

## 4. ОБЩИЙ АУДИТ

### 4.1. СОВРЕМЕННАЯ ПАРАДИГМА АУДИТА ПРОГНОЗНОЙ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Глинская О.С., д.э.н., доцент, профессор кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита

*Автономная некоммерческая организация высшего профессионального образования Центросоюза РФ «Российский университет кооперации», Волгоградский кооперативный институт (филиал)*

В статье рассматривается современная парадигма аудита прогнозной финансовой информации. Автором обосновано, что прогнозной финансовой информацией следует считать информацию, получаемую и формируемую в системе стратегического управления организации, при помощи реализуемых функций: планирования, учета, анализа и контроля о деятельности организации в разных будущих временных периодах, в соответствии с целями и задачами стратегии развития организации. Исходя из определения методологических подходов к системе планирования, приведены характеристики системного подхода к стратегическому планированию, проектировать которые не сложно на разные временные диапазоны планов.

Основываясь на позиции парадигмы в методологии науки как совокупности ценностей, методов, подходов, технических навыков и средств, принятых в научном сообществе в рамках устоявшейся научной традиции в определенный период времени, в настоящей статье сделаем попытку определить границы современной парадигмы аудита прогнозной финансовой информации. Для этого требуют, на наш взгляд, своего уточнения: понятие «прогноз», отличие этого понятия от понятия «стратегическое планирование», определение места прогноза в системе стратегического управления организацией, определение понятия «прогнозная финансовая информация» и принципов, на основе которых она формируется.

Современная парадигма аудита прогнозной финансовой информации основана на прогностическом подходе. В энциклопедической литературе прогностику как науку для предсказания будущего, философы рассматривают в двух направлениях футурологии:

- первое – будущее не существует как объект;
- второе – прогнозирование как исследование тенденций развития бытия – не есть наука.

В то же время любая теория, любая форма общественного сознания предполагает размышления о будущем, без надежды на будущее нет смысла настоящего. Прогностический подход используется не только в философии, но и в управлении. Технология стратегического управления является стержнем для многих прикладных направлений, отражена в исследованиях ученых. Американский экономист К. Уорд технологию стратегического управления (рис. 1) использовал для развития теории стратегического управленческого учета.

Для применения бизнес стратегий на практике необходима ее разработка применительно к конкретным внутренним и внешним условиям деятельности организации. Для крупного бизнеса разработка бизнес стратегии осуществляется на основных организационных уровнях, поскольку организации в целом необходима общекорпоративная стратегия, а ее структурным подразделениям, выходящим на разные сегменты рынка – необходимы

отдельные, но увязанные между собой конкурентные стратегии. Поэтому технология стратегического управления должна содержать конкретные механизмы реализации избранных стратегий. Если цели и задачи формулируются в долгосрочной перспективе, то соответствующие этим целям стратегии придется реализовывать в условиях динамичной, постоянно меняющейся внешней среды. Если в системе стратегического управления не заложена возможность оценки и контроля, и на их основе – процессов корректировки стратегий, то маловероятно, что организации удастся достичь этих долгосрочных целей. Поэтому стратегическое управление представляют чаще всего как итеративный процесс. Т.е. система стратегического управленческого учета должна быть пригодна к функционированию в условиях меняющейся, эволюционирующей среды. Это обеспечит возможность «вносить позитивный вклад в процесс стратегического анализа, планирования и контроля» [5].

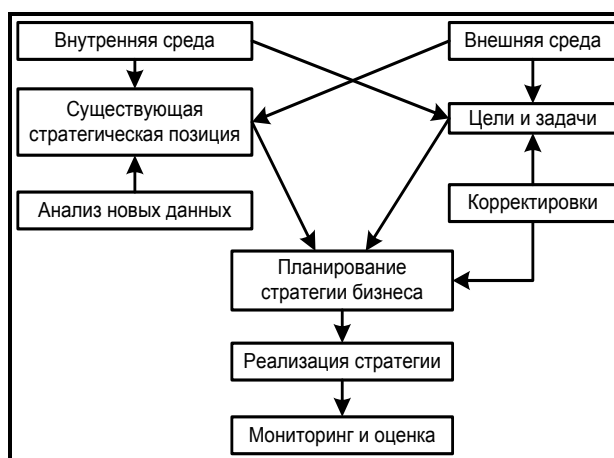


Рис. 1. Технология стратегического управления по К. Уорду [5]

Каждое отдельно взятое направление: стратегический анализ, стратегическое планирование, стратегический контроль, обеспечивающие информацией управление бизнесом являются научными и практическими направлениями одновременно, рассматриваемые учеными применительно к разным уровням управления экономикой. На макроэкономическом уровне, например, «деятельность по разработке прогнозов, программ и стратегических планов всех уровней и временных горизонтов, обусловила возникновение и развитие особой науки, которая получила название «стратегическая планилогия». Стратегическая планилогия – это сфера исследовательской деятельности людей, направленная на производство новых знаний в области составления и обеспечения возможности реализации управленческих решений в форме стратегических прогнозов, программ и планов» [2, с. 37]. Исходя из такого определения, С.А. Логвинов включает в систему стратегического планирования две крупные подсистемы: организационную подсистему стратегической планилогии и теоретико-методологическую подсистему, предполагая, что в их состав входят следующие элементы (табл. 1).

Элементы стратегического планирования, проектируемые на микроуровень, являются «продуктом» категории предмет науки стратегического планирования,

под которым традиционно понимается – изучение возможностей использования объективных законов, определяющих развитие рыночной экономики, составление стратегических прогнозов, проектов программ и планов в практической деятельности организаций, разработку методик для решения многообразных проблем стратегического планирования.

Таблица 1

### ЭЛЕМЕНТЫ НАУКИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ПО С.А. ЛОГВИНОВУ

Элементы организационной подсистемы	Элементы теоретико-методологической подсистемы
Ученые с их практическим опытом и теоретическими знаниями; система научных учреждений занимающихся проблемами стратегического прогнозирования, программирования и проектирования на различных уровнях национальной экономики страны; система научной информации о фактической организации плановой деятельности в области стратегического планирования в стране и за рубежом	Общая методология в составе теории познания и диалектического метода исследования; локальная методология, состоящая из системы понятий, категорий, законов, выводов, отражающих объективные отношения и связи, а также процессы, происходящие в обществе в целом и в его отдельных подсистемах; совокупность накопленных знаний о методах разработки, обосновании оптимальности, о путях, обеспечивающих возможности выполнения и контроль за ходом реализации стратегических прогнозов, проектов программ и планов; методы проведения научно-исследовательских работ

Многоуровневый процесс стратегического планирования в организациях научно обоснован с позиции декларирования философии (или заявления о миссии). Декларация философии является наиболее общим документом о подходах, посредством которых организация хотела бы взаимодействовать с внешней средой, т.е. какой вклад организация может внести в совершенствование окружающего мир благодаря наличию у нее благородных и бескорыстных целей. Декларация философии, популярная за рубежом и практически неиспользуемая в Российской Федерации, не содержит главных долгосрочных целей организации. В практике российских корпораций такие цели формулируются в заявлениях о миссии, в котором должны содержаться указания на:

- целевые группы потребителей, на которые ориентируется организация;
- специализацию бизнеса в определенном секторе рынка;

- позиционирование организации в долгосрочной перспективе на рынке в контексте качества продукта, обслуживания, цен и т.д.;
- положения о корпоративных ценностях и основополагающих принципах ведения бизнеса.

«Если заявление о миссии в общих словах описывает, что представляет собой компания и чем она хочет стать, то задача документа, в котором излагаются цели организации, – интерпретировать заявление о миссии более понятно для различных партнерских групп. Поэтому для потребителей, персонала, поставщиков, а также для акционеров могут быть установлены отдельные цели» [5]. Следует заметить, что именно на этом уровне определения целей и планов организации, возникают, по мнению ученых и практиков, противоречия интересов, например: неудовлетворенность партнерских групп заявлением о миссии, несогласие потребителей с ценовой политикой и др. Поэтому цели организации обычно формулируются на более короткий период времени, чем заявление о миссии. Для того чтобы каждую из целей конкретизировать, необходимо их количественное уточнение стратегическими задачами. Иерархическая структура взаимосвязанных задач в наиболее общем виде представлена следующей классификацией (рис. 2).

Организационная структура бизнеса, распространенным принципом которой является сегментирование, т.е. выделение функциональных областей ответственности, а в разных географических районах, в разных видах деятельности и т.д., – требует наличия планирования и управления для выделенных структур, которые в мировой практике получили название стратегических бизнес-единиц. Бизнес-единицы обычно определяют как подразделения организации, в которых руководители имеют контроль над собственными ресурсами и право распоряжаться этими ресурсами в заранее оговоренных пределах, т.е. в рамках собственного заявления о миссии и своего перечня целей. В российской практике заявление о целях для бизнес-единиц реализовано в таких внутренних документах организации как:

- уставы подразделения;
- положение о подразделении;
- внутренний стандарт о деятельности подразделения и т.д.

Количественное выражение стратегических задач для бизнес-единиц могут отражать специальные прогнозные расчеты показателей деятельности этих единиц.

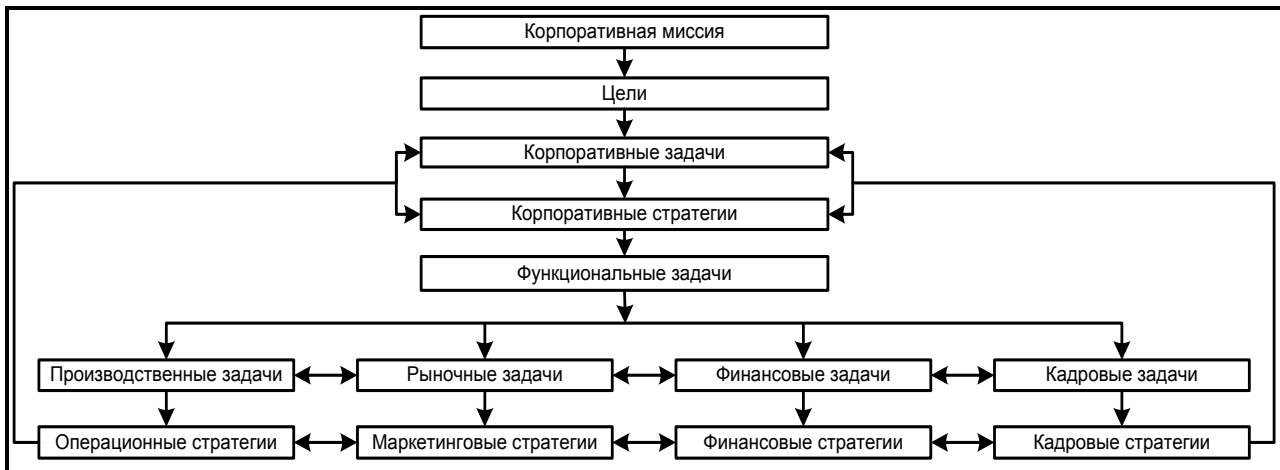


Рис. 2. Взаимосвязь функциональных задач стратегии с корпоративными стратегиями

На каждом уровне стратегического управления прогнозные показатели должны быть выстроены в рамках определенной системы. Например, в зарубежных многонациональных корпорациях обычно стремятся к составлению единого прогноза будущих обменных курсов валют, которые могли бы использовать все структурные подразделения для расчета своих производственных и финансовых показателей.

Анализ и диагностика текущей ситуации, как неотъемлемая составляющая стратегического управления должны быть направлены на выявление ограничений и возможностей, которые необходимы при планировании и прогнозировании будущего. Наиболее известными подходами к анализу текущего состояния бизнеса, выполненного с учетом миссии и целей организации, являются различные сравнительные оценки, которые легко выполняются в форме **SWOT**-анализа:

- S – сильные стороны;
- W – слабые стороны;
- O – возможности;
- T – угрозы.

В российских условиях, как правило, существует вероятность превращения **SWOT**-анализа в неуправляемый и длинный список разных факторов, каждый из которых может оказаться в равной степени значимым. Чтобы анализ текущей ситуации оказался полезным в стратегическом управлении, на наш взгляд, все факторы должны быть ранжированы в соответствии с их важностью. Тогда в матрицу **SWOT**-анализа войдут только основные (ключевые) факторы.

Майкл Портер для анализа текущей ситуации использует модель конкурентной позиции, состоящей из пяти групп факторов получившую название «цепочка ценностей»:

- 1 – существующий уровень конкуренции;
- 2 – угроза со стороны новых фирм в отрасли;
- 3 – способности поставщиков к переговорам;
- 4 – способности клиентов к переговорам;
- 5 – возможные продукты заменители.

Известно, что цель такого анализа состоит в определении тех видов деятельности, которые вносят наибольший вклад в совокупную добавленную стоимость продукта, а также разработать стратегии расширения или удержания текущей доли добавленной стоимости, получаемой конкретной организацией (рис. 3).

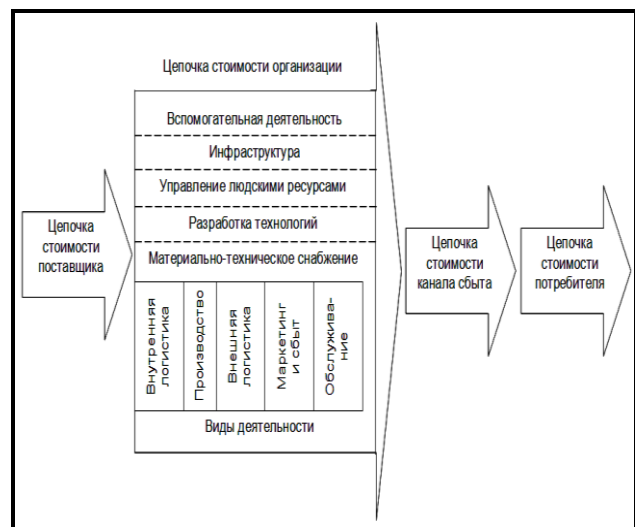


Рис. 3. Цепочки ценностей по Портеру [6]

В экономической литературе **SWOT**-анализ часто рассматривают как вспомогательный инструмент стратегического планирования, а не как самостоятельную конечную цель. Мы придерживаемся этого подхода, полагая, что анализ текущей ситуации не может предложить конкретных решений и ответов на то, как конкуренты, партнеры по бизнесу отреагируют на предпринимательские определенные шаги организацией.

Прогнозы, в отличие от анализа текущих ситуаций, в системе стратегического управления дают более конкретные ответы на действия управленцев по достижению поставленных целей и сформулированных задач. Прогнозирование в целом имеет некоторые специфические особенности:

- оно основано на расчетных методах;
- существует как самостоятельная отрасль прикладных знаний, используемых, в том числе в стратегическом и текущем планировании.

Исходя из определения методологических подходов к системе планирования С.А.Логвинова, «методологический подход – это единое, целостное направление использования (применения) логики, принципов и методов стратегического планирования в ходе разработки прогнозов, проектов стратегических программ и планов всех уровней и временных горизонтов», – можно сделать тот

же вывод, что прогнозирование «встроено» в систему стратегического планирования, и может использоваться в разных его видах и направлениях. В табл. 2 приведены характеристики системного подхода к стратегическому планированию, проектировать которые несложно на разные временные диапазоны планов.

В каждом охарактеризованном подходе есть место прогнозной информации, что вытекает из связи планирования и прогнозирования. Этой позиции придерживаются многие экономисты. Можно привести примеры.

По мнению Тришеева Ю.П., «...задачи планирования и прогнозирования не могут рассматриваться изолированно. Прогнозирование создает базу для принятия решений, генерирует варианты вероятностного развития системы» [4]. С. Стоянова определяет финансовое прогнозирование как основу для финансового планирования (то есть составление стратегических, текущих и оперативных планов) и для финансового бюджетирования (то есть составления общего финансового и операционного бюджетов) на предприятии. Любой прогноз будет нереализованным, если нет денежных средств для финансирования принятых планов. Поэтому организации должны иметь прогноз (бюджет) потока денежных средств, в котором отражаются все поступления и направления расходования средств, в процессе ожидаемых сделок за определенный период. Он позволяет предвидеть недостаток или излишек наличных средств еще до их возникновения и дает возможность корректировки предпринимаемых действий.

Одни экономисты рассматривают понятия бюджет и прогноз потока денежных средств как одно и то же. На наш взгляд, М.Ф. Овсийчук и Л.Б. Сидельникова верно указывают на разницу между терминами «бюджет» и «прогноз». Они отмечают, что: «... подготовлен план бизнеса на следующий год, и он остается неизменным. Его следует называть бюджет. В течение года могут возникнуть непредвиденные обстоятельства, которые отвечали бы текущим обстоятельствам. Полученные новые цифры нельзя называть «бюджетом». Правильное их название «прогнозы», которых может быть столько, сколько потребуется в зависимости от обстоятельств» [3].

Таблица 2

### ХАРАКТЕРИСТИКА СИСТЕМНОГО ПОДХОДА, ЕГО МОДИФИКАЦИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ<sup>1</sup>

Модификация системного подхода	Характеристика
1. Системно-комплексный	Представляет собой конкретизацию и использование системного подхода в различных социальных системах (комплексах): коммерческих организациях, их объединениях, региональных совокупностях, сферах жизнедеятельности общества и др. Каждый комплекс рассматривается как сложная динамическая система, включающая: элементный, структурный, функциональный, целевой, ресурсный, интегративный, коммуникативный и исторический аспекты
2. Системно-программный (программно-целевой)	Является, по сути, конкретизацией и приложением системного подхода к решению локальных крупных научных, технических, социальных, экономических, экологических и иных

<sup>1</sup> Составлено автором на основе источника [2, с. 61-65].

Модификация системного подхода	Характеристика
	проблем и задач, возникающих перед объектами стратегического планирования. Важнейшими чертами системно-программного подхода являются: единство четкой целевой ориентации, комплексности намеченных мероприятий, определенности сроков их осуществления, адресности и источников ресурсов
3. Системно-мультипликационный	Представляет собой конкретизацию и приложение системного подхода к исследованию процессов, связанных с возникновением и мультипликацией эффектов, образующихся в разных подсистемах общества. Мультипликационный эффект характеризуется способностью постоянно нарастать и умножаться, совместимостью и одновременностью, быть интегральным, с одной стороны, и метрически измеряемым в области производства
4. Системно-нормативный	Означает конкретизацию и приложение системного подхода к стратегическому планированию требований субъектов планирования к его объектам по оптимальному использованию выделенных в их распоряжение различных ресурсов: трудовых, материальных, производственных, финансовых. Подход реализуется в трех важнейших направлениях: 1 – при установлении социальных ориентиров; 2 – в управлении производством и иных сферах, основанных на системе норм; 3 – при разработке и использовании системы нормативов
5. Системный режим экономики	Представляет собой конкретизацию и приложение системного подхода к исследованию, разработке и обоснованию мероприятий, обеспечивающих реализацию требований закона экономии времени во всех сферах жизнедеятельности общества. В организациях этот подход используется для разработки мероприятий и определения заданий по экономии, по эффективной замене одних ресурсов другими, устаревших технологий на прогрессивные и производительные и др.
6. Системно-динамический	Представляет собой конкретизацию и приложение системного подхода к исследованию, разработке и обоснованию мероприятий, обеспечивающих динамизм развития объектов стратегического планирования, повышение его качественных характеристик

Изучение теории прогнозирования позволяет выделить пять основных принципов прогнозирования:

- системности – предполагающий исследование количественных и качественных закономерностей в финансово-хозяйственной деятельности организаций, построение логической цепочки исследование, согласно которой процесс выработки и обоснования любого решения отталкивается от определения общей цели системы и подчинения достижения этой цели деятельности всех входящих в нее подсистем;
- научной обоснованности – означает, что в финансовом прогнозировании учет требований объективных экономических законов должен базироваться на применении научного инструментария, глубоком изучении достижений опыта формирования прогнозов;
- адекватности прогноза объективным закономерностям характеризует не только процесс выявления, но и оценку устойчивых тенденций и взаимосвязей в развитии организации и создание теоретического аналога реальных экономических процессов с их полной и точной имитацией;

- альтернативности прогнозирования, которая связана с возможностью развития организации по разным траекториям, при разных взаимосвязях и структурных соотношениях;
- целенаправленности предопределяет активный характер прогнозирования, поскольку содержание прогноза не сводится только к предвидению, а включает цели, которые предстоит достигнуть.

Применение общих принципов прогнозирования возможно во всех сегментах деятельности организаций. Поскольку для управления (стратегического, текущего) необходима, в первую очередь, информация, формируемая посредством реализации функциональных задач: производственных, маркетинговых, финансовых, кадровых, которые интерпретируются в системах планирования, учета, контроля, анализа организаций, то среди всего спектра такой информации наиболее важной следует выделить финансовую информацию. Сложность категории финансовая информация объясняется тем, что ее отношение объяснимо применительно ко всем сферам деятельности организации по той простой причине, что «лицом» деятельности организации является ее отчетность, а показатели отчетности имеют стоимостные характеристики. В систему финансовой информации, таким образом, можно включить пять основных блоков, соответствующих основным элементам отчетности (активы, обязательства, капитал, доходы и расходы):

- информацию об активах, которыми располагает организация и использует в процессе осуществления своей деятельности;
- информацию о капитале, его составляющих, о денежных потоках в разрезе основных видов деятельности организации: операционной, финансовой и инвестиционной;
- информацию об обязательствах и их исполнении, включая динамику дебиторской и кредиторской задолженности, причины и следствия этой динамики;
- информацию о затратах, которые несет организация в процессе осуществления всех видов деятельности;
- информацию о доходах, получаемых от продаж по основным видам деятельности и иных доходах.

Детализация и интерпретация информации каждого из пяти перечисленных блоков возможна в отношении конкретной задачи стратегического управления, что определяет понятие прогнозной финансовой информации. Т.е., по нашему мнению, прогнозной финансовой информацией следует считать информацию, получаемую и формируемую в системе стратегического управления организации, при помощи реализуемых функций: планирования, учета, анализа и контроля о деятельности организации в разных будущих временных периодах, в соответствии с целями и задачами стратегии развития организации. Прогнозная финансовая информация представляет систему показателей, их прогнозных значений, выраженных в стоимостном выражении. Это позволяет формировать форматы прогнозной отчетности организаций по разным ее видам (сегментам) деятельности, в разрезе всех выделенных в структуре организации бизнес-единиц. Прогнозная отчетность как наиболее систематизированное представление прогнозных значений показателей деятельности организации, позволяющее определять финансовые результаты будущей деятельности в целях реализации стратегии развития. Подготовка такой информации исходит из допущения, что определенные события произойдут, и определенные действия будут предприняты руководством экономического организации. Такая информация может быть подготовлена в виде одного или многовариантного прогноза. В этом случае за основу одновари-

антного прогноза принимаются допущения о различных возможных будущих событиях и действиях руководства организации для обеспечения заранее определенного, конкретного решения. В случае многовариантных прогнозов, их результаты используются для выбора вариантов управленческих решений, которые могут быть представлены в виде конкретизации цели, программ, планов, проектных решений.

Установление альтернативных целей развития требует изыскания рациональных путей и средств их достижения, определения ресурсов, необходимых для их реализации, установления возможных сроков решения задач, выявления ограничений, влияющих на процесс развития организации.

Заметим, что в экономической литературе часто встречается понятие «финансовый прогноз», содержание которого явно отличается от определенного нами понятия «прогнозная финансовая информация». Рассмотрим это.

Финансовые прогнозы экономисты подразделяют на целевой, программный, плановый. Целевой финансовый прогноз предусматривает дальнейшее функционирование и развитие организации. Он определяет, что именно нужно достичь организации для получения желаемого результата. Здесь выводы и рекомендации основываются на закономерностях развития отрасли, оценке места организации на рынке соответствующего товара и услуг, перспектив их изменения. Программный прогноз обусловлен необходимостью определения возможных путей, мер и условий достижения желательного состояния прогнозируемого объекта [1]. Проектный прогноз дает возможность определить конкретные образы будущих объектов и субъектов финансовой деятельности организаций. Плановый прогноз финансового состояния связан с определением направлений ориентации планирования на достижение заданной цели и расчетом ожидаемых результатов.

Из определений видов финансовых прогнозов видно, что все они ориентированы на конечный результат – финансовое состояние, для оценки которого, как правило, используются меньшее количество показателей. В практике текущей оценки финансового состояния используется система коэффициентов для определения финансовой устойчивости, платежеспособности организации, расчет которых осуществляется по данным бухгалтерской финансовой отчетности.

Прогнозная отчетность, о которой мы ранее упоминали, не может быть идентичной бухгалтерской отчетности. Временные горизонты будущей деятельности организации не позволяют определить все элементы активов, обязательств, капитала, доходов и расходов в будущих периодах. Чем длительнее определен период для исчисления прогнозных значений показателей, тем меньшее количество этих показателей остается в системе прогнозной финансовой информации. Поэтому мы считаем, что финансовые прогнозы понятие, отличающееся от понятия прогнозная финансовая информация. Причем эти отличия не только в составе информации, но и в процедуре и методах ее формирования. Финансовое прогнозирование чаще использует в технологии бюджетирования, предполагающего формирование операционного и финансового бюджета.

Внешних пользователей прогнозной финансовой информации можно разбить на две большие группы:

- лица и организации, которые имеют непосредственный финансовый интерес – учредители, акционеры, потенциальные инвесторы, поставщики и покупатели продукции (услуг), различные кредиторы, работники предприятия, а также государство, прежде всего в лице налоговых органов. Так, в частности, прогнозное финансовое состояние предприятия является главным критерием для банков при решении вопроса о целесообразности или нецелесообразности выдачи ему кредита, а при положительном решении этого вопроса – под какие проценты и на какой срок;
- пользователи, имеющие косвенный (опосредованный) финансовый интерес, – аудиторские и консалтинговые фирмы, органы государственного управления, различные финансовые институты (биржи, ассоциации и т.д.), законодательные органы и органы статистики, пресса и информационные агентства.

Все пользователи прогнозной финансовой информации заинтересованы в анализе хозяйствующих субъектов в ближайшей или долгосрочной перспективе. Поэтому на практике прогнозирование осуществляется на основе:

- оценки развития хозяйствующего субъекта;
- аналогии с тенденциями финансовых отношений у сопоставимых организаций;
- оценки возможного продолжения в будущем тенденций и закономерностей прошлого;
- модели будущего финансового состояния, построенной согласно ожидаемым или желательным изменениям ряда условий, перспективы которых достаточно хорошо известны.

Еще раз отметим, что прогнозирование финансового состояния предприятия тесно связано с финансовым анализом, его понятийным аппаратом и методическим инструментарием. Степень соответствия выводов, сделанных в ходе аудита прогнозного финансового состояния, реальности в значительной степени определяется качеством всей прогнозной финансовой информацией хозяйствующего субъекта. Для этого за рубежом используются формализованные модели управления финансами. Степень формализации находится в прямой зависимости от размеров предприятия: чем крупнее фирма, тем в большей степени ее руководство может и должно использовать формализованные подходы в финансовой политике. В западной научной литературе отмечается, что около 50% крупных фирм и около 18% мелких и средних фирм предпочитает ориентироваться на формализованные количественные методы в управлении финансовыми ресурсами и анализе финансового состояния предприятия. Исходным пунктом любой модели является признание факта некоторой преемственности (или определенной устойчивости) изменений показателей финансово-хозяйственной деятельности от одного отчетного периода к другому. Поэтому, в общем случае, перспективный анализ финансового состояния предприятия представляет собой изучение его финансово-хозяйственной деятельности с целью определения финансового состояния этого предприятия в будущем.

Перечень прогнозируемых показателей может ощутимо варьировать. Этот набор величин можно принять в качестве первого критерия для классификации методов. Итак, по набору прогнозируемых показателей методы прогнозирования можно разделить на группы (рис. 4).

1. Методы, в которых прогнозируется один или несколько отдельных показателей, представляющих наибольший интерес и значимость для аналитика, например, выручка от продаж, прибыль, себестоимость продукции и т.д.
2. Методы, в которых строятся прогнозные формы отчетности целиком в типовой или укрупненной номенклатуре статей. На основании анализа данных прошлых периодов прогно-

зируется каждая статья (укрупненная статья) баланса и отчета и финансовых результатах. Огромное преимущество методов этой группы состоит в том, что полученная отчетность позволяет всесторонне проанализировать финансовое состояние предприятия. Аналитик получает максимум информации, которую он может использовать для различных целей, например, для определения допустимых темпов наращивания производственной деятельности, для исчисления необходимого объема дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников, расчета любых финансовых коэффициентов и т.д.



Рис. 4. Классификация методов прогнозирования

Методы прогнозирования отчетности, в свою очередь, делятся на методы, в которых каждая статья прогнозируется отдельно исходя из ее индивидуальной динамики, и методы, учитывающие существующую взаимосвязь между отдельными статьями как в пределах одной формы отчетности, так и из разных форм. Действительно, различные строки отчетности должны изменяться в динамике согласованно, так как они характеризуют одну и ту же экономическую систему.

В зависимости от вида используемой модели все методы прогнозирования можно подразделить на три большие группы.

1. Методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Это наиболее простые и достаточно популярные методы, история которых насчитывает не одно тысячелетие. Применение этих методов на практике, обычно, заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей

предприятия. Как правило, это обеспечивает принятие решения наиболее простым и быстрым образом. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз. Экспертные оценки применяются не только для прогнозирования значений показателей, но и в аналитической работе, например, для разработки весовых коэффициентов, пороговых значений контролируемых показателей и т.п.

2. Стохастические методы, предполагающие вероятностный характер как прогноза, так и самой связи между исследуемыми показателями. Вероятность получения точного прогноза растет с ростом числа эмпирических данных. Эти методы занимают ведущее место с позиции формализованного прогнозирования и существенно варьируют по сложности используемых алгоритмов. Наиболее простой пример – исследование тенденций изменения объема продаж с помощью анализа темпов роста показателей реализации. Результаты прогнозирования, полученные методами статистики, подвержены влиянию случайных колебаний данных, что может иногда приводить к серьезным просчетам.

Стохастические методы можно разделить на три типовые группы, которые будут названы ниже. Выбор для прогнозирования метода той или иной группы зависит от множества факторов, в том числе и от имеющихся в наличии исходных данных.

- Первая ситуация – наличие временного ряда – встречается на практике наиболее часто: финансовый менеджер или аналитик имеет в своем распоряжении данные о динамике показателя, на основании которых требуется построить приемлемый прогноз. Иными словами, речь идет о выделении тренда. Это можно сделать различными способами, основными из которых являются простой динамический анализ и анализ с помощью авторегрессионных зависимостей.
- Вторая ситуация – наличие пространственной совокупности – имеет место в том случае, если по некоторым причинам статистические данные о показателе отсутствуют либо есть основание полагать, что его значение определяется влиянием некоторых факторов. В этом случае может применяться многофакторный регрессионный анализ, представляющий собой распространение простого динамического анализа на многомерный случай.
- Третья ситуация – наличие пространственно-временной совокупности – имеет место в том случае, когда:
  - ряды динамики недостаточны по своей длине для построения статистически значимых прогнозов;
  - аналитик имеет намерение учесть в прогнозе влияние факторов, различающихся по экономической природе и их динамике.

Исходными данными служат матрицы показателей, каждая из которых представляет собой значения тех же самых показателей за различные периоды или на разные последовательные даты.

3. Детерминированные методы, предполагающие наличие функциональных или жестко детерминированных связей, когда каждому значению факторного признака соответствует вполне определенное неслучайное значение результативного признака. В качестве примера можно привести зависимости, реализованные в рамках известной модели факторного анализа фирмы Дюпон. Используя эту модель и подставляя в нее прогнозные значения различных факторов, например выручки от реализации, оборачиваемости активов, степени финансовой зависимости и других, можно рассчитать прогнозное значение одного из ос-

новных показателей эффективности – коэффициента рентабельности собственного капитала.

Другим весьма наглядным примером служит форма отчета о прибылях и убытках, представляющая собой табличную реализацию жестко детерминированной факторной модели, связывающей результативный признак (прибыль) с факторами (доход от реализации, уровень затрат, уровень налоговых ставок и др.).

Здесь нельзя не упомянуть об еще одной группе методов, основанных на построении динамических имитационных моделей предприятия. В такие модели включаются данные о планируемых закупках материалов и комплектующих, объемах производства и сбыта, структуре издержек, инвестиционной активности предприятия, налоговом окружении и т.д. Обработка этой информации в рамках единой финансовой модели позволяет оценить прогнозное финансовое состояние компании с очень высокой степенью точности. Реально такого рода модели можно строить только с использованием персональных компьютеров, позволяющих быстро производить огромный объем необходимых вычислений.

Формализованные модели прогнозирования финансового состояния предприятия подвергаются критике по двум основным моментам:

- в ходе моделирования могут, а фактически и должны быть разработаны несколько вариантов прогнозов, причем формализованными критериями невозможно определить, какой из них лучше;
- любая финансовая модель лишь упрощенно выражает взаимосвязи между экономическими показателями.

На самом деле оба эти тезиса вряд ли имеют негативный оттенок; они лишь указывают аналитику на существующие ограничения любого метода прогнозирования, о которых необходимо помнить при использовании результатов прогноза.

В большинстве случаев при прогнозировании финансовой информации применяется комбинированный метод, сочетающий в себе приемы и алгоритмы нескольких из базовых. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном использовании. Базовые методы в составе комбинированных взаимодополняют друг друга. Зачастую один из них рассматривается как инструмент дополнительного контроля результатов, полученных другими методами.

Комбинированный метод, исследуемый в данной работе, по приведенной классификации относится к методам, прогнозирующим формы отчетности (в укрупненной номенклатуре статей). В прогнозировании учитывается не только индивидуальная динамика статей, но и взаимосвязь между отдельными статьями как внутри одной формы отчетности, так и между различными формами.

В качестве результата прогнозирования получают баланс и отчет о прибылях и убытках в предстоящем периоде в укрупненной номенклатуре статей, сформированные на основании различных смет и бюджетов.

Основными критериями при оценке эффективности модели, используемой в прогнозировании, служат точность прогноза и полнота представления будущего финансового состояния предприятия. С точки зрения полноты, безусловно наилучшими являются методы, позволяющие построить прогнозные формы отчетности. В этом случае будущее состояние предприятия можно проанализировать не менее детально, чем его

настоящее положение. Вопрос с точностью прогноза несколько более сложен и требует более пристального внимания. Точность или ошибка прогноза – это разница между прогнозным и фактическим значениями. В каждой конкретной модели эта величина зависит от ряда факторов.

Чрезвычайно важную роль играют исторические данные, используемые при выработке модели прогнозирования. В идеале желательно иметь большое количество данных за значительный период времени. Кроме того, используемые данные должны быть «типичными» с точки зрения ситуации. Стохастические методы прогнозирования, использующие аппарат математической статистики, предъявляют к историческим данным вполне конкретные требования, в случае невыполнения которых не может быть гарантирована точность прогнозирования. Данные должны быть достоверны, сопоставимы, достаточно представительны для проявления закономерности, однородны и устойчивы.

Точность прогноза однозначно зависит от правильности выбора метода прогнозирования в том или ином конкретном случае. Однако это не означает, что в каждом случае применима только какая-нибудь одна модель. Вполне возможно, что в ряде случаев несколько различных моделей выдадут относительно надежные оценки. Основным элементом в любой модели прогнозирования является тренд или линия основной тенденции изменения ряда. В большинстве моделей предполагается, что тренд является линейным, однако такое предположение не всегда закономерно и может отрицательно повлиять на точность прогноза. На точность прогноза также влияет используемый метод отделения от тренда сезонных колебаний – сложения или умножения. При использовании методов регрессии крайне важно правильно выделить причинно-следственные связи между различными факторами и заложить эти соотношения в модель.

При использовании выбранного метода прогнозирования важно помнить, что ошибки прогноза строк отчетности и ошибки определения по ним результирующих показателей (финансовых коэффициентов) в большинстве случаев не совпадают. Например, какой-либо коэффициент  $F$  определяется формулой:

$$F = (x + y) / z,$$

где

$x, y, z$  – некоторые строки бухгалтерского или аналитического баланса.

Это достаточно типичный вид для финансовых показателей. Пусть абсолютные ошибки прогноза строк составляют соответственно:  $dx, dy, dz$ . Тогда абсолютная ошибка прогноза  $F$  будет равна:

$$\delta F = (\partial F / \partial x) \delta x + (\partial F / \partial y) \delta y + (\partial F / \partial z) \delta z.$$

Для относительной ошибки на основании приведенных выше формул получим уравнение:

$$\delta F / F = (\delta x + \delta y) / (x + y) + \delta z / z.$$

То есть, если точность прогноза каждой из строк  $x, y$  и  $z$  составила 10%, то, при условии  $x = y$ , формулу можно трансформировать для получения точности определения  $F$ :

$$\delta F / F = \delta x / 2x + \delta y / 2y + \delta z / z = 20\%.$$

Таким образом, точность прогноза финансовых коэффициентов, определяемая при помощи методов прогнозирования на основе прогнозной отчетности,

всегда ниже точности, с которой определяются сами прогнозные значения строк отчетности.

Поэтому, если аналитик, как это и должно быть, имеет определенные требования к точности определения финансовых коэффициентов, то должен быть выбран метод, обеспечивающий еще более высокую точность прогноза строк отчетности.

Для получения реальных прогнозов любая модель должна быть проверена на объективность, для этого:

- результаты, полученные с помощью модели, сравниваются с фактическими значениями через какой-то промежуток времени, когда те появляются. Недостаток такого подхода состоит в том, что проверка «беспристрастности» модели может занять много времени, так как по-настоящему проверить модель можно только на продолжительном временном отрезке;
- модель строится исходя из усеченного набора имеющихся исторических данных. Оставшиеся данные можно использовать для сравнения с прогнозными показателями, полученными с помощью этой модели. Такого рода проверка более реалистична, так как она фактически моделирует прогнозную ситуацию.

Такой подход позволяет, по мнению автора, использовать прогнозную концепцию не только для формирования прогнозной финансовой информации, но и для ее аудита. Высказав ранее предположение о том, что аудит прогнозной финансовой информации является отдельной услугой, сопутствующей аудиту, мы не отрицаем применение отдельного инструментария аудита прогнозной финансовой информации в других аудиторских услугах и в основных видах аудита – аудиторских проверках отчетности.

Уточним некоторые позиции для организации аудита прогнозной финансовой информации. В зависимости от целей подготовки прогнозная финансовая информация предоставляется клиенту в виде отдельных показателей или на основе типовых форм бухгалтерской отчетности. Ответственность за содержание прогнозной финансовой информации несет аудиторская организация, а за ее использование – руководство экономического субъекта.

При разработке любой из моделей прогнозирования предполагается, что ситуация в будущем не будет сильно отличаться от настоящей. Другими словами, считается, что все значимые факторы либо учтены в модели прогнозирования, либо неизменны в течение всего периода времени, на котором она используется. Однако модель – это всегда огрубление реальной ситуации путем отбора из бесконечного количества действующих факторов ограниченного числа тех из них, которые считаются наиболее важными исходя из конкретных целей анализа. Точность и эффективность построенной модели будут напрямую зависеть от правильности и обоснованности такого отбора. При использовании модели для прогнозирования следует помнить о существовании факторов, сознательно или несознательно не включенных в нее, которые тем не менее оказывают влияние на состояние предприятия в будущем.

Оценка с целью проверки обоснованности прогнозной финансовой информации, полученной самим клиентом, или по его поручению другими специалистами, аудиторской организацией проводится для того, чтобы установить:

- применимость принятых при ее подготовке допущений, т.е. их надежность;



- реалистичность и возможность использования для подготовки прогнозной финансовой информации;
- правильность ее подготовки и адекватность представления на основе принятых допущений.

Прогнозная финансовая информация и результаты ее анализа можно считать представленными адекватно, если:

- они изложены ясно и непредвзято;
- допущения и их реалистичность раскрыты в пояснениях к прогнозной финансовой информации;
- учетная политика хозяйствующего субъекта в части, относящейся к прогнозируемым показателям, раскрыта в пояснениях к прогнозам финансового состояния;
- изменения учетной политики в части, относящейся к прогнозируемым показателям, по сравнению с последним отчетным периодом и причины этих изменений, а также их влияние на данные прогнозной финансовой информации раскрыты в пояснениях к ней;
- прогноз содержит дату его подготовки, и письменные разъяснения;
- руководство хозяйствующего субъекта подтверждает применимость допущений на эту дату.

Аудиторский отчет о составлении прогноза доходов и расходов должен включать следующее:

- идентификацию составленной прогнозной сметы доходов и расходов;
- подтверждение того, что аудитор определил прогноз доходов и расходов в соответствии с нормативными требованиями;
- заявление, что составление ограничено и не дает возможности аудитору выразить своего мнения или какой-нибудь оценки по поводу предварительной сметы или допущений;
- предупреждение, что предполагаемые результаты могут быть не достигнуты;
- констатацию факта, что аудитор не несет ответственности за корректировку отчета согласно изменению обстоятельств, имевшему место после составления отчета.

В случае если результат прогноза представлен диапазоном значений, аудиторская организация путем анализа должна убедиться, что в прогнозной финансовой информации раскрыто обоснование границ диапазона, и прогноз, сделанный исходя из данных границ, не вводит в заблуждение потенциальных пользователей. Недостаток этого метода состоит в том, что самые последние, а следовательно, и наиболее значимые показатели исключены из процесса формирования исходной модели.

В свете вышесказанного относительно проверки модели становится ясным, что для того, чтобы уменьшить ожидаемые ошибки, придется вносить изменения в уже существующую модель. Такие изменения вносятся на протяжении всего периода применения модели в реальной жизни. Непрерывное внесение изменений возможно в том, что касается тренда, сезонных и циклических колебаний, а также любого используемого причинно-следственного соотношения. Эти изменения затем проверяются с помощью уже описанных методов. Таким образом, процесс оформления модели включает в себя несколько этапов: сбор данных, разработку исходной модели, проверку, уточнение, возможность которого основана на непрерывном сборе дополнительных данных с целью обеспечения надежности модели в качестве источника прогнозной финансовой информации.

### Литература

1. Елисеева И.И. Статистические методы в аудите [Текст] / И.И. Елисеева, А.А. Терехов. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 176 с.

2. Логвинов С.А. Макроэкономическое стратегическое планирование [Текст] : учеб. пособие / С.А. Логвинова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 348 с.

3. Овсийчук М.Ф. Финансовый менеджмент [Текст] : учеб. пособие / М.Ф. Овсийчук, Л.Б. Сидельников. – М. : Дашков и К, 2003. – 160 с.

4. Трисеев Ю.П. Долгосрочное прогнозирование экономических ресурсов [Текст] / Ю.П. Трисеев. – Киев : Наука, 1987. – 132 с.

5. Уорд К. Стратегический управленческий учет [Текст] / Кит Уорд ; пер. с англ. – М. : Олимп-бизнес, 2002. – 448 с.

6. Porter M. Competitive advantage. New York: Free Press, 1985.

### Ключевые слова

Стратегия; парадигма; аудит; прогнозирование; система; отчетность; стратегическая планиология; финансовая информация; анализ.

*Глинская Ольга Сергеевна*

## РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность, практическая значимость и новизна. В сложившейся экономической модели российского государства стратегические приоритеты обеспечат модернизацию производства на длительную перспективу. Многие хозяйствующие субъекты, стремящиеся разработать реальный стратегический план своего развития, подвергают реформированию не только структуру своего бизнеса, но и систему управления. Для эффективного управления необходима не просто учетно-аналитическая информация и показатели отчетности о деятельности организации, а информация, на основе которой можно формировать вероятностные прогнозы, выявлять факторы, от которых зависит доходность и финансовая устойчивость развития, т.е. – прогнозная финансовая информация. Пользователям подобной информации для принятия рациональных экономических решений необходима уверенность в надежности и прогностической ценности представленных финансовых прогнозов. Достоверность прогнозной финансовой информации может быть подтверждена аудитом.

Автор в статье представляет современную парадигму аудита прогнозной финансовой информации.

В статье уточнено понятие «прогноз», отличие этого понятия от понятия «стратегическое планирование», определены места прогноза в системе стратегического управления организацией, определены понятия «прогнозная финансовая информация» и принципов, на основе которых она формируется.

Следует отметить, что в статье определены границы современной парадигмы аудита прогнозной финансовой информации, основанные на прогностическом подходе.

Вышеизложенное дает основание считать, что актуальность рассматриваемой темы, ее практическая необходимость, а также новизна материала определяет научную и практическую ценность статьи.

*Калиничева Р.В., д.э.н., профессор кафедры экономики, бухгалтерского учета и аудита, проректор по научной работе АНО ВПО ЦС РФ Волгоградского кооперативного института (филиал) Российского университета кооперации*