

А.В. Киселева

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

На сегодняшний день концепции, развивающиеся в рамках определения эффективного собственника, а также эффективности деятельности предприятия в результате трансформации отношений собственности, выходят далеко за рамки традиционных представлений. Данным проблемам уделяют внимание как отечественные,* так и западные** исследователи.

Перераспределение прав собственности от одних хозяйствующих субъектов к другим приводит к изменению мотивов их экономической деятельности. Любое предприятие представляется как коалиция собственников ресурсов, каждый из которых обладает своими целями и интересами. Собственники ресурсов объединяют свои усилия для того, чтобы достичь целей, которых они не могут достичь поодиночке, и сократить трансакционные издержки, возникающие при заключении рыночных сделок.

Собственность относится к рыночным институтам, обеспечивающим тот или иной уровень эффективности в распределении и использовании ограниченных ресурсов. Собственник ресурса заинтересован в реализации своих прав с наибольшим экономическим эффектом. Такой интерес определяет поведение участника процесса присвоения. Таким образом, для определения сущности отношений собственности выстраивается логическая цепочка: права собственности – интерес – результат деятельности.

На протяжении всего существования индустриального общества основные конкурентные преимущества для компаний составляли технологии, заключенные в материальных активах, и эффект от масштабов производства. В качестве основных критериев для определения эффективности деятельности фирмы выступали финансовые показатели, такие как рентабельность привлеченного капитала, рентабельность активов и рентабельность продукции. С помощью данных коэффициентов менеджеры определяли наиболее эффективные направления деятельности и осуществляли перераспределение внутренних ресурсов с целью увеличения финансовых результатов и повышения стоимости компании.

В настоящее время одной из наиболее распространенных является концепция управления стоимостью предприятия, в рамках которой осуществляется оценка бизнеса.

*Например, Г.В. Горланов отмечает, что сравнительный показатель производительности труда не может «служить в качестве единственного критерия определения эффективного собственника в государственном и частном секторе российской экономики».¹

**Теоретические основы и методология анализа эффективности деятельности компаний изложены в трудах Б. Икеса, Р. Ритермана, Л. Эванса, Дж. Стиглица, К. Лиухто и др.

КИСЕЛОВА

Анна Викторовна

– канд. экон. наук, докторант кафедры экономической теории и экономической политики СПбГУ. Окончила экономический факультет ЛГУ (1989) и аспирантуру (1995). Автор более 20 научных работ. Сфера научных интересов – проблемы собственности и предпринимательства в России.

Данная концепция предполагает, что менеджеры фирмы нацеливаются на действия и управленческие решения, которые не столько увеличивают текущие либо надежно планируемые на ближайшие периоды прибыли фирмы, сколько создают основу для получения гораздо больших и даже, возможно, четко не прогнозируемых прибылей в более отдаленном будущем, что способно повысить текущую оценочную рыночную стоимость компании или ее капитализацию, непосредственно наблюдаемую на фондовом рынке. К аналогичному результату приводит наращивание активов (особенно нематериальных) фирмы.

Предмет оценки бизнеса трактуется двояко. С одной стороны, отношение к нему сводится к традиционному в нашей стране пониманию оценки бизнеса как оценки фирмы в качестве юридического лица и отождествляется с оценкой имущества этих фирм. С другой стороны, это оценка «бизнес-линий» как совокупности прав собственности, технологий и активов, обеспечивающих ожидаемые с некоторой вероятностью будущие доходы. Именно это понимание оценки бизнеса распространено в мировой практике. Для оценки бизнеса используются три подхода: доходный, рыночный и имущественный (затратный).² Один из этих подходов будет рассмотрен далее в практике российских предприятий.

В условиях динамично развивающейся экономики все большее значение приобретают информационные технологии и интеллектуальный капитал. Те факторы, которые составляли ощутимые конкурентные преимущества и влияли на эффективность производства для большинства компаний 25–30 лет назад, сейчас уже не могут рассматриваться в качестве ключевых двигателей будущего успеха. В процессе принятия эффективных управленческих решений руководители и собственники испытывают все большую потребность в информации не только финансового характера. В условиях острейшей конкуренции нефинансовая информация, базирующаяся на оценке нематериальных активов предприятия, приобретает все большее значение.

Именно интеллектуальный капитал, или человеческий капитал компании, как подчеркивает ряд авторов,* способствует повышению эффективности ее деятельности. Например, В.Л. Иноземцев считает, что целесообразно рассматривать интеллектуальный капитал с позиций трех составляющих: активной (образование, квалификация, навыки, знания и опыт персонала), пассивной (права на технологии, изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и ноу-хау) и неопределенной (отношения с клиентами, корпоративная культура и деловой имидж).³ Особую роль, по его мнению, в этой системе играет высшее руководство, его индивидуальная деятельность, которая способствует росту рыночной стоимости компании и обеспечивает акционерам высокую прибыль. В качестве аргументации приводятся данные Л. Туроу о доходах двух креативных (творческих) компаний «Интел» и «Майкрософт» в 1990-е годы, которые установились соответственно на уровне 23% продажной цены и 24% суммы продаж.⁴

При характеристике человеческого капитала, как считает А.И. Добрынин, нужно учитывать, что инвестиции в него обеспечивают получение в будущем более высокого дохода и дают значительный по объему, длительный по времени и интегральный по характеру экономический и социальный эффект.⁵

В то же время ряд исследователей утверждают, что на эффективность деятельности предприятия оказывает влияние его размер, возраст и отраслевая принадлежность.⁶ Однако проведенное обследование в 1997 г. 1000 предприятий в шести постсоветских государствах позволило К. Лиухто сделать следующие выводы.

* Специфике интеллектуального капитала на уровне корпорации посвящены работы Л.К. Туроу, В. Л. Иноземцева, А.И. Добрынина, Е. Иродовой.

- Размер предприятий не определяет их эффективность. Поэтому более важна организационная динамика.
- Нет эмпирических подтверждений и корреляции между отраслевой принадлежностью и результатами хозяйственной деятельности, что связано с взрывной экспансией предприятий во все секторы экономики, перевешивающей эффект отраслевой принадлежности.
- Получен лишь один положительный результат: более молодому возрасту организации соответствует больший рост эффективности.⁷

Несмотря на различные и противоречивые подходы к оценке эффективности деятельности компании, следует отметить, что в информационной экономике большее значение имеет долгосрочное развитие, основными факторами которого являются грамотное стратегическое управление; эффективность бизнес-процессов; капитал компании, воплощенный в знаниях и квалификации сотрудников; способность организации удерживать и привлекать новых клиентов; корпоративная культура, поощряющая инновации и организационные улучшения; инвестиции в информационные технологии.

В 1990 г. в Norlan Norton Institute, являющемся исследовательским центром всемирно известной аудиторско-консалтинговой компании KPMG Peat Marwick, началась разработка концепции Balanced Scorecard (BSC – Система сбалансированных показателей эффективности). Данная система получила апробацию среди ряда организаций, участвующих в проекте, и к концу декабря 1990 г. был подведен итог проделанной работы. В качестве основных выводов были сделаны следующие: Balanced Scorecard, как назвали ее авторы Д. Нортон и Р. Каплан, имеет безусловные преимущества по сравнению с более традиционными концепциями, используемыми для комплексной оценки деятельности предприятия, и чрезвычайную полезность в качестве учетно-аналитического инструмента.⁸

Основной гипотезой была выбрана следующая: базирование методики оценки эффективности деятельности предприятия исключительно на финансовых показателях не обеспечивает роста будущей экономической ценности организации.

Участниками исследования также являлись менеджеры крупнейших компаний, представляющие различные области деятельности, такие как высокие технологии, производство товаров народного потребления, сфера услуг, объединенные в единую группу, на протяжении года занимающуюся разработкой модели оценки эффективности и ее совершенствованием. В течение длительных обсуждений и дискуссий была выработана основа данной модели, базирующаяся на четырех составляющих (проекциях), финансы, маркетинг, внутренние бизнес-процессы, обучение и рост. Таким образом, система получила название «сбалансированной», потому что основывалась на комплексном подходе к оценке как материальных, так и нематериальных активов.

Следует отметить, что систему сбалансированных показателей (ССП) для оценки и повышения эффективности деятельности стали использовать и наши компании. Так, например, в 2002 г. стартовал проект по созданию данной системы в ОАО «Северсталь» – компании, дающей основную долю прибыли металлургического дивизиона «Северсталь-групп».

На основе BSC была разработана карта SSP⁹ уровня компании, состоящая из 4 блоков: финансы, процессы, рынки и клиенты, персонал. Каждый из блоков включает основные показатели, характеризующие результаты деятельности компании (рис.1).

Например, показатель «эффективность продаж ключевым клиентам» позволит руководству своевременно отслеживать изменения в процессе работы с ключевыми клиентами металлургического гиганта. Методика расчета показателя предусматривает учет выручки и рентабельности ключевых клиентов по отношению к прочим клиентам

компании, поскольку ключевой клиент – это стабильный потребитель, который в конечном итоге влияет на объем продаж и рентабельность. Таким образом, данный показатель характеризует, насколько выше или ниже прибыль компании при работе с ключевыми клиентами по сравнению с прочими.

<p style="text-align: center;">Финансы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Экономическая прибыль • Прибыль до вычета амортизации, налогов и процентов • Свободный денежный поток • Размер оборотного капитала 	<p style="text-align: center;">Процессы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Производство беззаказной продукции • Общий расходный коэффициент • Эффективность затрат на ремонты • Индекс цен закупаемых материалов • Эффективность внедрения инвестиционных проектов
<p style="text-align: center;">Рынки и клиенты</p> <ul style="list-style-type: none"> • Качество обслуживания клиентов • Уровень выполнения договорных обязательств • Эффективность продаж ключевым клиентам • Уровень цен по отрасли • Уровень маржи 	<p style="text-align: center;">Персонал</p> <ul style="list-style-type: none"> • Уровень мотивации сотрудников • Уровень квалификации сотрудников • Инвестиции в персонал • Производительность труда

Рис. 1. Карта сбалансированных показателей ОАО «Северсталь».

Основной проблемой при определении показателя «объем маржи» являлась невозможность в 2002 г. точного разнесения затрат на постоянные и переменные из-за сложностей в управленческом учете. Расчет объема маржи основывался на концепции, что каждая проданная единица продукции приносит выручку в размере стоимости. А маржинальная прибыль используется для покрытия постоянных затрат.

Показатели финансового блока отражают эффективность использования всех видов экономических ресурсов ОАО «Северсталь» в условиях снижения цен на продукцию и роста затрат, обусловленных изменениями в мировой экономике. В результате деятельности рабочей группы были предложены следующие показатели направления «Финансы»: экономическая прибыль; свободный денежный поток; прибыль до вычета амортизации, налогов и процентов; размер оборотного капитала.

Расчет финансовых показателей был основан на методологии доходного подхода к оценке бизнеса, где учитывались показатели бухгалтерских прибылей и убытков, а также денежных потоков. В качестве базовых были приняты следующие положения:

- измерение хозяйственных процессов по принципу двойной записи в финансовой отчетности;
- планирование деятельности на основе составления бюджета поступлений и платежей предприятия;
- определение стоимости компании с прогнозированием будущих денежных потоков на основе финансово-экономических моделей;
- измерение прибыли за период в сравнении с используемыми для ее получения активами;

- сравнение доходности предприятия за период с уровнем безрисковой доходности, средней рыночной доходности, либо доходности предприятия одной отрасли;
- анализ чувствительности изменения величины одного показателя при изменении другого.¹⁰

При расчете экономической прибыли сравнивалась отдача от используемых активов с затратами на их финансирование (проценты по кредитам банков и дивидендные выплаты). Этот показатель особенно важен в условиях российской действительности, поскольку в случае отсутствия обоснованных выплат дивидендов может возникнуть иллюзия сверхприбыльности компании из-за невозможности учесть плату за капитал в полном объеме. Так как существует несколько альтернативных путей размещения свободных денежных средств акционеров, например банковский депозит, инвестиции в основные средства и т. д., то рассматриваются разные направления инвестирования средств в проекты с сопоставимым риском. Именно об этом свидетельствует мировая практика.

Показатель «прибыль до вычета амортизации, налогов и процентов» отражает рост предприятия и зависит от проводимой государственной амортизационной, налоговой и кредитно-денежной политики. Этот показатель влияет на экономическую прибыль и чистый денежный поток. Именно последний показатель определяет, в какой степени потребность в инвестиционных ресурсах покрывается за счет собственных источников. Таким образом, сумма будущих свободных денежных потоков за срок жизни компании является ее стоимостью, что свидетельствует об эффективной или неэффективной деятельности собственников и менеджеров.

В блоке «Персонал», кроме традиционного показателя «производительность труда», рассчитываются показатели, характеризующие степень профессиональной подготовки персонала, удовлетворенности работой, затраты на одного сотрудника. Как показывает мировой опыт, расчет показателей использования человеческого капитала обнаруживает определенную выгоду. Пройдя через критерии измерений, сотрудники компании начинают регулировать свою деятельность в соответствии с ее целями, осознавая, какой вклад они вносят в повышение доходности фирмы.* Об этих же результатах начинает свидетельствовать практика внедрения ССП в ОАО «Северсталь».

Таким образом, в результате данного проекта к концу 2002 г. в ОАО «Северсталь» были разработаны показатели, позволяющие оценить эффективность деятельности компании по четырем направлениям: «Персонал», «Рынки и клиенты», «Процессы», «Финансы». С 2003 г. началась работа по нахождению баланса между всеми показателями высшего уровня, оценивающими деятельность компании в целом, с показателями, ориентированными на оценку деятельности подразделений ОАО «Северсталь» и его основных бизнес-процессов.

Каждая компания вправе выбирать показатели для оценки своего бизнеса. Однако на смену промышленному веку пришел век информационный, где, помимо традиционных факторов производства, информация и интеллектуальный капитал, относящиеся к нематериальным активам компании, являются наиболее востребованными ресурсами, влияющими на конечные результаты деятельности.

*Например, с 1994 г. шведская страховая компания «Skandia» параллельно с годовым отчетом о финансовых результатах готовит отчеты по интеллектуальному капиталу, что позволяет аналитикам прийти к данным выводам.¹¹

¹ Горланов Г. В. Методология и критериальная база определения эффективного собственника // Вестник СПбГУ. Серия 5. Экономика. 2000. Вып. 2. С. 104; Радыгин А., Архипов С. Тенденции в структуре собственности, интенсивность корпоративных конфликтов и финансовое состояние предприятий: эмпирический анализ и проблемы государственного регулирования. Научный труд РЕЦЭП. 2001.

² Валдайцев В. С. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособие для вузов. М., 2001. С. 30–31, 39.

³ Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. М., 1998. С. 344.

⁴ Туроу Лестер К. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Пер. с англ. А. И. Федорова. Новосибирск, 1999. С. 90.

⁵ Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике. СПб., 1999.

⁶ См., напр.: Ickes B., Ryterman R. Entry Without Exit: Economic Selection Under Socialism. Manuscript, 1997; Evans D. The Relationship between Firm Growth, Size and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries / The Journal of Industrial Economics. 1987. N 4.

⁷ Лиухто К. Влияние размера, возраста и отраслевой принадлежности предприятия на его эффективность // Вопросы экономики. 2000. № 1. С. 135.

⁸ Коробков А. The Balanced Scorecard – новые возможности для эффективного управления ([www.Balanced Scorecard. ru](http://www.BalancedScorecard.ru)).

⁹ Система сбалансированных показателей. Итоги года // Вестник ОАО «Северсталь». 2003. № 1. С. 22.

¹⁰ Там же. С. 31–32.

¹¹ Директович Р. Основной ресурс XXI века // Журнал для акционеров. 2001. № 2. С. 36.

Статья поступила в редакцию 29 декабря 2004 г.