

Алехина О.Е.

УДК 339.138(075.8)

**К ВОПРОСУ ОБ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ**

***Аннотация.** В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности деятельности коммерческой организации в современных условиях. Предлагается формировать отдельное направление финансовой политики: управление рентабельностью. Выделены основные проблемы оценки, в частности, формирование самой системы показателей, их планирования и факторного анализа.*

***Ключевые слова:** финансовая политика, управление рентабельностью, планирование, оценка эффективности.*

***Анотація.** У статті розглядаються питання оцінки ефективності діяльності комерційної організації в сучасних умовах. Пропонується формувати окремий напрямок фінансової політики: управління рентабельністю. Виділено основні проблеми оцінки, зокрема, формування самої системи показників, їх планування та факторного аналізу. Чітко виділені роль і значення такого узагальнюючого напрямку як управління грошовим потоком підприємства, введено поняття критеріїв та цільових параметрів при прийнятті управлінських рішень¹, розроблені основні планові документи, в яких відображаються дані, що характеризують конкретні напрямки фінансової політики.*

***Ключові слова:** фінансова політика, управління рентабельністю, планування, оцінка ефективності.*

***Summary.** The article examines the issues of performance appraisal of a commercial organization in the modern world. The separate area of financial policy – profitability management – is proposed to form. The basic problems of appraisal, in particular, the formation of the metrics system, its planning and factor analysis are defined. The role and importance of company cash flow management are clearly identified. The concepts of criteria and target parameters in decision-making are introduced. The basic plan documents, which reflect the data describing the specific areas of financial policy, are developed.*

***Key words:** fiscal policy, profitability management, planning, performance appraisal.*

Постановка проблемы. Успешное функционирование коммерческой организации, ее рост, развитие и конкурентоспособность предполагают формирование и реализацию финансовой политики. Такая политика означает разработку четких целей и задач развития на заданный срок, определение путей и средств их достижения, оценку рисков и разработку мер по их снижению.

Анализ исследований и публикаций. В экономической литературе и в практической деятельности вопросы формирования и реализации финансовой политики разработаны достаточно глубоко и подробно. Сформулированы основные элементы (направления) этой политики, такие как инвестиционная политика, политика в области управления оборотным капиталом, политика управления прибылью, дивидендная политика и т.д. Четко выделены роль и значение такого обобщающего направления как управление денежным потоком предприятия, введено понятие критериев и целевых параметров при принятии управленческих решений¹, разработаны основные плановые документы, в которых отражаются данные, характеризующие конкретные направления финансовой политики. Исследование эффективности деятельности коммерческих организаций стало предметом изучения М.А. Вахрушиной, Ю.И. Трофимова, Н.С. Пласковой, М.Л. Пятова., Н.А. Соколовой, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкой, А.С. Колесова и других.

Цель статьи - рассмотреть вопросы оценки эффективности деятельности коммерческой организации в современных условиях.

Изложение основного материала. С практической точки зрения предприятие само выбирает и формирует конкретные направления (элементы) финансовой политики, исходя из целей и задач развития, состояния внешней среды, характеристик и особенностей этого конкретного предприятия.

Однако необходимо отметить, что определенные проблемы в формировании и реализации финансовой политики, несомненно, существуют. В частности, это оценка эффективности. Причем, вопрос этот следует рассматривать двояко: а) как оценку эффективности деятельности самой коммерческой организации; б) как оценку эффективности разработанной финансовой политики.

Традиционно эффективность деятельности коммерческой организации оценивается показателями прибыли и рентабельности. Причем при формировании финансовой политики формируется отдельное конкретное направление: управление прибылью. Следует напомнить, что формирование прибыли коммерческой организации затрагивает интересы различных групп. Это собственники, лендлеры, менеджеры предприятия, государство и контрагенты. Для каждой из этих групп можно выделить конкретный результирующий показатель прибыли. Так, государство будет интересоваться величина налогооблагаемой прибыли и, следовательно, налога на прибыль и при самом общем подходе, чем больше прибыли получит за данный период коммерческая организация, тем больше сумма выплаченного налога на прибыль. Для собственников наибольший интерес представляет чистая прибыль, как финансовый результат, отражающий прирост капитала за отчетный период. Для кредиторов наличие высокой прибыли – свидетельство успешности предприятия и, следовательно, его способности возвращать долги практически в любых обстоятельствах. Однако, если говорить об управлении прибылью как направлении финансовой политики, то здесь, по-нашему мнению, возникает две проблемы:

а) проблема формирования прибыли;

б) проблема распределения прибыли.

Проблема формирования прибыли – это, с одной стороны, вопрос о масштабах производства, номенклатуре и качестве, изготавливаемых изделий (товаров) и, конечно, состоянии рынка и ценовой

политике предприятия. А с другой, о величине затрат, связанных с изготовлением данной продукции. Значит, в первую очередь, речь идет, об операционной прибыли. Для коммерческой организации возможно получение прибыли от прочих операций. При самом общем подходе, чем больше масса, получаемой прибыли и выше темпы ее роста, тем эффективнее функционирует предприятие.

Проблема распределения прибыли тоже очень интересна и сложна. Речь идет о чистой прибыли. Прибыль может быть направлена на финансировании деятельности самой организации, выплату дивидендов, поощрение трудового коллектива, спонсорскую помощь и т.д. Часть прибыли может остаться нераспределенной. Управленческие решения в данном вопросе могут различаться. Так, если вся прибыль будет направлена на выплату дивидендов, то собственники могут получить существенные доходы, а стоимость компании возрастет. Это очень положительный момент, но одновременно перед предприятием может возникнуть проблема финансирования своей деятельности. Ведь прибыль реально единственный собственный источник финансирования и возможность роста величины собственного капитала за счет нераспределенной прибыли. Следовательно, хотя бы с теоретических позиций необходимо выбрать вариант распределения в наибольшей степени учитывающие интересы всех сторон, либо оптимальный в конкретной ситуации. Кроме того, необходимо напомнить, что показатели прибыли четко зафиксированы в форме бухгалтерской отчетности, а состав доходов и расходов организации регулируется ПБУ и Налоговым Кодексом.

Наиболее четко эффективности деятельности предприятия отражают показатели рентабельности. Считаем, что именно эти показатели следует выделить в качестве целевых параметров при формировании и реализации финансовой политики. В целом же целесообразно говорить об управлении рентабельностью. Под управлением рентабельностью будем понимать обеспечение требуемой и желаемой динамики конкретных показателей рентабельности на заданный период времени. При таком понимании управление рентабельностью можно рассматривать как отдельный элемент финансовой политики.

Управление рентабельностью с позиций коммерческой организации предполагает решение целого ряда проблем.

В первую очередь, это выбор показателей рентабельности, которые в полном объеме характеризуют специфику деятельности данной организации. Речь идет, в частности, как о наборе самих показателей, так и о том какие данные закладываются в расчет.

Для материалоёмких и трудоемких производств важнейшим и определяющим будет показатель рентабельности затрат как отношение прибыли к величине затрат. Для фондоемких производств таковым, по нашему мнению, будет показатель рентабельности активов. Если речь идет о предприятиях розничной торговли ключевым, несомненно, будет показатель рентабельности продаж как отношение прибыли к выручке. Далее, при оценке эффективности огромное значение имеет показатель рентабельности собственного капитала. В качестве информативного показателя следует указать на показатель рентабельности денежного потока². Сам показатель появился в экономической литературе относительно недавно и используются при управлении денежными потоками. Интересным показателем является показатель рентабельности чистых активов. «Рентабельность чистых активов служит важным критерием при котировке акций на бирже, является основой формирования рыночного курса акций. Этот показатель интересен преимущественно собственникам, поскольку они вкладывают в организацию свои средства с целью получения прибыли на вложенный капитал»³.

Таким образом, коммерческая организация должна сформировать комплекс показателей рентабельности, которые в наибольшей степени характеризуют особенности деятельности предприятия и позволяют оценить эффективность этой деятельности. Допустим, это будет выглядеть следующим образом:

1. Рентабельность затрат;
2. Рентабельность активов;
3. Рентабельность собственного капитала;
4. Рентабельность денежного потока.

Именно эти показатели станут ключевыми при оценке.

Необходимо также определиться с вопросом, какие именно показатели будут использоваться в расчетах. Так, в числителе может быть показатель валовой прибыли или чистой прибыли. Для показателя рентабельности денежного потока в знаменателе можно показать положительный или отрицательный денежный поток.

Следующая проблема, о которой целесообразно говорить – это проблема планирования значений самих показателей рентабельности. Если рассматривать фактические данные, то показатели рассчитываются по данным финансовой (бухгалтерской) отчетности. Кроме того, существует стат-информация по отраслям. В частности, в добывающих отраслях рентабельность в 2009 г. составляла 14,8%, в 2010 – 16,7%; в швейном производстве – в 2009 – 5,7%, в 2010 – 5,4%, а в такой отрасли как обработка древесины 9,1%; 11,7% соответственно⁴. С позиций предприятия данные значения показателей могут стать определенным ориентиром при оценке. Что касается плановых значений на заданный период – это могут быть минимально допустимые значения, рассчитанные, например, как средние значения за несколько предшествующих периодов. Или значения целиком, рассчитанные на базе плановых данных. Как вариант могут быть установлены интервальные значения.

Следующая проблема – это анализ показателей рентабельности и их интерпретации. Мы имеем в виду факторный анализ и модели этого анализа. В частности, рентабельность собственного капитала зависит от трех факторов: рентабельности продаж, ресурсоотдачи и структуры источников финансирования. Перед

нами знаменитая факторная модель фирмы “Дюпон”. Однако, как справедливо отмечается в литературе, сам показатель рентабельности имеет особенности. “Коэффициент рентабельности продаж определяется результативностью работы отчетного периода, вероятный и плановый эффект долгосрочных инвестиций он не отражает. Вторая особенность определяется проблемой оценки”⁵.

Другие показатели рентабельности также достаточно сложны. И тогда получается, что, с одной стороны, при анализе можно выявить факторы, влияющие на значение конкретных показателей рентабельности, а это дает возможность увязать конкретные направления финансовой политики между собой, а также выявить возможные резервы. А с другой – уровень планирования всех показателей, характеризующих деятельность коммерческой организации, должен быть очень высоким. И здесь мы выходим на вопросы постановки планирования, возможности прогнозирования ситуаций, корректировку данных и т.д. Ведь предприятие должно иметь возможность оценить эффективность своей деятельности в плановом периоде (т.е. в будущем), выявить резервы, использовать все возможности.

Если рассматривать проблему глубже, то возникает вопрос о качестве самых факторных моделей, с помощью которых осуществляется анализ. Как справедливо отмечает Савицкая Г.В., в современной экономической литературе имеется большое разночтение не только по вопросам системы показателей эффективности, порядка их расчета, но и по методике факторного их анализа. Многие факторные модели строятся на основе математических правил без необходимого экономического обоснования, в результате чего их анализ не представляет большой познавательной ценности⁶. Следовательно, на реальном предприятии особое внимание следует уделить факторному анализу и интерпретации полученных данных, тем более речь идет как об анализе фактических, так и плановых данных на заданный период.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Все вышеизложенные относятся к оценке эффективности деятельности самой коммерческой организации. Если же говорить об эффективности финансовой политики, необходимо отметить, что данная проблема исследуется. В первую очередь применительно к финансовой государственной политике. И здесь, возможно, по-нашему мнению, проецировать определение эффективности государственной финансовой политики на уровень предприятия. В частности, «И.А. Мысляев полагает, что критериями оценки финансовой политики является то, насколько она “способствует достижению целей, определяемых государством в качестве приоритетных. Поэтому для оценки финансовой политики и выработки рекомендации по ее корректировке важно четко представлять, каким целям она служит и что, в конечном счете, должно быть решено с помощью данных финансовых инструментов”⁷. Действительно на минуту представим ситуацию: финансовая политика разрабатывалась для обеспечения ускоренного роста организации (увеличение массы прибыли и повышения рентабельности). Если цель достигнута, финансовую политику следует считать эффективной. Или другая ситуация: финансовая политика формируется ради выхода предприятия из кризисной ситуации. В результате величина активов сокращается, объемы производства резко падают, уровень рентабельности очень низок. Но предприятию удается выйти из предбанкротного состояния. Цель достигнута, а финансовая политика в данной ситуации эффективна, т.к. позволила решить поставленную задачу: сохранение предприятия.

В заключении необходимо сказать, что управление рентабельностью, как и управление прибылью, должно быть важнейшим элементом (направлением) финансовой политики коммерческой организации.

Источники и литература:

1. Трофимов Ю. И. Формирование и реализация финансовой политики российских коммерческих организаций : дисс...к.э.н., / Ю. Н. Трофимов. – Саратов, 2009.
2. Анализ финансовой отчетности : Учебник / под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой – М. : Вузовский учебник, 2008. – С. 179-190
3. Пятов М. Л. Анализ финансовой отчетности : Учебное пособие. / М. Л. Пятов, Н. А. Соколова – М. : Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011. – С. 181.
4. Россия в цифрах 2011 : Краткий стат. сборник / Росстат – М., 2011. – С. 209; 234; 240
5. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент : теория и практика. / В. В. Ковалев – М. : Изд-во «Проспект», 2009. – С. 505-506
6. Савицкая Г. В. Проблемы детерминированного моделирования показателей рентабельности бизнеса. / Г. В. Савицкая / Экономический анализ, 2012. № 46. – С. 38.
7. Колесов А. С. О сущности эффективности финансовой политики. / А. С. Колесов / Финансы. 2012. № 9. – С. 57.