes’ students of the following speciali-

ties: «Accounting, Analysis and Audit», «Finances and Credit», «Taxes and Taxation» / M.V. Melnik, V.G. Kogdenko. – M.: UNITY-DANA, 2007. – 543 p.

5. G.V. Savizkaja. Analysis of Economical Activity of an Enterprise [Text]: 4th edition, revised and supplemented. / G.V. Savizkaja – Minsk: «Novoe Znanie» Ltd, 2000. – 688 p.
6. A.D. Sheremet. Complex Analysis of Economical Activity [Text]. – M.: INFRA-M, 2006. / A.D. Sheremet – 415 p. – (Higher Education).

Keywords

Management audit; information flows' utility, management effectiveness; responsibility centers; profitability; economic efficiency; effectiveness of cash flows' management; analysis of accounting with contractors; utility estimate of own and in-house and loan capital; audit of supply and effectiveness utility of production resources; audit of investment activity of enterprise.