

7. ВНУТРЕННИЙ АУДИТ

7.1. КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ БИЗНЕСА

Пласкова Н.С., к.э.н., доцент, научный консультант
Института профессиональных бухгалтеров и
аудиторов России

Статья раскрывает принципы и методические подходы к формированию системы оценочных индикаторов результативности деятельности коммерческих организаций. Обосновываются важнейшие критерии оценки эффективности бизнес-процессов для различных уровней управленческой иерархии от макро- до микроуровня. Предлагаются соответствующие инструменты выявления и анализа факторов роста акционерной стоимости.

Главным показателем успешной деятельности компании является ее способность генерировать денежные средства в течение неограниченного периода времени, что обеспечивает возможность эффективной реализации стратегии и тактики управления, повышения стоимости бизнеса, его рыночной цены. В результате тщательного экономического анализа выявляются факторы ее формирования (drivers), к числу которых в первую очередь относятся скорость оборота, качество обслуживания клиентов, себестоимость продукции, организационная структура и т.д. За счет позитивного влияния различных факторов создается потребительская ценность для клиентов, способствующая наращению денежных потоков, что в свою очередь оказывает положительное воздействие на стоимость.

Актуальность выбора критериев оценки результативности деятельности хозяйствующих субъектов повышается в настоящее время, которое характеризуется стабильностью развития макроэкономических процессов, расширением российского рынка капитала, появлением собственников новой формации, заинтересованных в достаточной финансовой осведомленности, информационной базой которой является в первую очередь публичная финансовая отчетность.

Вопросам финансово-экономического анализа деятельности организации посвящено большое количество российских и зарубежных публикаций. Значительный вклад в разработку теории и методологии анализа финансовой отчетности внесли: М.И. Баканов, Л.Т. Гиляровская, О.В. Ефимова, В.В. Ковалев, М.В. Мельник, В.Д. Хорин, А.Н. Хорин, А.Д. Шеремет и др. Фундаментальные зарубежные исследования в области оценки рыночных индикаторов стоимости компании принадлежат таким ученым, как Р. Адамс, Х. Андерсон, В. Вебер, Я. Вильямс, С. Дипиаза, Т. Карлин, Д. Колдуэлл, В. МакКензи, Д. Мидлтон, Д. Робертсон, Д. Стоун, Р. Томас, П. Уилсон, Дж. Уокенбах, Б. Фэлпс, Д. Фостер, Э. Хелферт, К. Хитчинг, У. Эккерсон, Р. Экклз, Д. Шим и др.

Несмотря на большой объем существующих публикаций и широкий спектр рассматриваемых в них теоретико-методологических подходов к анализу финансовой отчетности, до сих пор не сформировано единое системное представление о методике и технике аналитического представления показателей результативности деятельности организации. Вместе с тем реше-

ние этой сложной задачи могло бы обеспечить информационные потребности широкого круга внешних и внутренних субъектов бизнес-отношений для обоснования оптимальных управленческих решений.

В настоящее время отсутствует целостная система аналитического обеспечения оценки текущих итогов деятельности организации и разработки стратегии ее развития. Такая система должна, на наш взгляд, базироваться на взаимосвязи методологии стратегического экономического анализа с аналитической практикой, его интеграции в общую систему менеджмента коммерческих организаций.

Проблемы анализа и оценки эффективности деятельности организаций, рассматриваемые в ряде специальных научных и практических публикаций зарубежных и российских авторов, заключаются в исследовании эффективности капитала, ресурсного потенциала организаций, разработке системы методического обеспечения комплексного экономического анализа. Однако в этих исследованиях не преследовалось цели обоснования универсального агрегированного набора аналитических показателей, достаточно ограниченного по количеству включаемых в него компонентов, который мог бы удовлетворить информационные запросы всех субъектов, вступающих в финансово-экономические отношения с анализируемой организацией. Кроме того, такой синтетический набор оценочных характеристик должен обладать свойством многоуровневой трансформации, детализируясь с ориентацией на определенных субъектов, как внешних, так и внутренних. Общая конструкция формирования такой аналитико-индикативной иерархии оценочных критериев результативности деятельности организации представлена на рис. 1.



Рис. 1. Схема иерархии оценочных критериев результативности деятельности организации

С целью практической реализации предлагаемых методических подходов к исследованию результативности деятельности хозяйствующих субъектов необходима разработка разновекторной многокомпонентной анали-

тической модели оценки результативности деятельности организации. Общими характеристиками ее являются:

- уровневая информационная достаточность;
- персонализация (адресность) оценочных критериев;
- адаптационные возможности относительно информационных запросов субъектов оценки различного уровня;
- трансформационность от уровня максимально агрегированных показателей до максимально детализированных;
- структурированность с возможностью раскрытия и количественного измерения влияния на оценочные показатели внешних и внутренних факторов;
- формализация с учетом применения компьютерной обработки баз данных;
- сопоставимость оценочных показателей в динамике;
- универсальность использования для предпринимательских организаций различных направлений деятельности;
- имитационные свойства с целью выявления резервов эффективности бизнеса.

В основу формирования такой универсальной системы показателей должны быть положены следующие принципы (рис. 2).

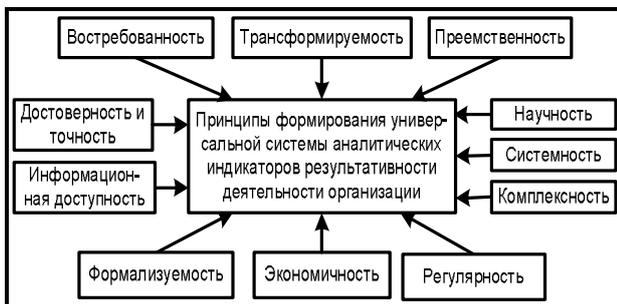


Рис. 2. Принципы формирования системы аналитических индикаторов результативности деятельности

Реализация принципа востребованности проявляется в конкретности и практической значимости результатов исследования аналитической информации в целях улучшения результатов деятельности организации, повышения эффективности ее работы. Принцип научности требует использования новейших достижений в теории, методологии, методике, методах и инструментах анализа. Достоверность и точность проявляется в объективности результатов анализа, выводов и рекомендаций, базирующихся на достоверной и прозрачной информации о деятельности организации. Системность как принцип основывается на одном из разделов математики – общей теории систем, которая рассматривает в формализованном виде объект исследования (в данном случае – организацию) как совокупность взаимосвязанных элементов (подсистем), каждый из которых в свою очередь рассматривается как система следующего порядка и т.д. Системность предусматривает изучение хозяйственных процессов с позиций выявления внешних взаимосвязей с другими объектами анализа и их элементами. Комплексность (всеобъемлемость) заключается в изучении хозяйственных процессов и выявления зависимостей между ними.

Формализуемость предполагает необходимость использования в различных процедурах сбора, обработки, преобразования количественных измерителей аналитических показателей, а также возможность трансформации качественных показателей в количественные. Кроме того, принцип формализуемости является основой установления и описания в виде детерминированных и

стохастических факторных моделей изначально предполагаемых логических причинно-следственных связей между результативными показателями и различными факторными признаками.

Экономичность заключается в окупаемости затрат на проведение анализа, результаты которого должны служить основой для разработки стратегических и текущих управленческих решений, направленных на повышение эффективности деятельности организации. То есть затраты на проведение анализа не должны превышать эффект от внедрения разработанных в его рамках рекомендаций.

Регулярность (непрерывность) подразумевает наблюдение за состоянием и развитием хозяйственных процессов не эпизодически, а на постоянной основе. Принцип преемственности требует последовательного соблюдения методологии и методики сбора и обработки данных, обеспечение их сопоставимости и репрезентативности, а также использование аналогичных методик анализа. Выполнение принципа трансформируемости основано на тандеме общеметодологического подхода – анализ – синтез и направлено на достижение возможности, с одной стороны, детализации (разложения) до необходимого аналитического уровня оцениваемого показателя, с другой стороны – агрегирования (обобщения) совокупности детальных индикаторов.

Информационная доступность обеспечивается соответствием требованиям различных внешних и внутренних субъектов, что способствует повышению имиджа организации. Вместе с тем это не должно противоречить требованиям соблюдения коммерческой тайны организации.

Системное представление о результативности деятельности организации следует формировать, основываясь на взаимосвязи уровней управленческих компетенций различных субъектов бизнеса. Исходя из этого, считаем целесообразным сформулировать следующие три базовых уровня понятия результативности.

Микрорезультативность – детализированное раскрытие аналитической информации об уровнях соответствия ожиданиям субъектов внутреннего менеджмента организации тех или иных оценочных характеристик, основанное на максимально оперативной и всеобъемлющей информации с целью предотвращения негативного воздействия различных внешних и внутренних факторов на достижение поставленных бизнес-целей.

Мезорезультативность – основанное на результатах внутреннего стратегического и текущего экономического анализа системное представление внутренних субъектов (руководства, менеджеров, персонала) достигнутого и прогнозируемого уровня развития компании и ее центров ответственности (дивизионов) с необходимой степенью детализации с целью принятия оптимальных управленческих решений.

Квазирезультативность – обобщенное, основанное на ограниченном объеме агрегированной аналитической информации представление внешних субъектов о достигнутом уровне развития обособленного экономического субъекта, осуществляющего предпринимательскую деятельность, а также его перспективах, необходимом для принятия оптимальных управленческих решений.

Наиболее агрегированное представление об эффективности деятельности организации на уровне оценки квазирезультативности дает положительная динамика рыночной стоимости экономического субъекта. Сложные процессы управления ростом стоимости на уровне

менеджмента организации обеспечиваются выполнением ряда решений, направленных на:

- повышение отдачи экономического потенциала (активов), проявляющееся в росте показателя рентабельности активов (**ROA** – return on assets);
- дополнительное освоение долгосрочных инвестиций при условии превышения уровня их рентабельности по сравнению со стоимостью привлекаемого заемного капитала (**WAC_{TD}** – weighted average cost of total debt);
- диверсификацию активов при условии снижения нормы прибыли на отдельные их виды по сравнению с показателем средневзвешенной стоимости капитала (**WACC** – weighted average cost of capital);
- оптимизацию политики использования чистой прибыли в части ее распределения (потребления на дивиденды и другие цели) и реинвестирования.

Важнейший принцип формирования стоимости сформулирован Томом Коуплендом: «Новая стоимость создается лишь тогда, когда компания получает такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на привлечение капитала» [2]. Управление стоимостью не должно сводиться к методологии стоимостной оценки, тем более что ее величина в значительной степени подвержена влиянию фактора субъективности оценки. Важен общий вектор развития компании, который определяет направления изменений, способствующих наращению стоимости, а также понимание концепции управления стоимостью менеджментом компании.

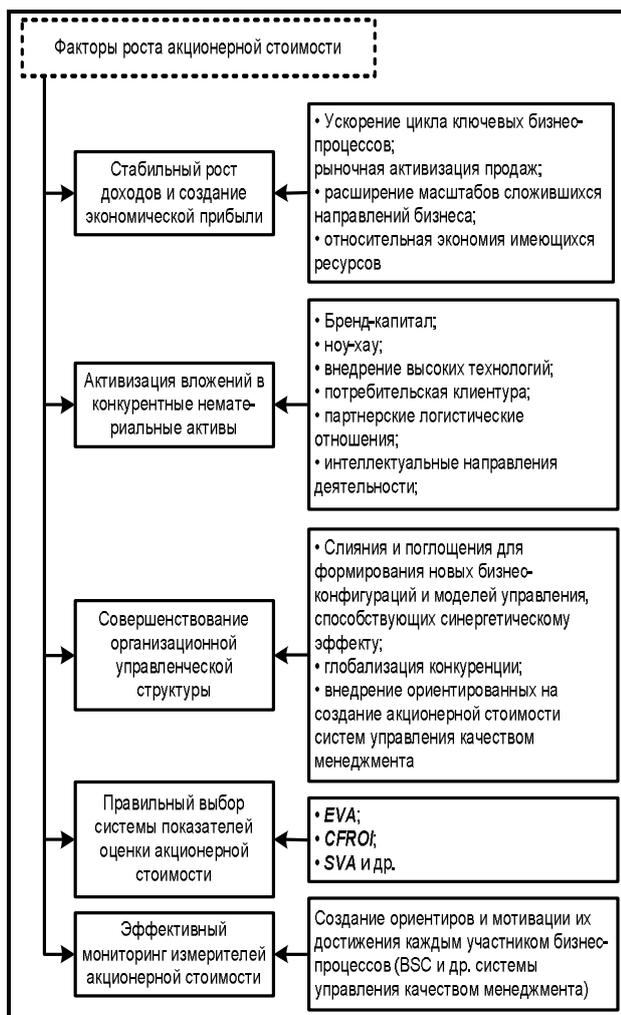


Рис. 3. Факторы роста акционерной стоимости

Наиболее существенные факторы, оказывающие воздействие на акционерную стоимость, можно представить в виде схемы (рис. 3).

Рассмотренный далеко не полный перечень стоимостных факторов не является одинаковым для любой компании. Стоимостные факторы могут быть финансовыми и нефинансовыми. Финансовые факторы выводятся на основе финансовой отчетности компании, к числу основных из которых можно отнести рост:

- курсовой стоимости акций; прирост чистой прибыли;
- увеличение рентабельности собственного капитала;
- относительное снижение расходов;
- рост инвестиций в основной капитал;
- увеличение доходности инвестиций.

Нефинансовые факторы отражают уровень развития и эффективности операционной деятельности организации и влияют, прежде всего, на прибыль от продаж.

Современные разработки в области создания акционерной стоимости в той или иной компоновке (по степени важности, условием реализации факторов и т.п.) выделяют следующие доминанты ее роста:

- инновации;
- бренды;
- потребители;
- эффективная логистика;
- человеческий фактор;
- репутация.

Иерархичность и наполняемость набора показателей и критериальных их признаков существенно варьируется как для каждой отдельно взятой организации, так и на уровне ее внутрифирменных организационных рамок управления бизнесом (подразделениям, сегментам, временным отрезкам).

Стоимостные факторы подлежат идентификации, ранжированию по степени воздействия в соответствии с выбранными приоритетами, а также измерению. Для этого целесообразно использование матричного метода, при котором координаты факторов создаются по признаку чувствительности к созданию акционерной стоимости и по признаку управляемости стоимостным фактором внутри временного горизонта планирования (рис. 4).

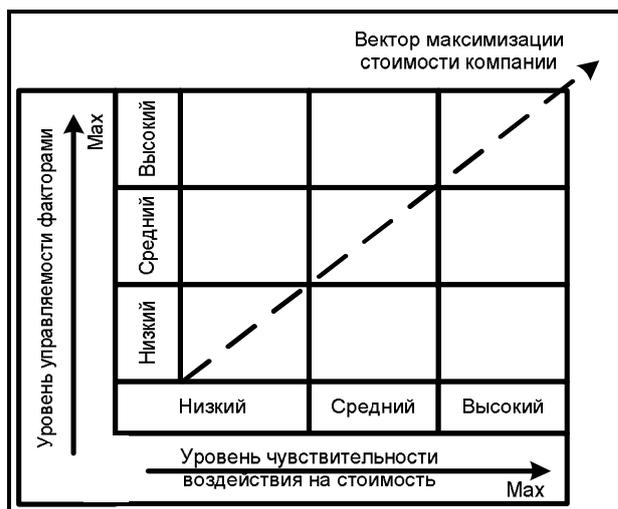


Рис. 4. Матрица уровней управляемости и чувствительности влияния факторов на стоимость компании

Исследование уровня чувствительности каждого фактора стоимости оценивается по степени его влияния на

будущие денежные потоки в определенных заданных границах. Тесты на управляемость факторами целесообразно корреспондировать со способностью менеджмента влиять на отдельный фактор стоимости всей совокупностью управленческих инструментов в очерченных временных границах и с учетом вероятности достижения фактором запланированного уровня воздействия.

Каждой компании присущи определенные особенности корпоративной культуры, конкурентной диспозиции, компетенций и прочих элементов корпоративного построения. Это оказывает существенное влияние на выбор ключевых приоритетных факторов роста стоимости бизнеса и показателей и их параметров, с помощью которых оценивается достигнутый уровень их воздействия. Показатели-факторы включают внешние индикаторы прироста акционерной стоимости и внутренние индикаторы стоимости, объединенные и учтенные для принятия эффективных управленческих решений.

Современные публикации по вопросам оценки стоимости компании и определяющих ее факторов показывают, что отсутствует как универсальный измеритель, так и техника анализа потенциальных инвестиционных возможностей ее роста. В зависимости от природы конкурентных преимуществ, профиля риска, наличия информации могут применяться разные методы оценки акционерной стоимости. На основе изучения многочисленных публикаций различных зарубежных и отечественных авторов можно сделать вывод о существовании ограниченного числа подходов к формированию оценки акционерной стоимости. Все методы оценки стоимости компании в той или иной степени основываются на процедурах дисконтирования будущих экономических выгод (денежных потоков) от эксплуатации капитала (инвестиций) и экономической прибыли (*EP* – economic profit), создаваемой в рамках данной компании в настоящем и возможностей ее наращивания в будущем. Причем и дисконтирование, и модель экономической прибыли интегрированы практически в любой метод оценки стоимости. Различия в предлагаемых методах расчета стоимости заключаются в наборе используемых показателей и их прогнозных значениях. Дисконтирование необходимо для приведения в сопоставимый вид будущей стоимости экономических выгод к современной ценности денежных средств. В модели экономической прибыли стоимость компании принимается равной величине инвестированного капитала, увеличенного на уровень надбавки, равной приведенной стоимости, создаваемой в каждом последующем периоде его эксплуатации. Автором концепции экономической прибыли считается Алфред Маршалл, который в 1890 г. написал: «То, что остается от его [собственника или управляющего] прибылей после вычета процента на капитал по текущей ставке, можно назвать его предпринимательской или управленческой прибылью» [3]. Из этого следует, что при определении стоимости (то есть экономической прибыли), создаваемой компанией за период времени, следует учитывать не только фактически понесенные расходы, регистрируемые в рамках бухгалтерского учета, но и альтернативные затраты на привлечение капитала.

Общий алгоритм определения экономической прибыли следующий:

$$EP = IC * (ROIC - WACC),$$

где

EP – величина экономической прибыли;

IC – инвестированный капитал;

ROIC – рентабельность инвестированного капитала;

WACC – относительный уровень средневзвешенной стоимости инвестированного совокупного капитала.

Согласно модели экономической прибыли, стоимость компании равна величине инвестированного капитала, увеличенного на надбавку, равную приведенной стоимости прогнозируемой экономической прибыли, и определяется следующим образом:

$$S = IC + DEP,$$

где

S – стоимость компании (акционерная стоимость);

IC – инвестированный капитал;

DEP – приведенная стоимость прогнозируемой экономической прибыли.

Выбор метода оценки стоимости компании зависит от адресности подобной информации. Заинтересованных в получении адекватной величины стоимости компании лиц можно подразделить на внутренних (руководство, совет директоров) и внешних, которые в свою очередь должны быть дифференцированы на так называемых профильных инвесторов, намеренных расширить существующие рамки своего бизнеса путем различных форм интеграции, и непрофильных инвесторов, решающих задачу альтернативного размещения капитала для его наращивания, не предполагающего воздействия на характер и организацию деятельности оцениваемой компании.

Максимизация рыночной стоимости бизнеса, а, следовательно, и рост результативности обуславливается непрерывным ростом масштабов деятельности организации, которую можно рассматривать по следующим направлениям:

- операционная (текущая, обычная, основная);
- инвестиционная;
- финансовая.

Результативность операционной деятельности зависит от того, насколько продуктивно организация осваивает инвестиции, активизируя для этих целей собственные и заемные финансовые источники средств. Оценка результативности основной (операционной) деятельности основывается на результатах тщательного анализа с использованием как стандартных (общих), так и эксклюзивных (индивидуальных) методик исследования. Вместе с тем результативность инвестиционной и финансовой деятельности оценивается практически по одним и тем же критериями вне зависимости от отраслевой принадлежности организации, ее организационно-правовых форм, менталитета управления и других условий.

Принимая во внимание различные точки зрения специалистов в отношении определения понятия «инвестиционная деятельность», можно подойти к нему следующим образом. По нашему мнению, инвестиционная деятельность обусловлена потребностью организации в формировании основной производственной базы (приобретения, строительства основных средств), использованием невещественных (нематериальных) активов для производства и реализации продукции, а также отвлечением свободных денежных активов для приобретения финансовых инструментов долгосрочного характера (акций, участия в уставном капитале других организаций и т.п.) с целью получения доходов. Широко известны критерии эффективности инвестиций – чистый приведенный доход, внутренняя норма рентабельности, срок окупаемости, индекс рентабельности и т.д.

Об эффективности финансовой деятельности традиционно судят по фактам своевременного возврата заемных денежных ресурсов, росту дивидендных выплат.

По поводу понятия «финансовая деятельность» мнения специалистов также расходятся, поэтому предлагаем следующую его формулировку. Финансовая деятельность организации заключается в изыскании и привлечении оптимальных по достаточности объема, структуре, цене, срокам и уровню финансового риска источников средств, предназначенных для формирования и обслуживания необходимых оборотных и внеоборотных активов, что должно в будущем принести экономическую выгоду. Речь идет как о заемных (кредиты, займы, кредиторская задолженность и т.п.), так и о собственных источниках финансирования (увеличение уставного капитала).

Рассматривая сущность различных видов деятельности организации, следует отметить, что реализация экономических ожиданий по поводу их осуществления проявляется в получении доходов, генерируемых, как правило, в рамках текущей деятельности. В связи с этим необходимо, на наш взгляд, оценивать результативность видов деятельности с позиции наращивания двух финансовых результатов – чистого денежного потока по текущей деятельности и чистой прибыли. Первый является результатом сопоставления положительного и отрицательного кассового потока, второй – результатом превышения доходов над расходами, которые определены методом начисления. Традиционно используемый в качестве главного оценочного критерия показатель чистой прибыли без сопоставления с чистым денежным результатом не позволяет удовлетворить ни имущественных интересов акционеров, ни финансовых интересов инвесторов, ни денежных интересов кредиторов. В последние годы различные субъекты (прежде всего внешние), оценивающие результативность той или иной организации, все большее внимание уделяют не расчетному показателю прибыли (во многом подверженному объективным и субъективным искажениям из-за принятого порядка определения прибыли в рамках бухгалтерского учета), а показателю достаточности денежного потока по текущей деятельности, руководствуясь при этом финансовой поговоркой: «Прибыль – это мнение, наличность – факт» [4].

В связи с этим считаем целесообразным использовать в качестве одного из важнейших агрегированных показателей оценки результативности деятельности организации относительный индикатор – коэффициент денежного покрытия чистой прибыли (отношение чистого денежного потока по текущей деятельности к величине чистой прибыли), положительное значение и позитивная динамика которого будет свидетельствовать об эффективности бизнеса, укреплении платежеспособности и финансового положения. Чистый денежный поток по текущей деятельности отражает так называемые свободные денежные средства, которыми располагает организация для осуществления инвестиций, возврата долгов, выплат собственникам. Стабильная положительная динамика чистого денежного потока по операционной деятельности является индикатором финансового благополучия и свидетельствует об укреплении рыночных позиций организации.

Кроме того, этот показатель дает возможность трансформировать его в многофакторную детерминированную модель мультипликативного типа для по-

следующей реализации методики факторного анализа, в качестве исходной предпосылки которой является модель «Дюпон». Преобразование коэффициента покрытия чистой прибыли чистым денежным потоком позволяет установить его прямую пропорциональную зависимость от ряда приведенных ниже коэффициентов, а с помощью исходной учетно-аналитической информации можно рассчитать в количественном выражении влияние каждого отдельно взятого фактора (коэффициента) на динамику результирующего показателя:

Коэффициент покрытия чистой прибыли = Чистый денежный поток по текущей деятельности / Чистая прибыль =

$$= \frac{ЧДП_{мд}}{P_ч} = \frac{ЧДП_{мд} * \overline{ЗК} * \overline{СК} * \overline{ОА} * N}{P_ч * \overline{ЗК} * \overline{СК} * \overline{ОА} * N} = \frac{ЧДП_{мд}}{N} * \frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}} * \frac{\overline{ОА}}{\overline{ЗК}} * \frac{N}{ОА} * \frac{\overline{СК}}{P_ч},$$

где

$ЧДП_{мд}$ – величина чистого денежного потока по текущей деятельности (разница между кассовым поступлением и выбытием денежных средств по обычным видам деятельности) за анализируемый период;

$P_ч$ – величина чистой прибыли за анализируемый период;

N – выручка от продаж (выручка-нетто или доход от обычных видов деятельности);

$\overline{ЗК}$ – средняя за анализируемый период балансовая величина заемного капитала (совокупных обязательств);

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

$\overline{ОА}$ – средняя за анализируемый период балансовая величина оборотных активов;

$\frac{ЧДП_{мд}}{N}$ – коэффициент покрытия выручки от продаж;

$\frac{\overline{ЗК}}{\overline{СК}}$ – коэффициент финансового рычага;

$\frac{\overline{ОА}}{\overline{ЗК}}$ – коэффициент потенциальной платежеспособности (покрытия совокупных обязательств оборотными активами);

$\frac{N}{ОА}$ – коэффициент оборачиваемости оборотных активов;

$\frac{\overline{СК}}{P_ч}$ – коэффициент-мультипликатор чистой прибыли

и собственного капитала.

Важной комплексной характеристикой оценки деятельности организации на уровне квазирезультативности является агрегированный индикатор ресурсоотдачи с позиции всего комплекса ресурсов, которыми она располагает в целом, а также по их основным элементам. Анализ специальной литературы, посвященной обоснованию понятия ресурсного потенциала от макро- до микроуровня, показал, что это понятие рассматривается в следующих ракурсах:

- стратегический;
- производственно-хозяйственный;
- научно-технический;

- финансово-экономический;
- управленческий;
- ресурсный;
- организационно-структурный;
- информационный и др.

Вместе с тем отсутствует достаточно обоснованный, общепризнанный терминологический и понятийный аппарат, обоснованные признаки классификации различных видов потенциала.

Для целей анализа, оценки и прогнозирования результативности использования ресурсного потенциала хозяйствующего субъекта, целесообразно следующее его определение. Ресурсный потенциал – это объективная измеримая возможность эффективного использования комплекса взаимосвязанных средств, представляющих собой контролируемые организацией материальные, нематериальные, финансовые, человеческие, информационные и другие виды объектов, необходимые для осуществления хозяйственной деятельности с целью получения экономических выгод.

Масштаб ресурсного потенциала должен измеряться на основе потенциального уровня будущей ценности (выгод) от его эксплуатации как в учетных (бухгалтерских) оценках, так и в дисконтированной стоимости с учетом установленного тренда и прогноза рыночной стоимости компании.

Главными элементами ресурсов организации являются основные производственные средства (включая землю), финансовые и трудовые (человеческие) ресурсы. Совокупность всех имеющихся у организации ресурсов, их объем и темп наращивания отражают ее рыночный потенциал и конкурентные преимущества. Как известно, первичными факторами роста эффективности производства выступают средства производства, предметы труда и рабочая сила, все они являются элементами производственного потенциала хозяйствующего субъекта.

Производительная способность этих факторов в конечном счете обуславливает уровень эффективности производства. При оценке уровня результативности и определении резервов роста эффективности бизнес-процессов необходим учет всей совокупности факторов, составляющих условия хозяйствования.

С целью формирования системы аналитических показателей для оценки результативности использования ресурсного потенциала организации целесообразно использование следующей классификации видов ресурсов (табл. 1).

Уровень эффективности использования ресурсов, которыми располагает компания, необходимо детально оценивать по показателям их отдачи, в основу расчета которых принимается наращение выручки от продажи продукции, роста прибыли, повышение рентабельности. Рост перечисленных показателей может быть обеспечен, с одной стороны, за счет экстенсификации (роста потребления самих ресурсов), с другой стороны, за счет интенсификации использования ресурсов, прироста эффекта, обусловленного повышением отдачи (ускорением оборачиваемости) ресурсов. Экстенсификация использования ресурсов достигается за счет роста объемов самих ресурсов, что связано с дополнительными затратами и изысканием источников финансирования. Предпочтительным, безусловно, является интенсивное направление использования ресурсов, что выражается в приросте отдачи за счет повышения производительности труда, производительности оборудования, эф-

фективности использования производственной площади, материалотдачи, капиталотдачи и т.д.

Таблица 1

КЛАССИФИКАЦИЯ ВИДОВ РЕСУРСОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Классификационный признак	Вид ресурсов
Компоненты ресурсного потенциала	<ul style="list-style-type: none"> • Предметы производства; • средства производства; • земля; • трудовые ресурсы; • финансовые источники; • информационные ресурсы; • новационные ресурсы
Стадии жизненного цикла продукта	<ul style="list-style-type: none"> • Проектирование (этапы научной, конструкторской разработки и т.п.); • подготовка к производству (создание опытных образцов, апробирование, отладка и т.п.); • массовое производство; • сворачивание объемов производства и подготовка к разработке новой продукции
Стадии операционного (производственно-финансового), оборота	<ul style="list-style-type: none"> • Снабжение; • производство; • хранение; • реализация; • возмещение стоимости продаж (денежная компенсация)
Характер влияния на результаты деятельности	<ul style="list-style-type: none"> • Экстенсификация; • интенсификация
Источники финансирования ресурсов	<ul style="list-style-type: none"> • Собственные (нераспределенная прибыль, фонды, образованные из чистой прибыли, резервный капитал, добавочный капитал, уставный капитал); • заемные (кредиты, займы, кредиторская задолженность, прочие)
Экономические элементы бизнес-процессов	<ul style="list-style-type: none"> • Нематериальные активы; • недвижимые объекты основных средств (земельные участки, здания, сооружения, водные объекты, внутрихозяйственные дороги и т.п.); • движимые объекты основных средств (транспорт, оборудование, приборы, устройства, инструменты, инвентарь и т.д.); • капитальные затраты в незавершенной стадии строительства и приобретения; • объекты лизинговых сделок; • основные и вспомогательные материалы; • комплектующие, полуфабрикаты; • активы в расчетах (дебиторская задолженность, товары отгруженные); • финансовые активы; • денежные активы и их эквиваленты; • активы во временном пользовании, не являющиеся имуществом организации (арендованные, принятые на временное хранение и т.п.)

Качество использования ресурсного потенциала целесообразно оценивать по каждому виду ресурсов, а также в целом по комплексу всех контролируемых организацией ресурсов. Динамику результативных оценочных индикаторов необходимо рассматривать с учетом воздействия целого комплекса других показателей – факторов, которые в результате анализа должны получить количественную и качественную оценку своего воздействия.

Для формирования аналитической факторной системы необходима классификация факторов, которая одновременно может служить основой классификации

резервов роста результативности деятельности организации. Резервы – это неиспользованные возможности повышения отдачи от произведенных вложений в различные виды ресурсов. Одно из направлений реализации неиспользованных резервов – это экономия самих ресурсов за счет сокращения потерь и непроизводительных затрат (экстенсивный путь). Другое направление заключается в повышении отдачи (интенсификации) использования имеющихся ресурсов за счет повышения производительности труда, оборудования, материалоотдачи, фондоотдачи и т.п. С практической точки зрения для поиска неиспользованных резервов важна не только их систематизация, классификация, но и механизм количественного измерения влияния на результативные показатели наиболее существенных факторов.

Обобщая оценку достигнутого уровня результативности использования ресурсного потенциала организации и намечая перспективы развития бизнеса, необходимо сформировать агрегированный оценочный критерий на основе предварительного комплексного детального анализа эффективности каждого вида ресурсов. Речь идет об одновременном и согласованном изучении всей совокупности показателей, отражающих различные аспекты хозяйственных процессов, и получении обобщающих выводов по динамике уровня одного итогового показателя. С этой целью можно использовать различные методы комплексной оценки эффективности, в разработку которых значительный вклад внесли такие ученые, как А.Д. Шеремет, М.И. Баканов [1] и др.

От уровня эффективности использования ресурсного потенциала непосредственно зависит один из важных компонентов в системе финансовых индикаторов оценки результативности бизнеса – наращение капитала. Главным источником роста капитала является чистая нераспределенная прибыль, формируемая как чистый финансовый результат хозяйственной деятельности организации, величина которой должна накапливаться год от года и отражаться в бухгалтерском балансе (форма №1, раздел «Капитал и резервы», строка 470). По завершении отчетного периода собственники компании должны принять решение об использовании полученной чистой прибыли, часть которой может быть направлена на разного рода выплаты (дивиденды, вознаграждения, благотворительные цели и т.п.), а оставшаяся часть – присоединена к собственному капиталу (капитализирована).

Принятие решения о распределении и reinvestировании прибыли должно соответствовать стратегическим целям бизнеса. Капитализация прибыли создает условия для роста вложений в производственную базу организации, увеличение масштабов коммерческого оборота, и при эффективном использовании принесет компании и ее собственникам еще большую прибыль в будущем. Вместе с тем удовлетворение текущих материальных ожиданий собственников за счет распределения части прибыли на выплату дивидендов – также является весьма актуальной проблемой. Для решения этих задач компания должна осуществлять взвешенную дивидендную политику.

В основе оценки эффективности собственного капитала лежит концепция его поддержания и наращения, которую принято рассматривать с финансовой и физической (экономической, материальной) позиции и которая должна лежать в основе концепции развития любой

предпринимательской организации. Согласно финансовой концепции, капитал сохраняется, если его величина к концу отчетного периода (за вычетом сумм, внесенных собственниками или выплаченных им), равняется его величине, зафиксированной в начале этого периода. В соответствии с физической концепцией капитал сохраняется, если организация в конце отчетного периода имеет такой же уровень производственного капитала или операционных возможностей, который она имела в начале этого периода. Иными словами, по завершении отчетного периода величина собственного капитала (и соответственно чистых активов), как минимум, не должна снизиться.

Вместе с тем, если величина собственного капитала за отчетный период не возросла, это свидетельствует о том, что рентабельность функционировавшего в рамках хозяйственной деятельности собственного капитала составила нулевой уровень, что явно противоречит интересам его владельцев (собственников). Кроме того, если учесть действие инфляционного фактора, обесценивающего стоимость капитала во времени, то его рентабельность, пересчитанная в сопоставимых ценах, может быть существенно снижена, а порой оказаться отрицательной величиной. Таким образом, поддержание капитала на достигнутом уровне не является достаточным условием для признания факта его эффективного использования.

Достижение целей предпринимательской деятельности, для осуществления которой наряду с капиталом собственники компания использует заемные средства, должно оцениваться положительной динамикой показателя нераспределенной прибыли и соответственно совокупной величины капитала в бухгалтерском балансе предприятия. Использование структуры бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках организации позволяет схематично представить в формализованном виде реализацию концепции наращения капитала организации. Процесс наращения собственного капитала за счет reinvestирования чистой прибыли по окончании каждого успешного (сработанного с чистым положительным финансовым результатом) отчетного периода представлен на рис. 5.

Формирование экономической выгоды от предпринимательской деятельности происходит в результате продаж товаров (продукции), оказания услуг, что приводит к выбытию из актива баланса реализуемой массы оборотных активов (готовой продукции, товаров). Это в свою очередь находит отражение в составе себестоимости, раскрываемой в отчете о прибылях и убытках (форма №2). Затраты по сбыту, управлению компанией, финансовые расходы также признаются как уменьшение экономической выгоды отчетного периода в форме №2 (коммерческие, управленческие, финансовые, налоговые и прочие расходы). Одновременно с этим в отчете о прибылях и убытках признаются доходы в виде выручки от продаж, финансовых вложений и прочих доходов. Результатом сравнения совокупных величин доходов и расходов, как правило, становится, чистая прибыль (чистый финансовый результат), который последней бухгалтерской записью отчетного периода присоединяется к нераспределенной прибыли прошлых лет. Тем самым увеличивается и собственный капитал, и валюта баланса (совокупные активы и пассивы), то есть соблюдается принцип наращения капитала.



Рис. 5. Формализация наращения капитала на основе взаимосвязи бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках организации

При получении чистого убытка, который, присоединяясь с отрицательным знаком к нераспределенной прибыли прошлых лет, уменьшает собственный капитал, чистые активы и совокупную величину валюты баланса, происходит процесс «проедания» созданного ранее капитала. Длительный период работы с непокрытыми чистыми убытками может привести к сокращению собственного капитала до величины меньшей, чем уставный капитал. Такая финансовая ситуация является крайне негативной, поскольку противоречит положениям Гражданского Кодекса РФ (ст. 99), закона «Об акционерных обществах» (№208-ФЗ от 26.12.95 г., ст. 35), закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» (№14-ФЗ от 08.02.98 г., ст. 20). Они требуют, чтобы организация

(общество) могла гарантировать своим имуществом (чистыми активами) погашение обязательств перед кредитором в минимальном размере на уровне ее уставного капитала. Если же чистые активы становятся меньше уставного капитала, то общество обязано уменьшить уставный капитал, а если этого не происходит, оно подлежит ликвидации. Поскольку причиной уменьшения чистых активов служат непокрытые чистые убытки, то можно сказать, что государство косвенным образом запрещает субъектам предпринимательства работать убыточно.

Собственный капитал равен сумме чистых активов организации, что следует из основного балансового уравнения:

$$\text{активы} = \text{собственный капитал} + \text{обязательства},$$

откуда следует, что

$$\text{собственный капитал} = \text{активы} - \text{обязательства} = \text{чистые активы}$$

Порядок расчета чистых активов организации по данным бухгалтерской отчетности определен совместным приказом Минфина РФ и ФКЦБ (ныне – ФСФР) от 29.01.2003 г №10н / №03-6/пз, из которого следует, что чистые активы – это разница между совокупными активами и совокупными обязательствами, принимаемыми к расчету. Поэтому величина собственного капитала идентична величине чистых активов. Определяя ее по данным бухгалтерского баланса, следует из итога валюты баланса (форма №1, строка 300), скорректированной на сумму задолженности учредителей по взносам в уставный капитал, вычесть сумму долгосрочных и краткосрочных обязательств (форма №1, сумма строк 590 и 690, уменьшенная на показатель строки 640 «Доходы будущих периодов»). Равным предыдущему результату окажется величина собственного капитала, определяемая как сумма итога раздела «Капитал и резервы» (строка 490) и статьи «Доходы будущих периодов» (строка 640).

Таблица 2

СИСТЕМА АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНДИКАТИВОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВЕННОГО УРОВНЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Блок 1. Финансовая устойчивость	Блок 2. Финансовые результаты	Блок 3. Активность бизнес-процессов	Блок 4. Эффективность использования ресурсного потенциала
<ul style="list-style-type: none"> • Состав, структура и динамика собственного капитала; • динамика чистых активов; • состав, структура и динамика обязательств; • цена капитала; • соответствие уровня финансовых и коммерческих рисков уровню полученных экономических выгод; • соответствие структуры актива бухгалтерского баланса структуре его пассива; • краткосрочная и долгосрочная ликвидность; • платежеспособность; • стабильность избыточного денежного потока по текущей деятельности; • инвестиционная привлекательность; • дивидендная активность; • кредитоспособность; • рыночная стоимость фирмы 	<ul style="list-style-type: none"> • Состав, структура и динамика доходов; • состав, структура и динамика расходов; • динамика и структура прибыли по обычным видам деятельности; • динамика прибыли до налогообложения; • динамика расходов по налогу на прибыль; • динамика чистой прибыли; • качество прибыли; • использование чистой прибыли; • динамика реинвестирования (капитализации) чистой прибыли 	<ul style="list-style-type: none"> • Динамика и структура продаж; • динамика доли в сегменте рынка сбыта продукции; • качество продукции; • качество ценовой политики; • окупаемость и эффективность капитальных затрат по освоению новых видов продукции; • окупаемость текущих производственных затрат; • окупаемость затрат по сбыту продукции; • окупаемость управленческих расходов; • рентабельность продаж; • рентабельность затрат; • затратность производственных и сбытовых процессов; • скорость оборота материальных средств (сырья, материалов, готовой продукции, товаров); • скорость расчетов с дебиторами и кредиторами 	<ul style="list-style-type: none"> • Устойчивость роста экономического и финансового потенциала; • интенсификация использования трудовых ресурсов; • интенсификация использования материальных ресурсов; • интенсификация использования основных производственных фондов; • интенсификация использования финансовых ресурсов; • относительная экономия ресурсов (по видам); • рентабельность активов (экономическая рентабельность); • рентабельность капитала (финансовая рентабельность)

Результативность бизнеса в большей степени определяется деловой активностью организации, которая является предметом изучения и оценки различными внешними и внутренними субъектами финансовой и нефинансовой информации. Обобщение многочисленных публикаций, посвященных этой проблеме, позволило сделать вывод о неоднозначности подходов различных специалистов не только к выработке основополагающих подходов к построению методик анализа деловой активности, но и к определению самого понятия «деловая активность».

Деловая активность (в широком смысле) охватывает все направления деятельности организации, способствующие ее продвижению на рынке товаров, труда, капитала с целью максимизации прибыли. Качественный уровень деловой активности организации характеризуется динамикой ее развития, достижением поставленных бизнес-целей и оценивается на основе достигнутого уровня предлагаемой системы аналитических индикативов (табл. 2).

Формирование критериев оценки результативности деятельности организации, ориентированных на самых разных субъектов, требует решения целого комплекса сложных правовых, финансово-экономических и организационных задач, относящихся к компетенции руководства организации, а также руководителей ее финансовых служб. Изложенные в настоящей статье проблемы и подходы к их решению позволяют сделать вывод о необходимости создания в каждой организации целостной системы аналитических базовых и производных характеристик результативности ее деятельности, выделения из этого множества доминантных критериев оценки, доступные для восприятия теми или иными субъектам бизнес-отношений, на основе которых они смогут принимать различные управленческие решения.

Пласкова Наталия Степановна

Литература

1. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: – Финансы и статистика, 2005.
2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. – / Пер. с англ. – М: Прогресс, 1993.
4. Стютли Ричард. Как управлять числами / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006.

РЕЦЕНЗИЯ

Возрастающая потребность в современных методах управления предпринимательской деятельностью обуславливает необходимость совершенствования методологических основ экономических наук, трансформации традиционных представлений о возможностях практического использования широкого спектра методов и приемов экономического анализа менеджментом компаний. Статья представляет собой попытку автора на основе обобщения научно-методических публикаций и практических разработок российских и зарубежных авторов предложить собственную оригинальную систему взглядов на решение проблем, возникающих в процессе анализа и оценки результативности деятельности коммерческих организаций, определить ее стоимостные критерии, выделить приоритетные финансово-экономические индикаторы.

Статья представляет интерес как с точки зрения развития теоретических основ экономического анализа, так и с позиции практического использования предлагаемых автором методических подходов исследования результативности бизнеса на различных уровнях управления.

Дмитриева И.М., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Российского государственного торгово-экономического университета

7. INTERNAL AUDIT

7.1. QUALITATIVE PERFORMANCES AND ANALYTICAL CRITERIA OF AN ESTIMATION OF PRODUCTIVITY OF BUSINESS

N.S. Plaskova, Candidate of Science (Economic), the Senior Lecturer, the Scientific Consultant of Institute of Professional Accountants and Auditors of Russia

The paper uncovers principles and methodical approaches to shaping of system of estimating indicators of productivity of activity of the commercial organisations. The major criteria of an estimation of efficiency of business processes for various levels of administrative hierarchy from makro - to a microlevel are justified. Appropriate tools of detection and the analysis of factors of growth of joint-stock cost are offered.