

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Различают ряд альтернативных моделей поведения предприятий, хозяйствующих в условиях рыночной экономики. К ним относятся модели максимизации прибыли, продаж, добавленной стоимости и др. Использование экономических моделей способствует лучшему пониманию стратегии хозяйствующих субъектов, повышению уровня их управления, обоснованности, выявлению роли предприятия в обществе.

Однако в реальной «живой» экономике, как правило, существуют ограничения, которые не позволяют идентифицировать и свести деятельность предприятия к отдельно взятой модели. Так, в рамках этих ограничений предприятие стремится иметь не максимальную, а оптимальную в данных условиях хозяйствования прибыль. То есть, следуя генеральной миссии, предприятия должны учитывать широкий аспект действия таких факторов, как долгосрочные и краткосрочные возможности роста прибыли при сбалансированности своих экономических и неэкономических целей. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость развития альтернативных типов поведения предприятий и формализации соответствующих моделей управления.

В полной мере это относится и к модели управления темпами роста предприятия. Известно, что для всякого хозяйствующего субъекта рост масштабов деятельности является базовым условием его стратегии. Рост предприятия, как правило, ассоциируется с коммерческим успехом и эффективным

управлением. Однако поступательный экономический рост предполагает рост финансирования, которое может обеспечиваться различными вариантами. Дополнительное финансирование осуществляется не только внутренними источниками, за счет удержаний из дохода, но и внешними финансовыми источниками-займами либо одновременным использованием тех и других источников.

Неправильный выбор уровня и формы дополнительного финансирования при максимизации роста предприятия сопряжен со снижением эффективности управления предприятием и сопутствующими осложнениями (потеря рентабельности, платежеспособности, финансовой устойчивости и т. д.). В этой связи становится очевидной необходимость развития модели максимизации роста.

Эффективным дополнением этой модели является ограничение, которое формируется из оценки сбалансированности масштабов роста предприятия.

Перспективный рост предприятия и его максимизация будут определяться достаточностью финансовых результатов. В этой связи, очевидно, что какие бы тактические цели не возникали в текущей деятельности предприятий, максимизирующие рост продаж или прибыль, их стратегические цели будут одинаковыми. Курс на максимизацию роста неизбежно является курсом сбалансированного роста экономических активов, продаж и прибыли.

Вопросами разработки и развития альтернативных экономических моделей

динамики хозяйствующих субъектов занимались многие зарубежные и отечественные ученые: К.К. Сто, К. Уолш, Р. Нортон, Д. Каплан, М.Г. Браун, С. Бугарь, И.Н. Баранов, А. Гершун, О.А. Недосекин и др.

Однако среди опубликованных научных работ не выделяется и остается недостаточно изученным вопрос оптимизации баланса между прибылью, активами и ростом субъектов как составляющей общей модели сбалансированного развития.

Целью данной статьи является определение подхода к формированию модели «сбалансированного» роста, в

условиях которой выделяется ограничение темпов роста субъектов адекватным потоком денежных средств. То есть масштабы роста должны быть уравновешены потоком денежных средств, проходящих через предприятие в конкретный период деятельности.

На примере показателей деятельности реального промышленного предприятия определим максимальные темпы роста, которые предприятие может выдержать безболезненно, то есть нормально обеспечивая и остальные аспекты своей деятельности,

В таблице приведены исходные данные для последующего анализа.

Таблица. Данные отчетности субъекта

Баланс, тыс.грн.	Прошлый год	Отчетный год	Рост, %
Капитал и резервы	471197	666965	41
Краткосрочные обязательства	80015	80902	1
Итого	551212	747867	36
Внеоборотные активы	343888	419097	22
Оборотные активы	207324	328770	59
Итого	551212	747867	36

Данные по прибыли, млн.грн.	1999 г.	2001 г.	Рост, %
Выручка от реализации	274491	453961	65
Финансовый результат до налогообложения	28225	107710	282
Налог на прибыль	5550	16725	201
Нераспределенная прибыль	16730	89897	437

Коэффициенты	1999 г.	2001 г.	Рост, %
Коэффициент текущей ликвидности	2,6	4,1	58
Долг / Активы, %	14	11	-21
Доходность собственного капитала (до выплаты налогов),%	6	16	167

Из таблицы следует, что рост предприятия выражается в наращивании выручки от реализации с темпом 65 %. За этот период коэффициент текущей ликвидности увеличился с 2,6 до 4,1, а коэффициент долговой нагрузки снизился с 14 до 11 %. Показатели эффективности управления предприятия

в целом в прошлом году были невысокими, но в отчетном году заметно улучшились, что позволило выйти на уровень доходности собственного капитала (до выплаты налогов) в 16%.

На рисунке представлены основные изменения в балансе за два года. Совокупные активы в связи с ростом

предприятия в отчетном году на 36 % больше, чем в прошлом году. Наиболее существенные изменения (увеличение) произошли с необоротными активами и с оборотными активами. Финансирование роста оборотных активов в размере 59%

и необоротных активов на 22% получено за счет собственного капитала – 99%. Таким образом, мы видим, что размер нераспределенной прибыли достаточен для обеспечения темпов роста.

Баланс прошлого года, тыс.грн.

Внеоборотные активы		Собственный капитал	
343 888		470 883	
Оборотные активы		Долгосрочные обяз.	
Запасы 89 031		314	
Дебиторская задолженность 980	69	Кредиторская задолженность	
Денежные		80 015	
551 212		551 212	

Баланс отчетного года, тыс.грн.

Внеоборотные активы		Собственный капитал	
419 097		666 965	
Оборотные активы		Кредиторская задолженность	
Запасы 181 309			
Дебиторская задолженность 872	77		
Денежные		80 902	
747 867		747 867	

Рисунок. Основные изменения в балансе субъекта за два года

Критические пропорции, характеризующие развитие предприятия:

1. Оборотные активы на 1 грн. выручки (Т) $\frac{328770}{453961} = 0,72$;

2. Нераспределенная прибыль на 1 грн. выручки (R) $\frac{89897}{453961} = 0,20$;

3. Темп роста выручки за 1999 – 2001 гг. (G) = 65%

Рассмотрим, как указанные показатели связаны между собой и как они зависят от темпов роста, для того чтобы определить, может ли в дальнейшем предприятие не только сохранять, достигнутый темп роста, но и увеличивать его.

Отношение оборотных активов к выручке составляет 0,72, то есть на каждую гривню выручки необходимо 72 коп. прироста оборотных активов. Следовательно, при увеличении выручки в следующем году на каждую тысячу гривень потребуется 720 грн.

дополнительных активов, т.е. 720 грн. дополнительного финансирования.

Отношение нераспределенной прибыли к выручке составляет 0,20, т.е. от каждой гривни выручки остается всего 20 коп. нераспределенной прибыли и учитываемой в балансе как источник финансирования прироста оборотных активов. Однако, как было показано выше, этого явно не хватает, так как для обеспечения роста на каждую гривню дополнительной выручки требуется прирост оборотных активов на 72 коп. То есть для обеспечения роста на каждую гривню дополнительной выручки в будущем году требуется иметь 3 грн. 60 коп. выручки в текущем году.

Отношение двух рассматриваемых показателей составляет 28%, и это должно соответствовать темпу роста оборотных активов за счет финансирования из нераспределенной прибыли. Следовательно, предприятие, имея темп роста компании в 65%, смогло

за счет нераспределенной прибыли в сумме 89 897 тыс. грн. профинансировать рост оборотных активов в размере 28%, не прибегая к займам. Фактический темп роста равен 65%, следовательно (финансируется за счет внутреннего источника менее половины темпа роста), остальная часть (37%) финансируется за счет кредиторской задолженности.

Текущая выручка составляет 453 961 тыс.грн. Если 37% этой суммы придется финансировать на следующий год за счет займов из расчета 72 коп. на каждую гривню прироста выручки, то предприятию потребуется 120 935 тыс. грн. заемных средств (453 961 тыс.грн.·37% ·0,72). На следующий год потребуется еще 120 935 тыс. грн. плюс 65% приращения и т.д. Таким образом, понятно, что если между указанными показателями нет согласования, то могут возникнуть финансовые проблемы.

Для определения темпа роста, который предприятие может обеспечить за счет потоков денежных средств от основной деятельности, применяется термин «сбалансированный рост». Он означает, что потоки денежных средств находятся в равновесии, т.е. при таком росте не остается излишков денежных средств и не образуется дефицита в виде отрицательного потока.

Общая модель сбалансированного роста свидетельствует, что самофинансирование роста компании вычисляется при помощи выражения нераспределенной прибыли в виде доли собственного капитала.

$$G = \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Собственный капитал}}$$

Чтобы обеспечить более высокую точность вычислений, значение собственного капитала должно соответствовать началу периода.

Собственный капитал на начало 2001 г. составляет 546 053 тыс. грн.

$$G = \frac{89897}{546053} 100 = 16\%$$

При превышении темпов этого значения потребуется дополнительный акционерный капитал или привлечение заемных средств. При этом следует учесть, что допущения, которые делаются при определении сбалансированного роста компании, связаны с тем, что темп роста выручки точно совпадает с темпом роста оборотных и необоротных активов.

Таким образом, при видимой положительной динамике основных показателей деятельности предприятия обнаружены латентные (скрытые) проблемы с обеспечением долгосрочной платежеспособности. Этот тревожный сигнал позволяет ориентировать управление предприятием в направлении таких стратегических подходов, которые бы обеспечивали сбалансированное его развитие.

Перспективой дальнейших исследований является изучение факторов, которые обуславливают кризисные явления в экономике субъектов и экономические последствия невыполнения условий сбалансированности масштабов деятельности.

Литература

1. Алексеева И.В. Современные концепции, способствующие совершенствованию учетно-аналитического обеспечения принятия стратегических решений // [http: since – bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006.htm](http://bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006.htm)
2. Браун М. Т. Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005.
3. BSC – «автопилот» современного предприятия // [http: //www.isd – scheer. ru/about/articles/88.html](http://www.isd-scheer.ru/about/articles/88.html)

4. Калан Р.С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп – Бизнес, 2005.

5. Олве Н.Г., Петри К.И., Ройж Ройс. Баланс между стратегией и контролем. – СПб.: Питер, 2005.