

КЛАССИФИКАЦИЯ ИНДИКАТОРОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ В КАЧЕСТВЕ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

CLASSIFICATION OF INDICATORS USED AS AN ASSESSMENT OF FINANCIAL RESULTS

A. Kovalevskaya

Annotation

Questions to assess performance of individuals and businesses for hundreds of years were considered, and continue to be treated by specialists of various fields of knowledge, and each expert gives a reasonable explanation the criteria of results. Therefore, indicators of financial performance defined as criteria for users of information are different. The results of the study of the views of various authors, interviews with specialists, experts and users of information allowed to identify seven of the most important classification indicator-signs, used as a measure of financial performance: the availability of information, user goals, the amount of information, related to the financial statements, the status indicators, relate to time, sources of information. Understanding the nature of the indicators and competent classification to rapidly prepare detailed reports and analyze performance, accelerate decision-making process of the various groups of users of information.

Keywords: Financial result, profit, performance indicators, classification, users of financial statements.

*Ковалевская Александра Владимировна
Аспирант, ФГАОУ ВО "Белгородский
государственный национальный
исследовательский университет"*

Аннотация

Вопросы оценки результатов деятельности индивидов и хозяйствующих субъектов на протяжении сотен лет рассматривались и продолжают рассматриваться специалистами различных областей знаний, и каждый специалист дает обоснованное объяснение критерию результата. Поэтому индикаторы финансовых результатов, определяемые в качестве критериев пользователями информации, различны. Результаты изучения взглядов различных авторов, опросов специалистов, экспертов и пользователей информации позволили выделить семь наиболее важных классификационных признаков – индикаторов, используемых в качестве оценки финансовых результатов: доступность информации, цели пользователей, объем информации, отношение к финансовой отчетности, состояние показателей, привязка ко времени, источники информации. Понимание сущности индикаторов и грамотная классификация позволяют оперативно составлять детализированные отчеты и проводить анализ показателей, ускоряют процесс принятия решений различными группами пользователей информации.

Ключевые слова:

Результат, прибыль, индикаторы деятельности, классификация, пользователи отчетности.

Вопросы оценки результатов деятельности индивидов и хозяйствующих субъектов на протяжении сотен лет рассматривались и продолжают рассматриваться специалистами различных областей знаний, и каждый специалист дает обоснованное объяснение критерию результата. Ж. Ришар отмечает, что "философия, воодушевляющая купца, отличается от философии юристов" [9], поэтому и подходы к оценке различные.

Нельзя не учесть и разносторонность взглядов пользователей информации. Оценка всегда зависит от вопросов, для кого и с какой целью производится оценивание. Поэтому индикаторы финансовых результатов, определяемые в качестве критериев пользователями информации, различны. Целесообразно их выделить и сгруппировать. П. Друкер подчеркивает, что каждая организация имеет свою цель, для достижения которой привлекает узкопрофильных специалистов, поэтому каждый

из них будет определять "результаты" в показателях своей специальности, исповедуя собственные ценности [6, С. 369]. Как только меняется место пользователя, меняется его цель и подходы к оценке результативности деятельности.

Результаты изучения взглядов различных авторов, опросов специалистов, экспертов и пользователей информации, позволили выделить семь наиболее важных классификационных признаков – индикаторов, используемых в качестве оценки финансовых результатов.

По отношению к коммерческой организации, а, следовательно, по доступности к информации пользователей необходимо выделить: индикаторы, интересующие внешних пользователей; индикаторы, интересующие внутренних пользователей.

Внешние пользователи имеют существенные ограничения в используемой информации, внутренним пользователям доступен более широкий спектр данных, которые могут сопровождаться пояснениями и детализированными расчетами. Но и критерии оценки зависят от целей и задач, решаемых на каждом уровне пользователей.

На конфликты между менеджерами, директорами и акционерами, возникающие вследствие проблем с транспарентностью информации финансовой отчетности, обращают внимание C.S. Armstrong, W.R. Guay, J.P. Weber [13].

Внутренних пользователей в большей части интересуют индикаторы, описывающие текущее состояние хозяйствующего субъекта в разрезе различных показателей, используемых в качестве оценки их работы, и ориентированные на получение прибыли сегодня. Они достаточно детализировано характеризуют отдельные аспекты деятельности субъекта и результаты принимаемых решений (а не их состояние). Любой показатель рассматривается как управляемый (изменяемый вследствие совершения определенных действий). При этом важной составляющей выступает контроль за зоной риска банкротства. У внутренних пользователей существует возможность оценки реальной, а не номинальной величины капитала.

Внешние пользователи представлены достаточно широким кругом, но у них имеется ограниченный доступ к информации, они не имеют возможности оказывать влияние на деятельность субъекта, ориентируются на стабильность его состояния и возможные перспективы развития, оценка которых основана на мнениях экспертов или на раскрываемых в отчетности показателях.

В каждой группе потенциальных пользователей информации можно выделить индикаторы, непосредственно связанные с их интересами. Поэтому целесообразно выделить группы пользователей и определить цели, на достижение которых они должны быть ориентированы.

1. Собственники. Они вкладывают деньги в бизнес с целью получения личного дохода от хозяйствующего субъекта. Но при этом могут решать две задачи:

- ◆ сохранение и приумножение средств в течение длительного периода; в качестве оценочного критерия будет выступать реальное приращение капитала хозяйствующего субъекта;
- ◆ быстрое получение дохода: подконтрольные показатели – начисленные и выплаченные дивиденды.

2. Менеджеры высшего уровня управления. Истинной целью руководителя является получение собственного дохода в форме заработной платы или бонусов, но его до-

ход непосредственно зависит от собственника, назначившего его в качестве руководителя. Поэтому первоочередной задачей руководителя высшего управленческого уровня является достижение результата, удовлетворяющего собственника, а это, прежде всего, показатели, характеризующие увеличение стоимости хозяйствующего субъекта. Одним из таких показателей является показатель прибыли на акцию. Он используется для сравнения результатов через промежуток времени. Данный показатель может быть интересен так же собственникам и инвесторам.

Для эффективности оценки различных сторон деятельности используются показатели: ROA – чистая рентабельность активов; ROS – чистая рентабельность продаж. Расчет каждого из показателей основывается на чистой прибыли, отраженной в бухгалтерском учете, следовательно, именно прибыль текущего периода является важным оценочным индикатором.

3. Менеджеры среднего уровня управления.

Проблемой многих хозяйствующих субъектов является определение индикатора деятельности структурного подразделения. Чистая рентабельность активов (ROA) – это показатель, достаточный для оценки результативности работы менеджеров среднего звена, так как от них зависит размер запасов материалов, готовой продукции и некоторых других активов, а излишние запасы приводят к снижению рентабельности, оборачиваемости, ликвидности, отвлекают средства из оборота. Д. Шифер, заняв пост руководителя Caterpillar, использовал показатель прибыльности от использования активов (ROA) в качестве оценочного для работы подразделений компании, что привело к положительному эффекту [5, С. 344].

Но наиболее часто в современных условиях хозяйствования для оценки деятельности руководителей подразделений используется маржинальный доход, и он определяет размер премиальных выплат менеджерам. Но маржинальный доход создается в производственном подразделении, а для руководителей непромышленных подразделений разрабатываются оценочные индикаторы, характеризующие результаты деятельности этих подразделений. Так, для отдела продаж производственного хозяйствующего субъекта важны показатели: объем реализации, сумма полученных денежных средств и некоторые другие, для транспортного отдела – количество отгрузок, размер понесенных затрат и т.п. Следовательно, на данном уровне нельзя говорить об общих индикаторах, так как они носят индивидуальный характер.

4. Экономисты. Деятельность экономистов связана в основном с управлением финансами организации, поэтому они основывают свои выводы на информации о де-

нежных потоках, поэтому в качестве оценочного используют показатель остаточного денежного потока – RCF (Residual Cash Flow). Его расчет основан на концепции остаточного дохода (residual income).

5. Экономист–бухгалтер. Одним из важнейших критериев, характеризующих реальную стоимость имущества организации, являются чистые активы. Данный показатель является оценочным с точки зрения возможности существования и функционирования субъекта в рыночных условиях хозяйствования. Он рассчитывается на основании данных бухгалтерского баланса и поэтому важен для лиц, формирующих балансовый отчет.

6. Инвесторы. Данные лица вкладывают свои средства в бизнес с целью получения личного дохода, но так как они только планируют вложение средств, то их интересуют не только уже достигнутые результаты, но и прогнозируемые, поэтому они ориентируются на ожидаемую доходность и оценивают не просто чистые активы, а рассматривают их динамику.

Интересует данную группу пользователей и показатель рентабельности собственного капитала – ROE. Цена акций – также важный показатель для инвесторов, прирост этой цены с положительной стороны характеризует деятельность хозяйствующего субъекта, работу его руководства, и менеджеры должны регулярно следить за оценкой своих действий со стороны рынка, по этой и по ряду других причин оценка акций вышла на первый план в корпоративном управлении [3]. При этом следует учесть, как отмечают Д. Бодди и Р. Пэйтон, цена акций отнюдь не равна совокупной стоимости внесенного капитала и нераспределенной прибыли, отнесенной к количеству акций [1].

Прибыль можно считать основой для прогнозирования. Выделяются математико–статистические модели, позволяющие построить прогнозы развития. Информацию о прибыли отчетного периода можно соотнести с данными предшествующих периодов, можно проанализировать ее динамику и соответствие плану. При определении набора показателей для оценки перспектив деятельности одним из основных показателей выступает прибыль на акцию, которая использовалась при прогнозировании банкротства. Во многих случаях для прогнозирования курса акций ожидаемая прибыль более значима, чем краткосрочные прогнозы дивидендов, а долгосрочные прогнозы распределения дивидендов строятся на основе данных о нераспределенной прибыли с учетом факторов роста.

7. Кредиторы. Они заинтересованы в возврате средств, поэтому их интересуют все показатели, оценивающие способность организации рассчитываться по

своим долгам: платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость и чистый денежный поток.

Экономисты Л.И. Гусева и А.В. Порицкий рассматривают анализ денежных потоков, как средство управления финансовым результатом, и доказывают, что эффективное управление ими не только улучшает показатели финансовой независимости и сказывается на привлекательности компаний для инвесторов [4]. Пользователям следует учесть, что прибыль не может быть признана полученной до тех пор, пока не произойдет реализация, и денежные потоки, характеризующие прибыль, необходимо соотносить с фактом реализации (CFROI – Cash Flow Return on Investment – денежный приток на инвестиции).

Кредитор оценивает возможность организации оплатить процент по кредиту и займу, а эта способность вытекает из показателя прибыли организации, поэтому кредитор, как и инвестора, вкладывающего деньги, интересуется информация о возможных рисках и будущих возможностях зарабатывать прибыль.

8. Государство. Оно заинтересовано в существовании коммерческой организации, как в потенциальном налогоплательщике. Наиболее важными налогами, уплачиваемыми организациями, расположенными на территории РФ, являются налог на добавленную стоимость и налог на прибыль.

Экономисты М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера подчеркивают, что бухгалтерская прибыль часто используется как основа для расчета налога на прибыль, как показатель результативности хозяйственной деятельности фирмы, является основой для расчета дивидендов и определяющим фактором при установлении уровня оплаты труда [8].

Показатель – чистая прибыль (разница между прибылью до налогообложения и налогом на прибыль) интересен кредиторам. Развивая взаимосвязи индикаторов и интересов пользователей в качестве классификационного признака можно выделить объем востребованной информации.

1. Единичный индикатор, выступающий в качестве оценочного.

Исходя из задач, решаемых учетной системой в дополнение к традиционной финансовой бухгалтерии, в современной теории и практике выделяются и другие виды учета (управленческий, налоговый, стратегический и т.п.), что приводит к применению различных способов исчисления финансового результата. Некоторые авторы считают, что целесообразно использовать комплекс показателей, характеризующих результат, а некоторые отмеча-

ют необходимость выбора конкретного стоимостного показателя для каждого конкретного случая, исходя из соображений оперативности, выгод и затрат, связанных с получением информации, необходимой для его расчета [11].

2. Комплекс индикаторов, характеризующих финансовые результаты.

Некоторые пользователи в качестве оценочных критериев используют группу показателей, с различных сторон характеризующих результат.

Н.В. Кузнецов считает, что только на основе интегрированной модели можно дать объективную оценку эффективности деятельности открытых акционерных обществ.

Следующий важный классификационный признак представляет собой отношение к отчетности:

1. индикаторы, раскрываемые в отчетности (прибыль, чистый денежный поток, чистая прибыль, налогооблагаемая прибыль, чистые активы и др.),

2. индикаторы, рассчитываемые на основе данных отчетности (рост капитала, норма прибыли, рентабельность собственного капитала, ликвидность, платежеспособность и т.п.).

В качестве рассчитываемых показателей на основе прибыли можно выделить следующие показатели:

◆ *ROI (Return on Investments)* - показатель окупаемости инвестиций, который характеризует эффективность вложений в бизнес.

◆ *EVA (Economic Value Added)* – показатель экономической добавленной стоимости) используется для оценки процесса создания стоимости компании и для оценки в пользу собственников. Он используется в качестве оценочного в компаниях: AT&T, Quaker Oats, Coca-Cola Company, Philips, Petroleum Company [5, С. 742].

В качестве классификационного признака индикаторов можно выделить состояние показателей:

1. статические индикаторы,
2. индикаторы, оцениваемые в динамике.

Менеджеры проектов А.Т. Kearney и А. Порядин отмечают, что акционер, который основал бизнес и вложил немало сил в его развитие, хочет продать бизнес за наибольшую сумму, а инвестор, купивший акции, в свою очередь заинтересован в их росте и возврате от вложенных средств [2], что свидетельствует о большем интересе к изменениям показателей.

Рассматривая динамику показателей важно правильно определить период исследования. Американские уче-

ные рекомендуют за базу исследования брать 10-летний период, швейцарские ученые [12, С. 11] – 5-летний период. В отечественной практике целесообразно рассматривать периоды по 4 года: до кризиса и после, что объясняется цикличностью экономики [10].

Относительно времени, к которому относятся индикаторы, можно выделить:

1. ретроспективные, уже сложившиеся фактические данные;

2. прогнозные, рассчитанные и позволяющие оценить перспективы развития хозяйствующего субъекта.

Рыночные критерии оценки ориентированы на изучение краткосрочного и среднесрочного эффекта от сделки. Для собственника и для приобретателя акций важно сопоставить ожидаемую прибыль и рыночную стоимость акций. При этом прибыль выступает оценочным показателем эффективности деятельности фирмы.

На основе многомерной и многопрофильной информации, аккумулируемой в рамках учетной системы, составляется различного рода отчетность, в которой выделяются соответствующие результирующие индикаторы. Следовательно, в качестве классификационного признака может выступать источник информации: финансовая отчетность, управленческая отчетность, налоговая отчетность, отчетность для инвесторов.

Теория заинтересованных сторон предполагает, что менеджеры должны принимать решения с учетом интересов всех заинтересованных сторон в организации. Эти стороны включают всех индивидов или группы, которые могут существенно повлиять на благосостояние хозяйствующего субъекта: не только держатели финансовых требований, но и сотрудники, потребители, общество и правительственные органы, окружающая среда [14].

Прибыль, сформированная в системе бухгалтерского учета, является важнейшим индикатором, используемым различными пользователями. Во многих случаях она используется как составляющий элемент при определении расчетных показателей. Но следует учесть, что хотя она и воздействует на процессы прогнозирования и принятия решений, но не всегда является отражением реального мира, поскольку свои принципы и методы бухгалтеры строят на основе представлений, которые могут и не относиться к действительности. Следовательно, методология исчисления финансового результата, используемая в хозяйствующем субъекте, оказывает существенное влияние на объективность и правильность оценки различными пользователями информации.

Таким образом, в рамках исследования проведена классификация индикаторов финансовых результатов,

используемых в качестве оценочных. Были выделены классификационные признаки: доступность информации, цели пользователей, объем информации, отношение к финансовой отчетности, состояние показателей, привязка ко времени. Использование предлагаемой классификации индикаторов дает возможность выделить наиболее значимые критерии оценки финансового результата для каждой группы пользователей отчетности, определить направления для ведения предварительного, текущего и

последующего контроля в интересах пользователей. Понимание сущности индикаторов и грамотная классификация позволяют оперативно составлять детализированные отчеты и проводить анализ показателей, ускоряют процесс принятия решений различными группами пользователей информации.

Особую роль в процессе правильности оценки играет методология определения финансового результата.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бодди Д. Основы менеджмента / под ред. Ю.П. Каптуревского / Д. Бодди, Р. Пэйтон. – СПб.: Издательство "Питер", 1999. – 681 с.
2. Борисова А. Как управлять стоимостью компании / А. Борисова // Финансовый директор. Практический журнал по управлению финансами компании [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://fd.ru/articles/16946-kak-upravlyat-stoimostyu-kompanii> (Дата обращения: 21.12.2015).
3. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. Гохан. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 606 с.
4. Гусева Л.И. Анализ в управлении финансовым результатом предприятия / Л.И. Гусева, А.В. Порицкий // Новосибирск: ООО "Академия управления", ФГБОУ ВПО "Новосибирский государственный технический университет", кафедра "Производственный менеджмент и экономика энергетики". – 2014.
5. Дафт Р. Менеджмент 8-е изд. / пер с англ. под ред. С.М. Мордовина / Р. Дафт. – СПб: Питер, 2010. – 800 с.
6. Друкер П. Друкер на каждый день. 366 советов успешному менеджеру / пер. с англ. Анастасии Рыбьянец–2-е изд. / П. Друкер, Д. Макьярелло. – М.: Манн, Иванов и Фербер. Эксмо, 2013. – 432 с.
7. Кузнецов Н.В. Оценка эффективности деятельности открытых акционерных обществ на основе показателей стоимости бизнеса / Н.В. Кузнецов // Управление экономическими системами. – 2011. – № 10 [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs-34-342011/item/739-2011-10-31-07-15-18> (Дата обращения: 25.12.2014).
8. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета: учебник / пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
9. Ришар Ж. Бухгалтерский учет: теория и практика / Ж. Ришар. – М: Финансы и статистика, 2000. – 66 с.
10. Романенко О.А. Основы финансового моделирования корпоративного роста / О.А. Романенко // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2014. – № 2. – С. 104–108.
11. Степанов Д. Shareholder Value Added (SVA), Cash Flow Return on Investment (CFROI), Cash Value Added (CVA) / Д. Степанов // Гаар.ru: теория и практика финансового учета [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.gaap.ru/articles/shareholder_value_added_sva_cash_flow_return_on_investment_cfroi_cash_value_added_cva/ (Дата обращения: 23.11.2015).
12. Чакраварти Б. Прибыль или рост? Почему вам не нужно делать выбор / Б. Чакраварти, П. Лоранж. – СПб.: Бест Бизнес Букс, 2012. – 227 с.
13. Armstrong C.S. The Role of Information and Financial Reporting in Corporate Governance and Debt Contracting / C.S. Armstrong, W.R. Guay, J.P. Weber // Journal of Accounting and Economics. – 2010. – vol. 50. – no. 2–3. – P. 179–234.
14. Jensen M.C. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function / M.C. Jensen // Journal of Applied Corporate Finance. – 2010. – vol. 22. – Issue 1. – P. 32–42.

© А.В. Ковалевская, (aleksandra27@mail.ru), Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»,

Санкт-Петербургский международный книжный салон

Время читать!
Time to read!

"Ни о чем не думает лишь тот, кто ничего не читает."
Д.Дидро

Реклама