

КРИТЕРИИ ОПТИМИЗАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ И ФИНАНСОВЫХ БЮДЖЕТОВ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

С.И. Скриба, БГЭУ

В условиях рынка устойчивость долгосрочного развития субъектов хозяйствования во многом определяется постоянным совершенствованием внутрифирменных управленческих технологий. Чтобы удержать завоеванные на рынке позиции, расширить и освоить его новые сегменты, руководители предприятий все чаще обращаются к поиску новых, нетрадиционных форм и методов управления бизнесом. К их числу современная мировая практика хозяйствования относит бюджетирование.

Как целостная экономическая система бюджетирование объединяет процесс обоснования, выработки, принятия к исполнению плановых параметров для всех подразделений и функций предприятия, базирующийся на комплексном анализе внешней и внутренней среды и стратегических ориентирах деятельности, с инструментами оперативно-тактического управления, которые обеспечивают решение возникающих проблем и достижение заданных целей. Ядром этой системы является планово-экономическая модель, в рамках которой происходит согласование взаимозависимых производственно-хозяйственных и финансовых потоков.

Широта отдельных хозяйственных операций, видов деятельности, структурных подразделений предприятия, охваченных бюджетным планированием, вызывает необходимость составления большого количества бюджетных форм. В теории бюджетирования все они объединяются в две большие группы – операционные бюджеты (бюджет закупок, продаж, товарных запасов, доходов, текущих затрат и пр.) и финансовые бюджеты (налоговый, кредитный, инвестиционный бюджеты, бюджет движения денежных средств, расчетный баланс предприятия и др.) [1, с. 10]. Диалектическое единство операционного и финансового бюджетного планирования призвано сформировать систему четко заданных количественных параметров, которые отражают ожидаемые результаты деятельности и характеризуют бизнес-процессы, определяющие достижение этих результатов.

Однако на практике к разработке и обоснованию бюджетных параметров может привлекаться множество специалистов, которые ориентированы на целевые установки различных направлений операционной и финансовой деятельности предприятия. В этой связи составление тех или иных бюджетов начинает в большей степени преследовать узкогрупповые цели, в результате чего согласованность бюджетных показателей, их подчиненность единой стратегии, принятой предприятием в целом, может быть утрачена. Поэтому необходимым элементом каждого цикла бюджетного планирования является оценка сбалансированности динамики параметров операционных и финансовых бюджетов, проверка уровня их соответствия и совместной направленности на обеспечение достижения стратегических ориентиров деятельности.

В качестве основы для проведения таких оценок зарубежная практика бюджетирования предлагает рассматривать коэффициент устойчивого роста (K_{ROE}), который рассчитывается по формуле:

$$K_{ROE} = \frac{ROE * b}{1 - ROE * b}, \quad (1)$$

где ROE – рентабельность собственного капитала по чистой прибыли, выраженная в коэффициенте; b – коэффициент капитализации или удержания (коэффициент реинвестирования), рассчитываемый следующим образом:

$$b = \frac{NP - D}{NP}, \quad (2)$$

где NP – чистая прибыль за период; D – начисленные и выплаченные на все акции дивиденды [2, с. 25].

Коэффициент устойчивого роста (K_{ROE}) характеризует отдачу на вложенный собственником капитал и в концентрированном виде оценивает перспективы развития предприятия за счет его внутренних источников. В свою очередь используемое для расчета K_{ROE} отношение чистой прибыли к собственному капиталу (ROE) в соответствии с известной в практике финансового менеджмента моделью Du Pont может быть представлено в виде трех составляющих:

$$ROE = R_i * K_A * K_E, \quad (3)$$

где R_i – рентабельность продаж по чистой прибыли; K_A – коэффициент оборачиваемости активов, характеризующий эффективность их использования; K_E – коэффициент собственного капитала, определяемый как отношение стоимости активов к сумме собственного капитала.

Формула (3) имеет вполне определенный практический интерес для бюджетного планирования в том смысле, что позволяет установить основные факторы устойчивого роста предприятия, динамика которых может быть задана соответствующими параметрами операционных и финансовых бюджетов:

- эффективность основного вида деятельности, повышение которой увеличивает возможности предприятия генерировать внутренние средства;
- отдача ресурсов предприятия, увеличение которой снижает потребность в новых активах по мере роста продаж;
- финансовая политика, направленная на повышение действия эффекта финансового рычага;
- дивидендная политика, преследующая целью наращивание собственного капитала предприятия за счет внутренних средств посредством уменьшения доли чистой прибыли, выплачиваемой в качестве дивидендов.

В идеале достижение устойчивой положительной динамики основано на соблюдении неравенства, описывающего оптимальное соотношение темпов изменения капитала предприятия и результатов его операционной деятельности, которое известно в среде экономистов как «золотое правило экономики предприятия» [3, с. 14]:

$$T_{\pi} > T_{\text{в}} > T_{\text{а}} > T_{\text{ск}} > 100\%, \quad (4)$$

где T – темп роста соответственно прибыли предприятия (π), его выручки от реализации (в), активов (а), собственного капитала (ск).

На этапе обоснования бюджетных показателей данное правило означает: 1) прибыль предприятия должна увеличиваться более высокими темпами, чем выручка от продаж, что характеризует стремление предприятия к обеспечению перспектив дальнейшего развития; 2) по сравнению с увеличением экономического потенциала (имущества) выручка от продаж должна возрастать более высокими темпами, что будет свидетельствовать о более эффективном использовании ресурсов предприятия; 3) источники формирования имущества предприятия в большей степени должны прирастать за счет привлечения предприятием заемных средств, что позволит усилить воздействие финансового рычага; 4) собственный капитал предприятия должен возрастать по сравнению с предыдущим периодом.

Между тем в реальной действительности добиться соблюдения приведенного соотношения всех компонентов неравенства (4) достаточно проблематично и не всегда оправдано. Выполнение первых двух его условий всегда желательно, однако нередко оно ограничивается рядом объективных факторов. Кроме того, на заданном интервале времени предприятие может не определять эти условия в качестве приоритетных (что является частью принятой стратегии поведения на рынке). В то же время увеличение размеров собственного капитала, вовлекаемого в бизнес (выполнение четвертого условия неравенства), без выполнения первых двух условий снижает доход собственников на вложенный ими капитал, т.е. противоречит их интересам. Достаточно сомнительным при определенных обстоятельствах выглядит и выполнение третьего условия неравенства, ибо способно значительно ухудшить финансовую устойчивость предприятия и, следовательно, его привлекательность на рынке финансовых услуг. В условиях рыночной экономики предприятию весьма сложно наращивать одни параметры результативности, не ухудшая других. Чем больше оно растет, тем сильнее для него обостряется проблема «прибыль – финансовая устойчивость». Наращивание объемов деятельности всегда повышает потребность в денежных средствах, а их получение в нужном объеме и в нужное время не всегда возможно, даже при наличии прибыли. В этом случае увеличение доли задолженности в структуре капитала сверх ее размера, рассчитанного с использованием правила «эффекта финансового рычага», может привести к значительному снижению либо полной потере предприятием платежеспособности и ликвидности.

Одной из главных задач бюджетного планирования является достижение внутренней согласованности различных целей хозяйствующего субъекта, устранение противоречий между операционной и финансовой составляющими деятельности, способных ухудшить его положение на рынке. На наш взгляд, учесть все значимые параметры деятельности в модели согласования с единственным критерием не представляется возможным. Решение этой задачи требует проведения процедуры балансировки операционных и финансовых бюджетов предприятия, в рамках которой в качестве ключевых ориентиров должны выступать: целевые показатели, которые задают собственники предприятия; принятая стратегия деятельности; совокупность критериев выбора оптимального варианта бюджета, состав и величина которых определяются характером и спецификой реализуемого предприятием вида деятельности.

В качестве основного инструментария для обоснования состава критериев, позволяющих сбалансировать показатели операционных и финансовых бюджетов, может быть использована диаграмма Du Pont (дерево ROE). С учетом особенностей осуществления и формирования результата торговой деятельности она принимает следующий вид (рис. 1).

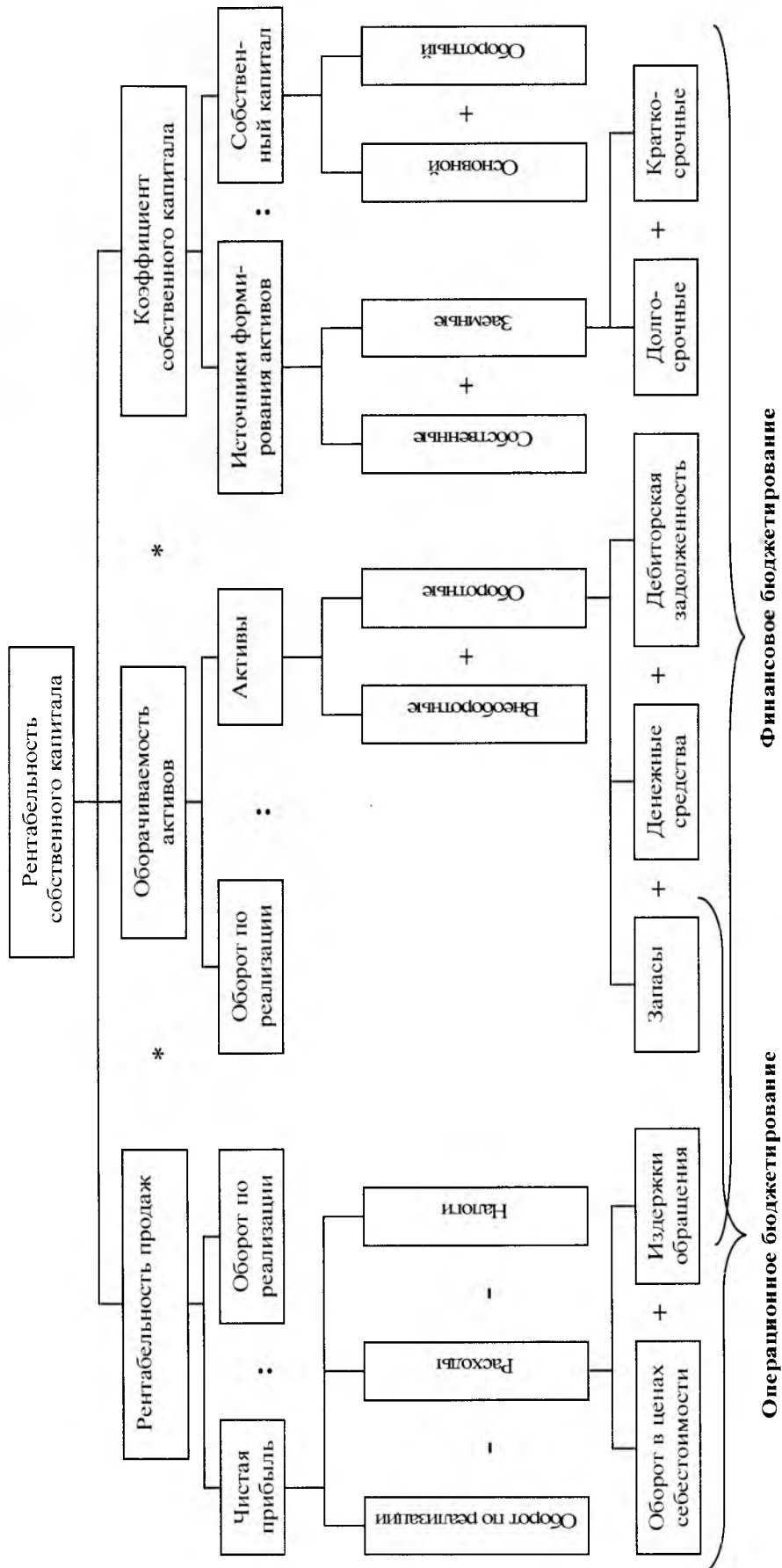


Рис. 1. Взаимосвязь факторов, оказывающих влияние на рентабельность собственного капитала торгового предприятия

Приведенные структурные компоненты «дерева» наглядно свидетельствуют, что основные критерии согласования целей и балансировки бюджетов торгового предприятия следует формировать из числа показателей его доходности, деловой активности и структуры капитала. В то же время важно учитывать, что результирующие бюджетные показатели определяет не только торговая, но и другие виды деятельности предприятия. Принимая во внимание это обстоятельство, а также действующую в республике Инструкцию по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности [4], можно предложить следующую совокупность аналитических коэффициентов, источниками данных для расчета которых выступают как операционные, так и финансовые бюджеты предприятия (табл. 1).

Таблица 1

Состав и методика расчета критериев оптимизации бюджетов торгового предприятия

Наименование показателя	Методика расчета	Содержание
1. Рентабельность продаж, %	$\frac{\text{Прибыль от реализации} * 100}{\text{Оборот по реализации}}$	Характеризует эффективность торговой деятельности
2. Рентабельность имущества, %	$\frac{\text{Прибыль до налогообложения} * 100}{\text{Средняя стоимость имущества}}$	Характеризует эффективность бизнеса в целом
3. Коэффициент отдачи имущества	$\frac{\text{Выручка от всех видов деятельности}}{\text{Средняя стоимость имущества}}$	Характеризует скорость оборота имущества предприятия, показывает, какую выручку оно получает с каждого рубля вложенных средств
4. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств	$\frac{\text{Оборот в ценах себестоимости}}{\text{Средние оборотные активы}}$	Характеризует скорость оборота мобильной части имущества предприятия
4. Коэффициент оборачиваемости товарных запасов	$\frac{\text{Оборот по реализации}}{\text{Средние товарные запасы в розничных ценах}}$	Характеризует эффективность использования и управления товарными запасами предприятия
4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	$\frac{\text{Оборот по реализации}}{\text{Средняя дебиторская задолженность}}$	Характеризует эффективность работы коммерческой службы предприятия
4. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	$\frac{\text{Себестоимость реализованных товаров (с учетом издержек обращения)}}{\text{Средняя кредиторская задолженность}}$	Характеризует скорость погашения кредиторской задолженности, эффективность управления ею
8. Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$	Характеризует обеспеченность предприятия собственными оборотными средствами для своевременного погашения срочных обязательств
9. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные активы}}$	Характеризует наличие у предприятия собственных оборотных средств, необходимых для его финансовой устойчивости
10. Коэффициент финансовой неустойчивости	$\frac{\text{Финансовые обязательства}}{\text{Источники собственных средств}}$	Характеризует структуру капитала и зависимость предприятия от внешних источников финансирования

Достаточно дискуссионным в среде экономистов до настоящего времени остается вопрос о необходимости определения стандартных (нормативных) значений приведенных показателей. Согласно [4], сегодня только два из них – коэффициент текущей ликвидности и коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами – имеют нормативные значения (1,0 и 0,1 соответственно). Полагаем, что в рамках бюджетного планирования вопрос об установлении тех или иных значений обозначенных критериев, как и определении приоритетности каждого из них при осуществлении процедуры балансировки каждое предприятие должно решать самостоятельно, ориентируясь на целевые установки и ключевые индикаторы деятельности, принятые в рамках бюджетного периода.

Очевидно, что влиять на значения и динамику каждого из приведенных коэффициентов можно, изменяя соответствующие условия и показатели операционных и финансовых бюджетов. Главное при этом – четко отслеживать по каналам связи бюджетных параметров возможные последствия осуществляемых корректировок и уровень их значимости для деятельности предприятия. В немалой степени оптимизации процедуры балансировки, повышению уровня оперативности получения согласованных бюджетных величин будет способствовать автоматизация процесса бюджетирования с использованием соответствующего специфике торговой деятельности программного обеспечения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия. – Новосибирск, 2002.
2. Харитонова Н.А. Комплексное управление расходами промышленного предприятия/ Финансы и кредит. – 2004. – № 28.
3. Мочалова Л.А. Концепция финансового планирования в корпорациях/ Финансовый менеджмент. – 2004. – № 3.
4. Инструкция по анализу и контролю за финансовым состоянием и платежеспособностью субъектов предпринимательской деятельности/ Финансовый директор. – 2004. – № 6.