

ИТОГОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОПРЕДЕЛЕНИИ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

А.С. Тонких

*Глазовский филиал Ижевского государственного
технического университета*

В работе рассматривается применение системного подхода в финансовом анализе российских предприятий. На основе динамического норматива, множество финансовых показателей приводятся к единому интегральному показателю, который однозначно характеризует качество корпоративного управления. Конкретные расчеты базируются на широко доступной информации для различных субъектов рыночных отношений – собственников, кредиторов, инвесторов, банков и т.п.

Для оценки качества реализуемых менеджментом предприятия управленческих решений, как правило, рассчитывается представленное множество показателей: рентабельность, производительность, рыночная стоимость и т.д. [1].

В условиях рыночной экономики существенно возрастает интерес участников экономического процесса к объективной и достоверной информации об итоговых результатах деятельности предприятий, в том числе и корпоративного типа. Большинство субъектов рыночных отношений — собственники, кредиторы, инвесторы, банки, государственные органы — заинтересованы в однозначной оценке предпринимаемых менеджментом компаний действий. Такую оценку можно получить разными методами и с использованием различных критериев. Рассмотрим один из возможных подходов, основанный на анализе нормативной динамики показателей.

В процессе оценки результатов деятельности российских корпоративных систем имеют место следующие ситуации:

- 1) Отрасли, в которых работают российские предприятия, имеют различную динамику.
- 2) Размер предприятия оказывает существенное влияние на значение отдельных показателей.
- 3) Тенденции результатов для отдельного предприятия даже среди однотипных показателей могут значительно различаться.
- 4) Различна важность и весомость показателей.
- 5) Отсутствует возможность установить конечный результат действия совокупности факторов.
- 6) Ограничена доступность к информации и финансовой отчетности российских корпоративных систем.
- 7) Разнородность оцениваемых показателей затрудняет их свертывание в один критерий.

Исходя из сказанного, следует использовать такой метод свертывания множества показателей в один, который учитывает указанные ситуации и сглаживает их влияние на результат оценки.

Для корпоративных структур характерно изменение состояния элементов, которое с течением времени происходит в результате их взаимодействия в разных

процессах. То есть динамика состояний компонентов системы является одной из главных ее характеристик. Это касается и корпоративных систем.

В качестве методологической основы для измерения результатов деятельности корпоративных систем и выявления основных направлений коррекции их развития примем, так называемые, динамические нормативы (ДН). ДН — это система показателей, нормативно упорядоченных по движению относительно друг друга [2].

Опишем алгоритм построения нашего варианта ДН. В качестве основных показателей финансового анализа возьмем показатели, используемые журналом «Эксперт» для построения рейтинга двухсот крупнейших предприятий России [3].

В расчетах использована информация о деятельности предприятий различных отраслей — нефтегазовая, энергетика, полиграфическая, химическая, телекоммуникация, металлургия, и разных размеров — объем выручки изменяется в интервале от 2800 млн руб. до 60500 млн руб. Построим обобщающий показатель, который позволил бы сравнить качество корпоративного управления для таких разнородных корпораций.

Показатели выручки от реализации (ВР), прибыли до налогообложения (П), чистой прибыли (ЧП), численности персонала (Ч) в достаточной степени характеризуют институт корпоративного управления, так как отражают важнейшие финансовые характеристики для настоящих и потенциальных акционеров: экономический рост и размер корпорации — ВР, отдача от авансированного капитала — П и ЧП, производительность — Ч [4, 5].

Каждый предприниматель пользуется тремя-четырьмя финансовыми показателями, с помощью которых он оценивает эффективность деятельности организаций. Основным признаком корпоративного управления является обособленность менеджмента предприятия от его собственников. В силу этого, акционеры и инвесторы компании, в отличие от менеджеров, не располагают детальной и подробной информацией о ее деятельности, поэтому основной источник информации, доступный им, — годовой отчет корпорации и данные в средствах массовой информации. Сказанное усиливает важность рассматриваемых показателей в анализе именно корпоративного управления, где разделены функции владения и управления и акционеры используют ограниченный круг показателей.

Более того, настоящие показатели легко поддаются упорядочиванию в динамике. Следовательно, на основе построения ДН можно получить наиболее информативные аналитические выводы, формулируемые в результате сопоставления темпов изменения характеристик.

Для комплексной интегральной оценки деятельности корпоративных систем свернем представленные показатели в один. Метод ДН предполагает задание нормы развития (эталонное развитие) предприятия по каждому показателю в отдельности. Как отмечалось, динамика показателей является основной характеристикой корпоративных систем. Следовательно, норму развития предприятия также следует задать на основе динамики показателей. Предприятия развиваются, на каждом новом шаге их поступательного развития изменяются конечные результаты деятельности. Учет динамики позволяет отличать один вариант развития от другого, данный шаг от последующего или предшествующего.

Зададим эталонную норму развития корпоративных систем. В [6] приводится «золотое правило экономики предприятия»:

$$1 < h(BP) < (П), \quad (1)$$

где h — темпы показателей, рассчитываемые по правилу:

$$h = \frac{R^t}{R^{t-1}}; \quad (2)$$

здесь R^t — значение показателя в период t ; R^{t-1} — значение показателя в период $t-1$.

Неравенства имеют очевидную интерпретацию. Первое слева неравенство означает, что экономический потенциал организации возрастает, масштабы его деятельности увеличиваются. Из второго неравенства видно, что прибыль возрастает опережающими темпами, что вызвано относительным снижением постоянных издержек при росте объема продаж.

Введем в (1) показатели численности работающих и чистой прибыли:

$$1 < h(Ч) < h(ВР) < h(П) < h(ЧП). \quad (3)$$

Неравенство $h(Ч) < h(ВР)$ следует из требования роста производительности труда, рассчитываемую как отношение ВР к Ч, то есть для того чтобы производительность труда росла, необходимо обеспечить более быстрый рост числителя над знаменателем.

Неравенство $h(П) < h(ЧП)$ также легко объяснимо. Чистая прибыль, в отличие от прибыли до налогообложения, полностью поступает в распоряжение акционеров. Естественно предположить, что акционеры компании будут требовать более быстрого роста чистой прибыли по сравнению с прибылью до налогообложения. При этом необходимо задействовать методы налогового планирования и оптимизации налогообложения для снижения налогового бремени.

Применим полученные неравенства в целях оценки качества корпоративного управления. В таблице 1 представлены значения темпов показателей уральских корпораций за период 2001–2002 г.г., рассчитанные по правилу 2. Анализируя таблицу 1 можно отметить, что движение некоторых показателей отличается от нормативного. Так для Магнитогорского металлургического комбината темпы $П$ и $ЧП$ меньше темпа $ВР$ и меньше 1, что противоречит (3). Некоторые темпы имеют отрицательные значения, поэтому назовем их квазитемпами, так как по определению темп роста не может быть отрицательным, но они будут использованы в расчетах.

Техника расчета показателя качества корпоративного управления в соответствии с концепцией ДН такова. Вначале, анализируемым показателям присваиваются ранги в эталонном упорядочивании. Для этого каждому показателю ставится в соответствие его калибр (ориентир), смысл которого будет объяснен позднее. Показателям присваиваются номера в порядке их возрастания. Так как порядок эталонного темпа совпадает с порядком его калибра, соответствующие темпы и калибры можно нумеровать в произвольном порядке. Пример нумерации показателей для Магнитогорского металлургического комбината приведен в столбце «Эталонный порядок — №» таблицы 2.

Здесь показатель Ч имеет в эталонном порядке наименьшее значение темпа, ему и его калибру присваиваются первые номера, и наоборот, ЧП имеет наивысшую динамику в эталонном порядке, и ему с калибром присваиваются последние номера. Порядок, указанный в (3) справедлив для темпов, у которых $R^{t-1} > 0$.

В случае $R^{t-1} < 0$, это может наблюдаться в отношении показателей ЧП и П, порядок в (3) меняется:

$$h(ЧП) < h(П) < 1 < h(Ч) < h(ВР). \quad (4)$$

Эти показатели, точнее их порядки, участвуют в расчетах, но они не являются обычными темпами, так как по определению они не могут принимать отрицательные значения. Поэтому мы назвали их «квазитемпами».

В фактическом порядке в столбце «Темп» таблицы 2 рассматриваются данные таблицы 1. При этом значение темпов калибров определяется следующим образом: если фактический темп показателя превышает единицу, то есть показатель в текущем периоде улучшился по сравнению с предыдущим, то калибр равен значению фактического темпа (показатели Ч и ВР), иначе калибр равен единице (показатели П и ЧП). Далее, полученным значениям присваиваются номера в порядке возрастания, при этом показатели с идентичной динамикой нумеруются в произвольном порядке (Таблица 2, столбец «Фактический порядок — №»).

На основании полученных номеров построим нормативные и фактические ранги, которые задают желательный и реальный порядок движения показателей. Если предполагаемые или фактические темпы различны, то показателем присваиваются различные ранги в порядке возрастания их номеров, например, ранги расчетных темпов в фактическом порядке для «Чистой прибыли» и «Балансовой прибыли» имеют наименьшие значения: 1 и 2 соответственно. Если же значения темпов одинаковы, их ранги берутся одинаковыми, равными среднеарифметическому значению их номеров. Так для калибров этих же показателей в фактическом порядке будет: $\frac{3+4}{2} = 3,5$. В нормативном порядке ранги для показателей и

соответствующих им калибров одинаковы и равны среднеарифметическому значению их номеров. Результаты расчетов представлены в столбцах «Ранги» таблицы 2.

Таблица 1

Темпы показателей хозяйственной деятельности уральских предприятий за период 2001–2002 гг.

Корпоративная система	Объем реализации (млн руб.)	Балансовая прибыль (млн руб.)	Чистая прибыль (млн руб.)	Среднесписочное количество работающих (тыс. чел.)
Магнитогорский металлургический комбинат	1,28	0,66	0,50	1,01
Лукойл-Пермь	1,19	1,11	1,19	1,25
Свердловэнерго	1,17	0,77	1,73	0,89
Челябинский металлургический комбинат («Мечел»)	1,13	1,35	1,98	0,95
Оренбурггазпром	1,45	3,68	6,75	0,99
Уралвагонзавод	1,87	1,66	1,67	1,08
Уралсвязьинформ	6,83	19,60	25,71	5,03
Пермэнерго	1,23	0,64	0,73	0,96
Объединенные машиностроительные заводы	1,35	1,60	1,67	1,00
Удмуртнефть	0,77	0,87	0,90	0,95
Ижмаш	1,98	-0,88	-0,42	1,02
Носта	1,31	2,33	2,31	0,90
Ависма	1,18	0,87	0,87	1,00
Лукойл-Пермнефть	0,94	0,09	0,07	0,98
Оренбургэнерго	1,30	1,03	0,92	0,93
Сильвинит	1,12	1,06	1,05	1,01
Уралкалий	1,05	1,19	1,15	1,00
Пермские моторы	1,74	3,21	7,15	1,12
Соликамскбумпром	0,94	0,50	1,73	0,98

Корпоративная система	Объем реализации (млн руб.)	Балансовая прибыль (млн руб.)	Чистая прибыль (млн руб.)	Среднесписочное количество работающих (тыс. чел.)
Концерн «Калина»	1,08	1,03	1,04	0,48
Челябинский цинковый завод	0,99	0,59	0,58	0,95
Первоуральский новотрубный завод	1,18	0,49	0,67	0,97
Уральский асбестовский ГОК	1,26	18,51	-7,70	1,00
Метафракс	1,19	0,84	0,90	1,04
Ижсталь	0,91	-0,05	-0,08	0,92
Пермская фабрика «Госзнак»	1,12	1,12	1,32	1,04

Таблица 2

Расчетные показатели оценки динамики Магнитогорского металлургического комбината в 2002 г.

№ п/п	Показатели	Эталонный порядок		Фактический порядок			
		№	Ранг	Темп	№	Ранг	
1	Среднесписочное количество работающих	темп	1	1,5	1,01	5	5,5
		калибр	2	1,5	1,01	6	5,5
2	Объем реализации	темп	3	3,5	1,28	7	7,5
		калибр	4	3,5	1,28	8	7,5
3	Балансовая прибыль	темп	5	5,5	0,66	2	2,0
		калибр	6	5,5	1,00	3	3,5
4	Чистая прибыль	темп	7	7,5	0,50	1	1,0
		калибр	8	7,5	1,00	4	3,5
Коэффициент соответствия эталонных и фактических порядков совокупности показателей (качество корпоративного управления)							-0,6488

Завершающим этапом измерения результатов хозяйствования является построение сводного показателя, который позволил бы свернуть полученные данные в одну числовую характеристику, позволяющую оценить результат совокупности рассмотренных факторов.

В качестве такого показателя предлагается использовать коэффициент ранговой корреляции Спирмена, вычисляемый по формуле:

$$K_C = 1 - \frac{6 \cdot \sum_{i=1}^n \left(\text{Ранг}(h_i^n) - \text{Ранг}(h_i^\phi) \right)^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (5)$$

где K_C — коэффициент корреляции Спирмена; h_i^n — нормативный (эталонный) темп изменения показателя i ; h_i^ϕ — фактический темп изменения показателя i ; n - количество показателей.

K_C изменяется от -1 до 1 и показывает насколько фактическое управление соответствует нормативному. Если коэффициент положителен и близок к 1 , то фактическое исполнение происходит в верном направлении. Если же K_C отрицателен, то фактическое исполнение происходит в направлении противоположном с интенсивностью, равной абсолютной величине K_C .

В нашем случае K_C равен $-0,6488$, то есть развитие предприятия происходит в обратном нормативному направлении, так как K_C имеет отрицательное значение, потому что наблюдается отклонения ряда показателей от намеченных ориентиров. Необходимо заметить также, что отклонение фактического порядка от эталонного значительное, K_C близок к -1 и качество корпоративного управления можно охарактеризовать как очень плохое.

Здесь становится ясным смысл использования калибровочных темпов. Если не учитывать их в расчетах, то значение K_C может равняться эталонному даже при недостижении некоторыми показателями нормативных значений. При использовании же калибров K_C будет равен 1 только при достижении всеми показателями нормативного порядка.

Вообще говоря, K_C характеризует степень приближения предприятия к эталонному развитию и может рассматриваться как коэффициент качества корпоративного управления. В таблице 3 приведены рассчитанные на основе предложенной методики коэффициенты качества корпоративного управления.

В таблице 3 представлены значения качества корпоративного управления и место корпоративной системы, среди анализируемых предприятий, в соответствии с ним. Рассчитаны также среднее за 4 года значение качества управления и его стабильность, представляющее собой среднеквадратичное отклонение показателей качества.

Из таблицы видно, что самое стабильное качество управления демонстрирует Пермэнерго, но его среднее значение качества является одним из самых низких. Можно сказать, что менеджмент Пермэнерго стабильно плохо управляет организацией. Возможно требуется его замена. Самое высокое качество корпоративного управления наблюдается у Уралсвязьинформ, но стабильность менеджмента оставляет желать лучшего. По соотношению «качество-стабильность» лучшие

Таблица 3

Коэффициенты качества корпоративного управления некоторых уральских корпоративных систем в 1999–2002 гг.

Корпоративная система	1999		2000		2001		2002		Среднее значение качества	Место	Стабильность качества	Место
	Качество корпоративного управления	Место										
Магнитогорский металлургический комбинат	0,8095	4	0,2381	10	-0,6012	21	-0,6488	26	-0,0506	18	0,6091	15
Лукойл-Пермь	0,8036	8	0,8095	4	-0,1071	12	-0,3333	23	0,2932	8	0,5196	9
Свердловэнерго	0,8036	8	0,8036	7	-0,3631	18	0,5655	10	0,4524	5	0,4807	6
Челябинский металлургический комбинат («Мечел»)	0,8036	8	-0,3393	15	-0,2321	14	0,9940	6	0,3065	7	0,5973	14
Оренбурггазпром	н/д		н/д		н/д		0,9940	6	0,9940			
Уралвагонзавод	0,4286	14	-0,6012	16	0,8095	3	0,4286	12	0,2664	10	0,5245	10
Уралсвязьинформ	0,8036	8	0,9940	3	-0,2798	15	1,0000	1	0,6295	1	0,5309	11
Пермэнерго	-0,2798	19	0,2381	10	-0,2798	15	-0,2321	20	-0,1384	19	0,2182	1
Объединенные машиностроительные заводы	0,9940	1	-0,3333	14	0,8095	3	1,0000	1	0,6176	2	0,5543	12
Удмуртнефть	0,9940	1	0,4226	8	0,2381	11	0,0357	15	0,4226	6	0,3572	2
Ижмаш	н/д		1,0000	1	-0,6012	21	1,0000	1	0,4663		0,7548	21
Носта	0,8095	4	0,8095	4	-0,1548	13	-0,5298	24	0,2336	12	0,5910	13
Ависма	0,2381	15	-0,9048	22	1,0000	1	-0,2321	20	0,0253	16	0,6940	19

Лукойл-Пермнефть	н/д		н/д		0,8095	3	-0,1548	18	0,3274			
Оренбургэнерго	н/д		-0,3155	13	0,8036	7	-0,1250	17	0,1210		0,4889	7
Сильвинит	0,2381	15	-0,6012	16	0,4226	10	0,2381	14	0,0744	15	0,3973	4
Уралкалий	0,8095	4	-0,6012	16	-0,5655	20	0,8095	8	0,1131	14	0,6965	20
Пермские моторы	-0,1429	18	0,4226	8	-0,2798	15	1,0000	1	0,2500	11	0,5068	8
Соликамскбумпром	0,8095	4	-0,1250	12	0,8036	7	0,5298	11	0,5045	4	0,3806	3
Концерн «Калина»	н/д		-0,8393	21	1,0000	1	0,4226	13	0,1944		0,7680	22
Челябинский цинковый завод	0,9940	1	0,8095	4	-0,6131	23	-0,1071	16	0,2708	9	0,6591	18
Первоуральский новотрубный завод	0,8036	8	-0,6488	19	0,8095	3	-0,2321	20	0,1830	13	0,6407	17
Уральский асбестовский ГОК	-0,1250	17	-0,6488	19	-0,3631	18	1,0000	1	-0,0342	17	0,6252	16
Метафракс	н/д		н/д		н/д		-0,6012	25	-0,6012			
Ижсталь	0,8036	8	1,0000	1	0,8036	7	-0,1548	18	0,6131	3	0,4505	5
Пермская фабрика «Госзнак»	н/д		н/д		н/д		0,8095	8	0,8095			

показатели у Удмуртэнерго и Соликамскбумпром. Менеджмент названных предприятий наиболее последовательно и целенаправленно руководит корпорацией, и можно сказать, что приоритетом их развития являются интересы акционеров, что должно сказаться на инвестиционной привлекательности названных предприятий, на их таблице 3 капитализации, а значит и на возможностях привлечения дополнительных финансовых ресурсов из внешних источников. Доверие акционеров и инвесторов к менеджменту этих корпораций должно быть на самом высоком уровне.

Полученные оценки могут иметь широкое применение, например, при оценке результатов деятельности менеджеров акционерами компании, при анализе инвестиционной привлекательности предприятий и принятии решений инвестиционного характера, в сравнительном анализе хозяйственной деятельности предприятий являющихся как конкурентами, так и предприятий других отраслей, в факторном анализе конечных результатов деятельности корпоративных систем, для оценки функционирования предприятий, доступность информации о которых ограничена и т.д. Таким образом, описанная оценка эффективности управления является работоспособным элементом в системе управления предприятием. Предложенный в данной работе инструментарий динамического норматива может иметь широкое применение в процессах управления большим кругом объектов экономики. Являясь комплексным и информативным показателем, тем не менее он позволяет избегать проблем, которые возникают при использовании традиционных методов анализа, таких как необходимость учета специфики отрасли и размеров предприятия, несопоставимость разнородных показателей, существенные различия в тенденциях отдельных характеристик деятельности предприятия, ограниченная доступность информации.

Литература

1. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 237 с.
2. Сыроежин И.М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества. — М.: Экономика, 1980. — 192 с.
3. Журнал «Эксперт», № 38, 1998; № 36, 1999; № 36, 2000; № 35, 2001; № 37, 2002; № 36, 2003.
4. Вэйтилигэм Р. Руководство по использованию финансовой информации Financial Times: Пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 400 с.
5. Джонс Э. Деловые финансы: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. — 416 с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 768 с.