

3.5. О МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ОСНОВАХ АНАЛИЗА ЭФФЕКТИВ- НОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

Нечитайло И.А., к.э.н., доцент кафедры
аудита и экономического анализа

*Санкт-Петербургский государственный
торгово-экономический университет*

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)

В статье рассматриваются проблемы анализа эффективности хозяйственной деятельности в условиях применения директ-костинга в организациях. Формулируются основные требования к содержанию и конструкции показателей рентабельности. На основании этого предлагается принципиальный подход к их расчету, интерпретации и аналитической увязке в системе директ-костинг. Особое внимание уделяется оценке и интерпретации коэффициентов оборачиваемости в контексте факторного анализа рентабельности активов.

В последние несколько десятилетий директ-костинг получает все более широкое применение в управлении коммерческими организациями. Тем не менее, некоторые аспекты построения и использования этой учетно-аналитической системы все еще остаются недостаточно проработанными в научно-практической и учебно-методической литературе. Среди них можно назвать построение системы показателей эффективности хозяйственной деятельности, которая бы отвечала методологическим особенностям данной учетной системы.

Как известно, основной целью классического бизнеса является максимизация в стратегической перспективе прироста вложенного инвесторами капитала. При рассмотрении процесса воспроизводства капитала за определенный период прирост капитала, полученный в результате хозяйственной деятельности, с позиций бухгалтерского учета представляет собой прибыль организации. Поэтому построение методики анализа эффективности работы коммерческой организации за определенный период в любой учетной системе должно сводиться к выбору основного целевого показателя, который в обобщенном виде характеризовал бы интенсивность генерации прибыли с единицы вложенных ресурсов и мог бы быть аналитически разложен на более частные факторные показатели. В отечественной литературе такие показатели интенсивности генерации прибыли называют показателями рентабельности.

Прежде всего, сформулируем основные требования к содержанию и конструкции показателей рентабельности. Некоторые авторы используют определение показателей рентабельности, которое не ограничивает их показателями, характеризующими качественный уровень получения прибыли с единицы вложенных или израсходованных средств. В частности, показатели рентабельности могут определяться как «относительные величины (коэффициенты), в которых сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим показателем, отражающим условия хозяйствования, например с суммой выручки (нетто) от продаж, суммой собственного капитала и др.» [7, с. 296]. Тем не менее, поскольку основным назначением показателей рентабельности является оценка эффективности использования ресурсного потенциала предприятия, по нашему

мнению, их следует рассматривать как частный случай показателей ресурсоотдачи. При таком подходе показателем рентабельности можно считать величину, представляющую собой отношение показателя прибыли либо к показателю ресурсного потенциала, задействованного для ее получения в течение периода, либо к показателю понесенных за период расходов. Представляется, что именно такое более узкое определение рентабельности в полной мере позволяет разработать систему показателей эффективности хозяйственной деятельности.

Поскольку используемые в хозяйственной деятельности ресурсы неоднородны по составу и источникам финансирования, равно как неоднороден по составу и конечный финансовый результат, для оценки эффективности хозяйственной деятельности могут быть рассчитаны различные показатели рентабельности. Технически при проведении анализа можно соотнести любой показатель прибыли с любым показателем ресурсного потенциала или расходов, однако в действительности такое соотнесение имеет смысл при выполнении двух условий. Прежде всего, конструкция показателя должна быть выбрана таким образом, чтобы значение получаемого показателя было содержательно интерпретируемым в контексте принятия определенных управленческих решений. Для этого конструкция показателя должна, по крайней мере, не противоречить элементарным причинно-следственным связям, т.е. в числителе показателя рентабельности должен помещаться результат, получаемый от использования именно тех ресурсов или затрат, которые указаны в знаменателе. Однако поскольку используемые в экономических расчетах показатели получают смысл только в их связи с другими показателями информационной системы, содержание и конструкция каждого показателя рентабельности могут быть определены только в контексте всей системы этих величин исходя из основных принципов учетно-аналитической концепции, используемой в управлении в конкретной организации. Иными словами, каждый из рассчитываемых показателей рентабельности становится по-настоящему содержательной величиной только в контексте определенной системы факторных моделей, увязывающих более общие показатели рентабельности с более частными факторными величинами и разрабатываемых исходя из особенностей определенной учетно-аналитической концепции.

К отличительным учетным особенностям директ-костинга, значимым для нашего рассмотрения, следует отнести то, что оценка запасов и потоков промежуточных продуктов, готовой и проданной продукции должна производиться по прямым затратам, которые обычно являются переменными по отношению к объему продаж. Косвенные же расходы интерпретируются как расходы, связанные с созданием условий для производства всего ассортимента продукции (или отдельного его сегмента) и задаваемые иными экстенсивными факторами, нежели объемы продаж определенных продуктов. А поскольку данные расходы прямо не связаны с продажами отдельных продуктов (т.е. являются условно-постоянными расходами) и носят комплексный характер, это делает бессмысленным и их отнесение на продукты. Поэтому в этой учетной концепции они автоматически квалифицируются как расходы на период, т.е. относятся к уменьшению финансового результата отчетного периода.

В табл. 1 показаны предлагаемые показатели, удовлетворяющие вышеизложенным требованиям к показателям рентабельности и соответствующие методологическим особенностям директ-костинга. В подлежащем таблице показаны основные показатели прибыли, которые могут быть исчислены в рамках этой учетной системы. В сказуемом приведены основные показатели ресурсного потенциала и расходов организации. Формально система показателей, приведенных в табл. 1, представляет собой ряд факторных моделей, в которых более общие показатели рентабельности увязываются с более частными показателями посредством определенных коэффициентов-рычагов и других факторных величин.

Наиболее общим показателем эффективности использования средств, вложенных в организацию собственниками, является рентабельность собственного капитала. Поскольку собственников интересует уровень прибыли, остающейся в их распоряжении после выплаты процентов и налогов на прибыль, этот показатель рассчитывается как отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала за рассматриваемый период. Традиционно при проведении факторного анализа этого показателя рассматривается его зависимость от рентабельности активов и уровня финансового рычага, формально имеющая следующий вид:

$$R_E = R_A * (1 - t) + (R_A - r_L) * (1 - t) * K_L, \quad (1)$$

где t – ставка налога на прибыль;

r_L – средневзвешенная ставка процента по заемным средствам;

K_L – коэффициент плеча финансового рычага, представляющий собой отношение заемных средств к собственному капиталу.

Рентабельность активов является наиболее общим показателем эффективности использования общего ресурсного потенциала организации безотносительно структуры ее капитала. Поэтому при его исчислении необходимо абстрагироваться от расходов, связанных с использованием заемных средств, и рассчитывать его как отношение прибыли до налогообложения и процентов к уплате к средней величине активов за период.

При построении аналитической модели рентабельности активов следует обратить внимание на неоднородность финансовых результатов и активов организации:

- во-первых, компания может получать доход не только от операционной деятельности, но и от использования непрофильных активов. К последним следует, в первую очередь, отнести вложения временно свободных средств в высоколиквидные ценные бумаги и т.п. вложения в другие общества, не дающие возможность контролировать их деятельность и не являющиеся частью стратегии развития бизнеса;
- во-вторых, финансовый результат от операционной деятельности также неоднороден и может быть разделен на систематический финансовый результат, достигаемый компанией при определенном уровне продаж, и несистематические компоненты финансового результата, связанные с действием случайных факторов.

Особую актуальность такое разделение приобретает при использовании системы директ-стандарт, в которой такой систематический финансовый результат представляет собой стандартную прибыль в пересчете на фактический объем продаж, а все случайные по отношению к хозяйственной деятельности доходы и расходы представляют собой отклонения от нормального (стандартного) качества процессов. В остальных модификациях директ-костинга за систематический финансовый результат можно принимать прибыль от продаж.

Таблица 1

ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ДИРЕКТ-КОСТИНГ

Показатель прибыли	Собственный капитал E	Активы A	Производственные активы A_{PR}	Производственные оборотные активы NFA_{PR}	Прямые переменные затраты VC
Чистая прибыль NP	Рентабельность собственного капитала $R_E = \frac{NP}{E}$	-	-	-	-
Прибыль до налогообложения и процентов к уплате ¹ $EBIT + I_F$	-	Рентабельность активов $R_A = \frac{EBIT + I_F}{A}$	-	-	-
Прибыль от продаж OP	-	-	Рентабельность производственных активов $R_{PR} = \frac{OP}{A_{PR}}$	Рентабельность производственных оборотных активов $R_{NFA} = \frac{OP}{NFA_{PR}}$	Рентабельность продаж $R_s = \frac{OP}{VC}$
Маржинальная прибыль MP	-	-	-	-	Маржинальная рентабельность продуктов $R_p = \frac{MP}{VC}$

Кроме того, следует принимать во внимание, что ресурсную основу генерации нормальной прибыли в кон-

кретных операционных циклах составляют не все непрофильные активы, а только их часть, которую можно

¹ В данном контексте этот показатель понимается более широко, чем схожий по названию показатель «прибыль до выплаты процентов и уплаты налогов» ($EBIT$), используемый, в частности, Ю. Бриггсом и М. Эрхардтом [2, с. 71], и включает доходы от нестратегических финансовых вложений (I_F).

условно назвать производственными активами. К таким производственным активам следует отнести запасы материалов и готовой продукции, затраты в незавершенном производстве, основные средства и нематериальные активы, создающие условия для производства и продаж продукции, а также авансы, выданные на приобретение материалов и других ресурсов некапитального характера. В то же время из состава производственных активов необходимо исключить незавершенное строительство и т.п. капитальные объекты, основные средства на консервации, а также производственные запасы, которые по различным причинам не участвовали в обороте.

Принимая во внимание вышесказанное, для оценки возможностей получения нормальной для данной сферы деятельности прибыли в систему расчетов целесообразно ввести показатель эффективности, который характеризовал бы интенсивность систематической генерации прибыли с 1 руб. производственных активов. Такой показатель условно можно назвать рентабельностью производственных активов и рассчитывать его как отношение прибыли от продаж (а в системе директ-стандарт стандартной прибыли с фактических продаж) к средней величине производственных активов за период. Зависимость рентабельности активов от этого более частного показателя формально можно представить следующим образом:

$$R_A = d_{PR} * R_{PR} * (1 + K_{NOP}) + d_F * R_F, \quad (2)$$

где

d_{PR} – коэффициент, показывающий удельный вес производственных активов в общей величине активов;

K_{NOP} – поправочный коэффициент на действие случайных несистематических факторов, представляющий собой отношение разницы между несистематическими доходами и расходами к величине систематически получаемой прибыли;

d_F – коэффициент, показывающий удельный вес непрофильных (неоперационных) активов в общей величине активов;

R_F – доходность непрофильных (неоперационных) активов.

Производственные активы также неоднородны. Если основные средства и нематериальные активы, являясь довольно стабильной частью активов, создают условия для хозяйственной деятельности, но сами не участвуют в обороте и прямо не зависят от его объема, то такие активы как запасы материалов и готовой продукции являются субстанцией оборота. Иными словами, в промышленности и торговле большая часть таких активов (которые можно назвать производственными оборотными активами) образуют основу потока средств, генерирующего прибыль, и напрямую зависят от объема продаж. Поэтому в оперативном управлении хозяйственной деятельностью целесообразно использовать более частный показатель эффективности, характеризующий выход прибыли от продаж с рубля производственных оборотных активов, основной частью которых во многих промышленных и торговых организациях являются производственные запасы. Этот показатель можно назвать рентабельностью производственных оборотных активов. При проведении факторного анализа подобный показатель может быть увязан с более общим показателем рентабель-

ности производственных активов через коэффициент, характеризующий удельный вес производственных оборотных активов в общей величине всех производственных активов, включая основные средства и нематериальные активы:

$$R_{PR} = d_{NFA} * R_{NFA}, \quad (3)$$

где

d_{NFA} – коэффициент, показывающий удельный вес производственных оборотных активов в общей массе производственных активов.

Изменение коэффициента d_{NFA} при неизменности основных качественных условий деятельности отражает влияние на структуру производственных активов изменения объема продаж, т.е. эффекта операционного рычага. Тем не менее, для более точной оценки влияния этого эффекта в ряде случаев также желательно аналитически выделить ту часть производственных оборотных активов, которые прямо не зависят от объема продаж и трансформируются в процессе использования не в прямые переменные затраты, а в косвенные условно-постоянные расходы. Прежде всего, речь идет о некоторых видах производственных запасов (например, о страховых запасах запасных частей к оборудованию) и о некоторых выданных авансах. В этом случае необходимо обеспечить получение данных о показателе переменных по отношению к объему продаж производственных оборотных активов (далее переменных производственных активов), которые в процессе их трансформации формируют величину прямых переменных затрат. Для оценки эффективности использования этой категории активов может быть рассчитан следующий дополнительный показатель рентабельности:

$$R_{VA} = \frac{OP}{VA}, \quad (4)$$

где

VA – переменные производственные активы.

Данный показатель может быть введен в модель (3) вместо рентабельности производственных оборотных активов посредством ее расширения:

$$R_{PR} = d_{NFA} * d_{VA} * R_{VA}, \quad (5)$$

где

d_{VA} – коэффициент, характеризующий удельный вес переменных производственных активов в общей величине производственных оборотных активов.

Коэффициент d_{VA} изменяется в зависимости от объема продаж аналогично коэффициенту d_{NFA} . Чем больше объем продаж, тем при прочих равных условиях ближе к единице будет приближаться значение этого коэффициента и тем будет выше эффективность использования всех производственных активов.

Дальнейшее углубление факторного анализа заключается в аналитической увязке рентабельности переменных производственных активов с показателем, характеризующим скорость оборота средств, и показателем рентабельности, показывающим среднюю отдачу прибыли с одного рубля затрат, из которых формируется поток средств в операционном цикле (а в системе директ-костинг это именно прямые переменные затраты):

² Традиционно рентабельностью продаж называют отношение прибыли к выручке. Именно в таком понимании этот термин исполь-

$$R_{VA} = K_s * R_s, \tag{6}$$

$$K_s = \frac{VC}{VA} \tag{7}$$

где K_s – коэффициент ресурсоотдачи переменных производственных активов, рассматриваемый в соответствии с принятыми в экономическом анализе канонами в качестве меры оборачиваемости.

В свою очередь, последний факторный показатель модели (6) в системе директ-костинг следует аналитически увязывать с величиной, характеризующей выход маржинальной прибыли с рубля переменных затрат. Эта величина, названная в табл. 1 маржинальной рентабельностью продуктов, может быть аддитивно увязана с рентабельностью продаж через коэффициент, представляющий собой отношение условно-постоянных расходов к переменным затратам и характеризующий плечо операционного рычага:

$$R_s = R_p - K_{FC}; \tag{8}$$

$$K_{FC} = \frac{FC}{VC}, \tag{9}$$

где

K_{FC} – коэффициент плеча операционного рычага;

FC – условно-постоянные расходы.

Несмотря на кажущуюся простоту вышеприведенного подхода к оценке, интерпретации и аналитической увязке этих величин, необходимо отметить несколько методологических проблем, заслуживающих особого внимания. В то время как одни проблемы могут иметь решения, общие для всех систем управленческого учета, другие не могут быть решены без учета специфики директ-костинга.

Важной методологической проблемой конструирования показателей рентабельности является множественность оценок стоимости ресурсного потенциала организации. В первую очередь это относится к показателям рентабельности, расчет которых строится на данных о стоимости основных средств и нематериальных активов. Технически для оценки эффективности их использования в знаменателе соответствующих коэффициентов рентабельности может помещаться как первоначальная стоимость этих активов, представляющая собой сумму фактически понесенных затрат на приобретение и создание этих активов, так и их остаточная стоимость. При этом в настоящее время в финансовой отчетности для внешних пользователей эти активы принято отражать именно по остаточной стоимости. Такой порядок представления информации в отчетности чаще всего способствует использованию именно остаточной стоимости при расчете различных коэффициентов рентабельности. В то же время использование остаточной стоимости основных средств и нематериальных активов в качестве стоимостной

оценки их потенциала может значительно исказить оценку эффективности хозяйственной деятельности.

Представим себе предприятие, использовавшее несколько одновременно купленных единиц оборудования в течение трех лет. Предположим, что в этих периодах прибыль и величина всех задействованных в основной деятельности активов, взятых в их первоначальной оценке, оставались на одном и том же уровне. В этом случае при оценке эффективности на основе остаточной стоимости основных средств числитель коэффициента рентабельности активов оставался бы неизменным, а показатель в знаменателе убывал бы от периода к периоду только лишь за счет начисления амортизации, что создавало бы впечатление постоянно увеличивающейся эффективности деятельности. Сторонники такого подхода обычно аргументируют реальность этой картины тем, что в течение этого времени происходило реальное убывание ресурсного потенциала, отражаемое в амортизации капитальных активов. Однако хорошо известно, что амортизация в качестве одного из концептов динамического баланса (а именно на его основе должна оцениваться эффективность деятельности) обычно не отражает физический и моральный износ. Как финансовый показатель амортизация характеризует перенос стоимости капитальных активов на текущие расходы отдельных отчетных периодов в целях сопоставления доходов этих периодов с ранее понесенными для их получения капитальными затратами. Поэтому показатель остаточной стоимости капитальных активов не подходит для целей измерения эффективности деятельности.

В то же время сложно отрицать, что потенциал ранее приобретенных основных средств может действительно уменьшаться за счет физического и морального износа относительно момента их приобретения. Поэтому и первоначальная стоимость не всегда может давать адекватную картину ресурсного потенциала. Теоретический выход из этой проблемы заключается в использовании специфических оценок замещения основных средств, определяемых затратами на воспроизводство имеющегося на отчетную дату потенциала с учетом его реального морального и физического износа и динамики цен. Однако поскольку практическое получение таких оценок представляет собой крайне сложную задачу, в большинстве случаев все же предпочтительнее остановиться на использовании первоначальных оценок без учета амортизации и, соответственно, оценивать выход прибыли с фактически вложенного капитала. Для этого капитальные активы следует отражать в активе управленческого баланса по первоначальной стоимости, а начисленную амортизацию показывать в пассиве как источник средств.

Другой методологической проблемой, возникающей при исчислении частных показателей рентабельности, является квалификация активов по их роли в операционном цикле предприятия. В этом отношении особое внимание следует обратить на обоснованность включения дебиторской задолженности в состав производственных активов. Определяя производственные активы как ресурсы, составляющие основу генерации прибыли в обороте средств, следует констатировать, что обоснованность отнесения дебиторской задолженности к таким активам вызывает сомнения³.

зуются, например, в переводной работе Ю. Бриггема и М. Эрхардта [2, с. 136] и в работах Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой и И.И. Мазуровой [7, с. 298]. Несмотря на это, мы используем данное название для обозначения показателя, характеризующего выход прибыли с потока затрачиваемых в обороте средств. Это связано с тем, что в контексте рассматриваемого подхода иные показатели, имеющие схожее назначение, не могут быть введены в систему расчетов и, следовательно, полноценно не могут быть использованы в анализе, что будет показано далее.

³ В этом отношении более точными названиями этого класса активов могли бы быть словосочетания «производительные активы» или «активная часть операционных активов». Однако вы-

Если исходить из того, что окончанием одного оборота средств является момент получения прибыли, а этим моментом является переход права собственности на продукцию, то дебиторскую задолженность, возникающую в результате этой операции, нельзя квалифицировать как ресурс, генерирующий прибыль. В этом случае дебиторская задолженность, включающая в себя полученную прибыль, должна квалифицироваться как результат, а не ресурсная основа оборота средств. Это отличает ее, например, от средств, авансированных в запасы сырья и в расчеты с его поставщиками на условиях предоплаты, которые должны квалифицироваться как ресурсная основа получения прибыли.

Конечно, в качестве контраргумента к такой позиции можно указать на то, что наличие отсрочек платежа влияет на объем продаж и прибыль, а поскольку предоставление отсрочки и порождает дебиторскую задолженность, то задействованные в ней средства следовало бы признавать ресурсной основой генерации прибыли, как и средства в производственных запасах. То, что отсрочка платежа является фактором получения прибыли, вряд ли кто-то будет отрицать. Тем не менее, при отражении дебиторской задолженности в динамическом балансе (а именно он должен быть основой анализа эффективности деятельности) первое совсем не предполагает второе. Дело в том, что, отражая дебиторскую задолженность в динамическом балансе, мы должны исходить из того, что эта сумма представляет собой полноценный результат оборота, и, следовательно, эквивалентна «живым» деньгам. В то же время очевидно, что обычно это не так и получить средства до истечения отсрочки можно только в результате продажи дебиторской задолженности с потерей части суммы ее номинала. Поэтому в таком балансе следовало бы отражать не общую величину задолженности, которая причитается к получению от покупателя в будущем, а ту сумму, которая могла бы быть получена в настоящий момент при ее продаже. В такой оценке дебиторская задолженность могла бы рассматриваться как монетарный актив, эквивалентный полноценным денежным средствам, т.е. как чистый результат, вне зависимости от системы факторов, его породивших. Тогда никакого противоречия этого контраргумента с основным тезисом не будет.

Второй контраргумент, который можно выдвинуть против предложенного тезиса и который прямо вытекает из квалификации дебиторской задолженности как эквивалента денежных средств, заключается в том, что дебиторская задолженность, также как и денежные средства, является фазой процесса обращения средств, необходимой для обеспечения последующих оборотов. В этом случае дебиторская задолженность и денежные средства рассматриваются не только как следствие конкретного оборота, но и как причина (и, стало быть, ресурсная основа) последующих оборотов средств. Тем не менее, несмотря на весомость такого контраргумента, следует иметь в виду, что сами по себе денежные средства и их эквиваленты не приносят доход. При рассмотрении денег и их эквивалентов в качестве капитала они представляют собой чистую возможность получения доходов по всему спектру альтернатив их инвестирования, которые дает современная экономика. С точки

зрения деятельности конкретного предприятия таких принципиальных направлений может быть только два – это либо их авансирование в производственные ресурсы, которые составляют основу хозяйственной деятельности конкретного предприятия, либо их изъятие из оборота с целью инвестирования в другие организации и т.п. В то же время назначение коэффициентов, подобных рентабельности производственных активов, заключается в оценке эффективности использования средств, непосредственно задействованных в основной деятельности предприятия (а не тех, которые могут быть в ней задействованы). Для оценки же эффективности использования всех имеющихся ресурсов, в том числе дебиторской задолженности и денежных средств, необходимых для обеспечения бесперебойной хозяйственной деятельности, следует использовать более общий коэффициент – рентабельность активов.

Кроме того, стремление включить денежные средства и их эквиваленты в соответствии с сутью последнего контраргумента в состав производственных активов на многих предприятиях может столкнуться с определенными техническими трудностями: данный контраргумент предполагает, что включаться должны только необходимые для бесперебойного оборота, а не временно свободные денежные средства предприятия. В то же время точное разделение постоянно изменяющихся остатков денежных средств на эти две принципиально разные части представляет собой во многих случаях довольно сложную с практической точки зрения задачу. Поэтому в прагматическом отношении более удобно оценивать эффективность управления остатками денежных средств в их связке с финансовыми вложениями нестратегического характера, для чего можно использовать коэффициент R_f уравнения (2) и, соответственно, рассматривать их использование обособленно от производственных активов.

Если моментом признания прибыли и, соответственно, моментом завершения одного оборота средств считать только поступление денежных средств за проданную продукцию, то в активе управленческого динамического баланса дебиторская задолженность не будет отражаться как таковая. Вместо нее будут показываться средства, вложенные в создание отгруженной и неоплаченной покупателями продукции. Такие средства должны квалифицироваться как ресурсная основа получения прибыли и, соответственно, включаться в состав производственных активов.

Таким образом, проблема квалификации актива, возникающего на балансе организации после продажи продукции с отсрочкой платежа, сводится к обоснованию момента признания прибыли. Вопреки распространенному представлению о предпочтительности признания прибыли при переходе права собственности прагматически более правильно исходить из того, что в управленческом учете, не связанном требованиями нормативных актов, выбор между моментами продажи и оплаты может носить ситуативный характер. Если дебиторская задолженность, возникшая в результате продажи товара, может рассматриваться как высоконадежный монетарный актив в связи с надежностью покупателей, то на таком предприятии прибыль можно признавать при продаже актива даже с большой отсрочкой платежа. При этом степень надежности дебиторской задолженности умозрительно можно оценить следующим образом: необходимо попытаться определить, сколько денег может быть получено

бранное название представляется нам более удачным с учетом особенностей русского языка.

от продажи дебиторской задолженности в настоящий момент по переуступке права требования (очевидно, что эта сумма всегда меньше ее номинальной величины). Если эта сумма будет равна или больше дисконтированной по безрисковой ставке суммы, которая должна быть получена при погашении дебиторской задолженности через n месяцев, то такую дебиторскую задолженность можно рассматривать как высоконадежный монетарный актив, а моментом получения прибыли – момент продажи. В противном случае о получении прибыли разумно говорить только в момент поступления денег за проданную продукцию.

К методологическим проблемам, решение которых невозможно без учета специфики директ-костинга, следует отнести обоснование конструкции и семантики коэффициентов рентабельности продаж и оборачиваемости. Традиционно при расчете коэффициента оборачиваемости и рентабельности продаж (или функционального аналога этого показателя) используется выручка или полная себестоимость реализованной продукции. Первое не выдерживает серьезной критики, так как этот показатель содержит в себе, помимо затрат, еще и финансовый результат, который является результатом оборота средств и поэтому в обороте участвовать не может. Последнее соответствует традициям калькулирования полной себестоимости и является вполне оправданным при использовании системы калькулирования полной себестоимости в управленческом анализе. Однако в условиях применения директ-костинга и маржинального анализа расчет этих показателей по такой схеме (как это делают некоторые авторы, например, Г.В.Савицкая [6, с. 303]) нарушает логику формирования всей системы показателей рентабельности.

Дело в том, что показатель, названный нами рентабельностью продаж, приобретает смысл только при рассмотрении его в качестве факторной величины по отношению к показателю рентабельности переменных производственных активов. Однако в системе директ-костинг незавершенное производство и готовая продукция, будучи оцениваемыми только по прямым переменным затратам, не включают условно-постоянные расходы. Таким образом, последние не участвуют в обороте аналогично средствам, формирующим величину прямых переменных затрат, хотя и оказывают непосредственное влияние на финансовый результат от продаж. Поэтому они должны учитываться в числителе, но не знаменателе показателя рентабельности продаж. Причем не должны постольку, поскольку не учитываются в числителе коэффициента оборачиваемости, с которым этот показатель увязан в модели (6).

Как было отмечено ранее, основным назначением коэффициента оборачиваемости в системе директ-костинг в связи с ее методологическими особенностями является оценка скорости оборота средств, авансируемых в переменные производственные активы. Если бы условно-постоянные расходы были учтены в числителе, а условно-постоянные производственные оборотные активы – в знаменателе коэффициента оборачиваемости, это привело бы к тому, что при изменении объема продаж величина коэффициента оборачиваемости изменялась бы под влиянием эффекта операционного рычага. Это уменьшило бы аналитический потенциал моделей оценки эффективности хозяйственной деятельности, который является одним из очевидных достоинств директ-костинга.

Тем не менее, ранее приведенная конструкция коэффициента оборачиваемости (7) не снимает всех проблем, связанных с его содержанием и интерпретацией результатов расчетов. Дело в том, что коэффициент оборачиваемости в общепринятом смысле должен показывать, сколько оборотов за период в среднем совершает 1 руб., вложенный в оборотные активы. Поэтому эта величина должна определяться средней продолжительностью прохождения одного рубля через все стадии одного оборота, т.е. продолжительностью операционного цикла. В связи с этим коэффициент оборачиваемости может быть рассчитан следующим образом:

$$K_T = \frac{I_p}{I}, \quad (10)$$

где

I_p – продолжительность периода;

I – продолжительность операционного цикла, которая представляет собой общую продолжительность оборота средств на разных стадиях, т.е.:

$$I = \sum_j I_j,$$

где I_j – средняя продолжительность оборота средств на j -й стадии операционного цикла (например, на стадии пребывания средств в запасах материалов или в заделах незавершенного производства).

Для оценки средней продолжительности оборота на каждой стадии необходимо определить количество оборотов, совершаемых вложенными в эту стадию средствами, т.е. рассчитать частный коэффициент оборачиваемости для каждой стадии:

$$K_j = \frac{OF_j}{VA_j}, \quad (11)$$

где

OF_j – стоимостная оценка исходящего потока ресурсов с j -й стадии оборота за рассматриваемый период,

VA_j – средний запас ресурсов, находящийся в обороте на j -й стадии в рассматриваемом периоде.

Разделив продолжительность периода на среднее количество оборотов, совершаемых средствами на j -й стадии оборота, получим среднюю продолжительность оборота средств на j -й стадии:

$$I_j = \frac{I_p}{K_j} = \frac{I_p * VA_j}{OF_j}. \quad (12)$$

Если рассматривать коэффициент K_s как коэффициент оборачиваемости, аналогичный по содержанию коэффициенту K_T , то можно предположить, что оценку общей продолжительности операционного цикла можно получить по аналогии с расчетом продолжительности оборота средств на отдельных стадиях по формуле (12):

$$I^* = \frac{I_p}{K_s} = \frac{I_p * VA}{VC}, \quad (13)$$

В то же время легко показать, что в общем случае $\sum_j I_j \neq I^*$. Следовательно, и коэффициент K_s не тождественен коэффициенту оборачиваемости K_T . При этом можно выделить две причины, по которым коэф-

фициент оборачиваемости, полученный исходя из частных характеристик отдельных стадий оборота, следует рассматривать как более точную оценку оборачиваемости, чем коэффициент k_s .

Во-первых, стоимость ресурсов, задействованных на разных стадиях оборота, может формироваться из качественно различных затрат. С одной стороны, стоимость незавершенного производства и готовой продукции, в отличие от запасов материалов, даже в системе директ-костинг может включать сдельную заработную плату производственных рабочих, переменные затраты энергоресурсов и ряд других затрат. С другой стороны, в запасах материалов, помимо сырья и материалов, из которых непосредственно изготавливается продукция, могут присутствовать материалы, относимые в момент отпуска на расходы отчетного периода (например, затраты на внешнюю упаковку отгружаемой продукции). Стоимость таких материалов не будет включаться в стоимость незавершенного производства и готовой продукции. Иными словами, не каждый рубль, вложенный в оборотные активы, проходит все стадии операционного цикла. В промышленности такими средствами могут быть только затраты на сырье и основные материалы, которые трансформируются в запасы незавершенного производства и далее в готовую продукцию. В то же время для того, чтобы получить оценку оборачиваемости, необходимо соотносить исходящий поток со стадии со средней величиной задействованных на ней ресурсов, которые были бы выражены в качественно одинаковых рублях и составляли бы прямые переменные затраты, в которых оценивается исходящий поток. Таким образом, первым необходимым (но не достаточным) условием равенства коэффициентов k_s и k_T является качественная однородность затрат, из которых складывается стоимость ресурсов на всех стадиях оборота средств. Например, при нарастании затрат от первой к последней стадии операционного цикла k_s будет больше k_T , что будет говорить о завышении оборачи-

ваемости при использовании первого коэффициента в качестве ее меры и, соответственно, занижении продолжительности операционного цикла.

Во-вторых, даже если не принимать во внимание первое замечание, на оборачиваемость оказывает влияние и изменение запасов ресурсов на каждой стадии операционного цикла, поскольку такое изменение влияет на величину исходящего потока ресурсов по каждой стадии. В связи с этим при росте запасов на последних стадиях операционного цикла на конец периода коэффициент ресурсоотдачи k_s будет показывать заниженную оборачиваемость по сравнению с коэффициентом оборачиваемости k_T . Обратная ситуация будет при последовательном снижении запасов на конец периода от стадии к стадии. Таким образом, вторым необходимым условием равенства коэффициентов k_s и k_T является неизменность остатков по счетам производственных оборотных активов в течение периода.

Проиллюстрируем вышесказанное на примере трех хозяйственных ситуаций (рис. 1-3). Продолжительность периода, за который рассматриваются показатели хозяйственной деятельности, составляет 30 суток. В первой «идеальной» ситуации (см. рис. 1) стоимость оборотных активов, задействованных на всех трех стадиях операционного цикла, формируется только из затрат сырья. При этом на балансе отсутствуют запасы материалов других видов. Таким образом, каждый рубль, вложенный в оборот, проходит все стадии операционного цикла. Кроме того, запасы на всех стадиях на протяжении всего периода остаются неизменными. В результате коэффициенты k_s и k_T будут иметь одинаковые значения и составят 0,91:

$$K_{s,T} = \frac{1\,000}{200 + 500 + 400} \approx 0,91 ;$$

$$K_{T,T} = \frac{30}{6 + 15 + 12} \approx 0,91 .$$



Рис. 1. Хозяйственная ситуация со сквозным прохождением каждого вложенного в оборот рубля через все стадии операционного цикла и неизменными запасами ресурсов в обороте

Во второй ситуации (см. рис. 2) стоимость незавершенного производства и готовой продукции формируется не только из затрат сырья, но и из сдельной за-

работной платы основных рабочих. При этом запасы ресурсов на всех стадиях на протяжении всего периода также как и в первой ситуации остаются неизмен-

ными. В результате, начиная со второй стадии, происходит расширение потока средств. В этой ситуации коэффициент ресурсоотдачи k_s по-прежнему равен 0,91, а коэффициент оборачиваемости k_r равен 0,81:

$$K_{r2} = \frac{30}{10 + 15 + 12} \approx 0,81 .$$

В третьей ситуации (см. рис. 3) стоимость незавершенного производства и готовой продукции формируется только из затрат сырья, также как и в первой ситуации. В то же время на каждой стадии операционного цикла происходит нарастание запасов ресурсов на конец периода, что приводит к последовательному сжатию потока средств от стадии к стадии и, в конечном счете, к снижению оборачиваемости.

В этой ситуации коэффициент ресурсоотдачи k_s составит 0,71, а коэффициент оборачиваемости k_r , 0,87:

$$K_{s3} = \frac{1000}{350 + 650 + 400} \approx 0,71 ;$$

$$K_{r3} = \frac{30}{7,5 + 15 + 12} \approx 0,87 .$$

В связи с вышесказанным коэффициент k_s в уравнении (6) нельзя рассматривать в качестве точной меры оборачиваемости исходя из ранее изложенного понимания операционного цикла. В то же время в связи с высокой значимостью этой факторной характеристики в факторном анализе рентабельности активов представляется крайне желательным введение уточненного коэффициента оборачиваемости k_r в факторную модель рентабельности переменных производственных активов (6). Для этого рассчитаем среднесуточную величину исходящих потоков по всем стадиям, разделив среднюю величину ресурсов в обороте VA на продолжительность операционного цикла I . Умножив полученную величину на продолжительность периода, получим среднюю величину исходящих потоков по всем стадиям операционного цикла за период:

$$AOF = \frac{VA}{I} * I_p . \tag{14}$$

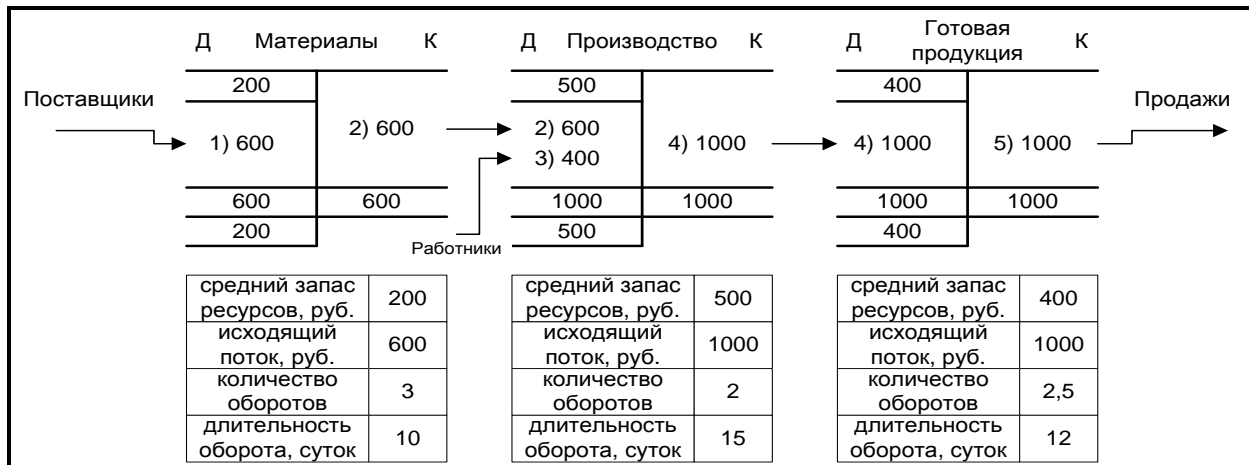


Рис. 2. Хозяйственная ситуация с нарастанием стоимости потоков на второй стадии операционного цикла и неизменными запасами ресурсов в обороте

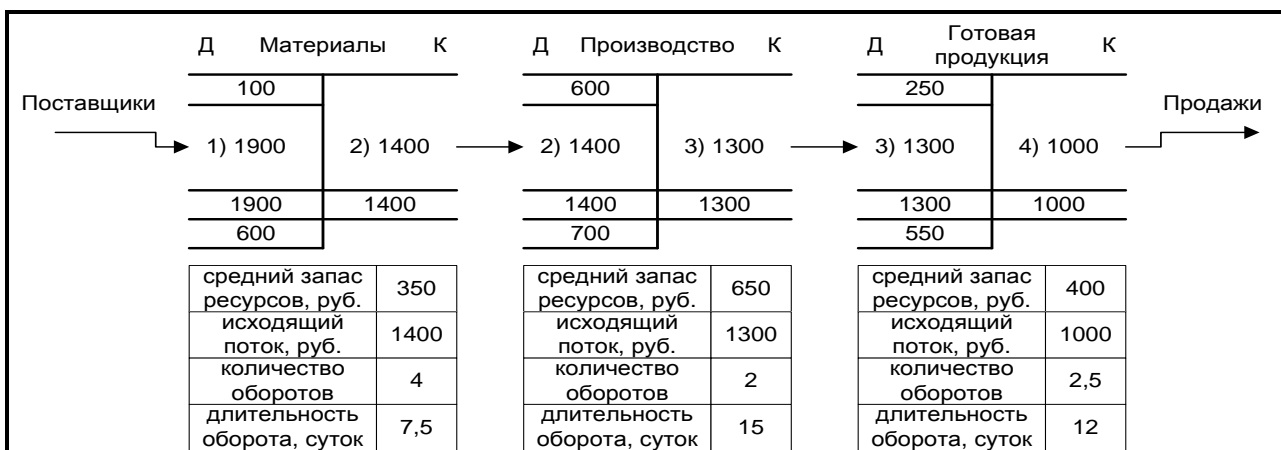


Рис. 3. Хозяйственная ситуация со сквозным прохождением каждого вложенного в оборот рубля через все стадии операционного цикла и нарастанием запасов ресурсов в обороте

Расширим факторную модель рентабельности переменных производственных активов (6), умножив и разделив правую часть соответствующего уравнения на AOF :

$$R_{VA} = \frac{VC}{VA} * \frac{OP}{VC} = \frac{AOF}{VA} * \frac{VC}{AOF} * \frac{OP}{VC} = K_T * K_{OF} * R_S. \quad (15)$$

Первый показатель полученной модели представляет собой уточненный коэффициент оборачиваемости, рассчитываемый в соответствии с формулой (10):

$$K_T = \frac{AOF}{VA} = \frac{VA * I_p}{VA * I} = \frac{I_p}{I}.$$

В то же время неочевидной представляется содержательная интерпретация коэффициента K_{OF} . Алгебраически этот показатель характеризует отношение переменных расходов, признанных в отчетном периоде, к средней величине исходящих потоков по всем стадиям операционного цикла. В первой ранее рассмотренной хозяйственной ситуации значение этого коэффициента равно единице. В то же время при нарастании затрат в обороте от первой к последней стадии операционного цикла, которое имеет место во второй хозяйственной ситуации (см. рис. 2), значение этого коэффициента будет больше единицы и составит приблизительно 1,12. В третьей хозяйственной ситуации, в которой к концу периода происходит нарастание средств в запасах и последовательное сжатие исходящих потоков по ходу операционного цикла (см. рис. 3), значение этого коэффициента будет меньше единицы и составит приблизительно 0,82. Обобщая вышесказанное, увеличение этого показателя может свидетельствовать либо об усилении качественной неоднородности стоимости переменных производственных активов в направлении нарастания затрат по ходу операционного цикла, либо о последовательном сокращении запасов ресурсов от одной стадии к другой. Уменьшение этого показателя будет говорить об обратном действии этих факторов, в частности, о затоваривании. Таким образом, данная величина показывает изменение потока средств по ходу операционного цикла и может рассматриваться как поправочный коэффициент к уточненному коэффициенту оборачиваемости K_T , умножение на который позволяет получить коэффициент K_S . В связи с этим его можно назвать коэффициентом изменения потока средств в обороте или, более кратко, коэффициентом изменения затрат в обороте. Увеличение этого показателя, так же как и увеличение оборачиваемости при неизменности прочих условий, положительно влияет на рентабельность активов, свидетельствуя об увеличении эффективности хозяйственной деятельности организации.

Вышесказанное не означает, что коэффициент K_S является бессодержательным показателем в системе расчетов. Если уточненный коэффициент оборачиваемости K_T представляет собой факторную характеристику, основанную на логистических параметрах хозяйственных процессов в разных фазах оборота, то коэффициент K_S может использоваться в качестве меры, показывающей скорость возврата средств, получаемых в виде выручки и направляемых на возобновление их оборота. Иными словами, последняя величина показывает, сколько раз за период средства, инвестированные в переменные производственные активы, возвращаются в виде выручки в организацию. Таким образом, если

коэффициент K_T представляет собой коэффициент оборачиваемости в ее логистической (материально-вещественной) интерпретации, то K_S можно рассматривать как коэффициент оборачиваемости в ее финансовой интерпретации, которая акцентирует внимание аналитика не на продолжительности отдельных процессов, а на скорости возврата средств, инвестированных в переменные производственные активы, с учетом изменчивости потоков средств в обороте. При этом коэффициент K_T можно рассматривать как факторную характеристику более общего показателя K_S , аналитически увязываемую с последним через коэффициент изменения потока средств в обороте K_{OF} .

Предложенный подход без каких-либо существенных изменений может быть использован в анализе эффективности многих промышленных предприятий. Тем не менее, в ряде случаев для большего удобства его применения может потребоваться модификация предложенных выше приемов оценки и интерпретации отдельных показателей. Главным образом это касается таких факторных показателей, как коэффициенты оборачиваемости, рентабельности продаж и т.п.

Например, если в торговой организации все переменные издержки обращения возникают в момент продажи товаров (вознаграждения сотрудникам от выручки и т.п.), то в случае его квалификации в качестве момента получения прибыли следует исходить из того, что подобные затраты не участвуют в обороте. В этом случае средства в обороте организации (исключая условно-постоянную часть производственных оборотных активов) складываются только из покупной стоимости товаров. Это обстоятельство дает возможность использовать упрощенную методику расчета показателей уравнений (6) и (8): в этом случае в числителе коэффициента оборачиваемости (7) и, следовательно, в знаменателе коэффициента рентабельности продаж вместо переменных затрат может использоваться покупная стоимость товаров. Тогда легко показать, что коэффициенты оборачиваемости (7) и (10) будут тождественны как математически, так и содержательно, что существенно упростит методику факторного анализа.

В некоторых сферах деятельности (например, при разработке программного обеспечения и его последующей реализации по лицензионным договорам) организация может вообще не иметь производственных активов, величина которых была бы переменна по отношению к объему продаж. Тогда такие показатели, как рентабельность продаж и коэффициент оборачиваемости, вообще теряют смысл в рамках предложенного подхода. В этих случаях анализ сводится к дефрагментации числителя показателя рентабельности производственных активов и построению на этой основе следующей факторной модели:

$$R_{PR} = \frac{MP - FC}{A_{PR}} = \frac{MP}{A_{PR}} - \frac{FC}{A_{PR}} = R_{MP} - K_{FCM}.$$

где

R_{MP} – коэффициент отдачи маржинальной прибыли с рубля производственных активов;

K_{FCM} – коэффициент, характеризующий уровень косвенных условно-постоянных расходов в расчете на рубль производственных активов.

Первый коэффициент этой модели показывает выход маржинальной прибыли с единицы производственных активов и испытывает влияние эффекта операционного рычага. Второй коэффициент модели можно интерпретировать как индикатор качественного уровня расходов на поддержание и использование производственного потенциала.

Принимая во внимание большие возможности модификации предложенного подхода к расчету, интерпретации и аналитической увязке показателей, его можно рассматривать как методологическую основу анализа эффективности разных видов хозяйственной деятельности в системе директ-костинг.

Литература

1. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация [Текст] / Л.А. Бернштейн ; пер. с англ. ; науч. ред. перевода чл.-корр. РАН И.И. Елисеева, гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 624 с. : ил. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент [Текст] / Ю. Бригхем, М. Эрхардт ; пер. с англ. ; под ред. Е.А. Дорофеева. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 960 с.
3. Корбетт Т. Управленческий учет по ТОС [Текст] / Т. Корбетт ; пер. с англ. Д. Капранова. – Киев. : НіД, 2009. – 240 с.
4. Рассказова-Николаева С.А. Директ-костинг. Правдивая себестоимость [Текст] / С.А. Рассказова-Николаева. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : Книжный мир, 2009. – 256 с.
5. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика [Текст] / Ж. Ришар ; пер. с фр. ; под ред. Я.В. Соколова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 160 с.
6. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 536 с.
7. Экономический анализ [Текст] : учеб. для бакалавров / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2013. – 548 с.

Нечитайло Игорь Алексеевич

Ключевые слова

Директ-костинг; факторный анализ; эффективность хозяйственной деятельности; рентабельность активов; рентабельность продаж; рентабельность производственных оборотных активов; эффект операционного рычага; коэффициент оборачиваемости; операционный цикл; дебиторская задолженность.

РЕЦЕНЗИЯ

Статья написана на актуальную тему, поскольку на фоне быстро меняющихся потребностей в информационном обеспечении управления организациями вопросы оценки и анализа эффективности хозяйственной деятельности требуют дальнейшего изучения. В статье рассматривается ряд актуальных проблем исчисления, интерпретации и аналитической увязки показателей эффективности деятельности в условиях применения в организации принципов директ-костинга. Раскрываются принципы построения системы показателей эффективности хозяйственной деятельности коммерческих организаций. На основании этого автором предлагается оригинальная система показателей рентабельности, обосновываются расчетные формулы и назначение вводимых в систему коэффициентов. С позиций концепции динамического баланса исследуются возможные интерпретации момента признания прибыли и их влияние на содержание показателей рентабельности и оборачиваемости в системе директ-костинг.

Особый интерес представляет авторский подход к анализу оборачиваемости, заключающийся в разграничении ее материальной и финансовой интерпретации, и в построении на этой основе системы аналитически связанных коэффициентов.

Представленные в рецензируемой статье выводы автора теоретически хорошо обоснованы, отличаются научной новизной и имеют практическую значимость. В связи с вышесказанным рецензируемая статья отвечает требованиям, предъявляемым к научным публикациям, и рекомендуется к опубликованию.

Засенко В.Е., д.э.н., проф., зав. кафедрой финансов, денежного обращения и кредита Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета

[Перейти на Главное МЕНЮ](#)
[Вернуться к СОДЕРЖАНИЮ](#)