

УДК 338

Е. Г. Толкачева (elena.tolk@mail.ru),

канд. экон. наук, доцент

*Белорусский торгово-экономический
университет потребительской кооперации*

А. О. Липская (aleskay@gmail.com),

*специалист по обработке финансовых данных
отдела поддержки аудита*

ООО «КПМГ»

г. Гомель, Республика Беларусь

МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИНТЕГРАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ СОБСТВЕННЫМ КАПИТАЛОМ

В статье обоснована система показателей для интегральной оценки деятельности организации потребительской кооперации целей управления собственным капиталом, позволяющая оценить экономический субъект с позиции его выгодности и надежности как объекта для инвестирования, а также сделать вывод об эффективности системы ее управления.

The article substantiates the system of indicators for the integrated assessment of the organization of consumer cooperation for purpose of equity management, allowing to assess the economic entity from the position of its profitability and reliability as an object for investment, as well as to draw a conclusion about the effectiveness of its management system.

Ключевые слова: интегральная оценка; балльно-весовая оценка; оценка бизнеса; эффективность системы управления; надежность и выгодность организации.

Key words: integrated assessment; scoring and weight estimation; business valuation; efficiency of the control system; reliability and profitability of the organization.

В современных условиях хозяйствования повышение эффективности принимаемых решений в области управления деятельностью организации требует пристального внимания к вопросам оценки всех сторон ведения бизнеса. Вместе с тем основные группы стейкхолдеров имеют свои интересы в развитии отдельных субъектов хозяйствования, а следовательно, способны по-своему воздействовать на динамику развития бизнеса с учетом приоритетности целей и задач. Например, поставщики оценивают деятельность организации с позиции выгоды и надежности ее как покупателя продукции, товаров, услуг.

Для покупателя важна информация о деятельности организации как надежного поставщика продукции и товаров.

Местные органы государственного управления изучают перспективы развития организации, ее возможности по увеличению рабочих мест, заработной плате и уплачиваемых налогов, участию в социальных и экологических проектах, а также в развитии инфраструктуры региона.

Собственники организации изучают ее деятельность с целью обоснования перспектив наращивания бизнеса, оценки экономической целесообразности его продолжения (или реализации) и эффективности инвестируемых ресурсов.

Обзор экономической литературы по проблемам развития методик экономического анализа показал, что они ориентированы на потребности внутреннего менеджмента (управленческий анализ) и внешних пользователей (финансовый анализ). Однако в рамках финансового анализа преимущественно обосновываются методики оценки кредитоспособности (для банков), инвестиционной привлекательности (для потенциальных инвесторов) и оценки финансового состояния в рамках антикризисного управления (для антикризисных управляющих).

Для целей управления собственным капиталом в организациях потребительской кооперации считаем актуальным обоснование методики экономического анализа с учетом информационных интересов его собственников и системы управления.

Для анализа результативности деятельности субъекта хозяйствования предлагаем использовать показатели, раскрывающие деловую активность организации, ее платежеспособность и финансовую устойчивость, рыночную стоимость, уровень паенакопления и кооперирования населения (таблица). Предлагаемая методика анализа деятельности организации основана на экспертной оценке и включает обоснование системы показателей для целей управления собственным капиталом в организациях потребительской кооперации, балльную и весовую оценку состояния и динамики показателей, интерпретацию значения интегрального показателя.

Балльно-весовая оценка деятельности организации потребительской кооперации для целей управления собственным капиталом

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
1. Наличие и динамика прибыли (убытка)	Прибыль увеличивается быстрее, чем уровень инфляции – 1 балл; Прибыль увеличивается в пределах уровня инфляции – 2 балла; Прибыль уменьшается – 3 балла; Убыток уменьшается – 4 балла Убыток увеличивается – 5 баллов	5
2. Динамика объема продаж, %	Более уровня инфляции – 1 балл; От 0 до уровня инфляции – 2 балла; Менее 0 % – 3 балла	5
3. Динамика объема продаж пайщикам, %	Более уровня инфляции – 1 балл; От 0 до уровня инфляции – 2 балла; Менее 0 % – 3 балла	3
4. Соотношение темпа роста объема продаж и темпа роста средней заработной платы работников аппарата управления	Объем продаж увеличивается быстрее, чем средняя заработная плата работников аппарата управления – 1 балл; Средняя заработная плата работников аппарата управления увеличивается быстрее, чем объем продаж – 1–2 балла; Средняя заработная плата работников аппарата управления увеличивается при снижении объема продаж – 3 балла; Объем продаж уменьшается быстрее, чем снижается средняя заработная плата работников аппарата управления – 4 балла	4

Продолжение таблицы

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
5. Динамика собственного капитала и его рост за счет прибыли	Прирост собственного капитала преимущественно связан с увеличением нераспределенной прибыли – 1 балл; Прирост собственного капитала преимущественно связан с дооценкой активов организации – 2 балла; Собственный капитал уменьшается за счет снижения нераспределенной прибыли – 3 балла; Собственный капитал уменьшается за счет роста нераспределенного убытка – 4 балла	5
6. Динамика паевых взносов и уровня паенакопления (для потребительских обществ и союзов потребительских обществ)	Увеличиваются – 1 балл; Не изменились – 2 балла; Уменьшились – 3 балла	4
7. Динамика уровня кооперирования населения (для потребительских обществ и союзов потребительских обществ)	Увеличивается – 1 балл; Не изменился – 2 балла; Уменьшился – 3 балла	3
8. Применение дисконтной программы для пайщиков и (или) методов ценообразования, ориентированных на пайщиков (для потребительских обществ и союзов потребительских обществ)	Да – 1 балл; Нет – 2 балла	4
9. Предоставление займов пайщикам	Да – 2 балла; Нет – 1 балл	4
10. Динамика доли прибыли, передаваемой вышестоящим организациям системы потребительской кооперации, %	Увеличивается – 3 балла; Не изменилась – 2 балла; Уменьшилась – 1 балл	4
11. Рыночная доля организации и ее динамика	Увеличивается – 1 балл; Не изменилась – 2 балла; Уменьшилась – 3 балла	5
12. Платежеспособность организации	Организация платежеспособна – 1 балл; Организация неплатежеспособна – 2 балла; Неплатежеспособность организации приобретает устойчивый характер – 3 балла; Неплатежеспособность имеет устойчивый характер – 4 балла	8
13. Наличие и динамика просроченной кредиторской задолженности	Отсутствует – 1 балл; Уменьшилась – 2 балла; Увеличилась – 3 балла	5
14. Наличие и динамика просроченной дебиторской задолженности	Отсутствует – 1 балл; Уменьшилась – 2 балла; Увеличилась – 3 балла	5
15. Финансовая устойчивость организации	Показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам, имеются собственные оборотные средства – 1 балл; Показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативам, отсутствуют собственные оборотные средства – 2 балла; Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативам, чистые активы имеются – 3 балла; Показатели финансовой устойчивости не соответствуют нормативам, чистые активы отсутствуют – 4 балла	8
16. Доступность кредитных ресурсов (имеется ли возможность кредитоваться в банке)	Организация кредитоспособная и банк может выдать кредит – 1 балл; Банк может выдать кредит на менее выгодных условиях – 2 балла; Банк не выдаст кредит в связи с высоким риском его непогашения – 3 балла	5
17. Динамика рентабельности активов, %	Рентабельности активов увеличилась – 1 балл; Рентабельности активов не изменилась – 2 балла; Рентабельности активов уменьшилась – 3 балла; Рентабельности активов имеет отрицательное значение (имеет место убыточность активов) – 4 балла	5

Окончание таблицы

Показатели	Балльная оценка показателей	Вес показателя, %
18. Имеются ли планы по дальнейшему развитию и увеличению объемов продаж и рынков сбыта продукции	Планируется увеличение объемов продаж и рыночной доли – 1 балл; Планируется сохранить объем продаж на нынешнем уровне – 2 балла; Планируется сокращать объемы хозяйственной деятельности – 3 балла	4
19. Наличие и динамика конкурентов в регионе (отрасли)	Нет новых конкурентов – 1 балл; Появляются новые предприятия – 2 балла; Значительный рост новых предприятий (более 10%) – 3 балла	5
20. Состояние и динамики отрасли	Рост объемов деятельности в отрасли – 1 балл; Не значительное уменьшение (до 1%) объемов деятельности – 2 балла; Значительное снижение объемов деятельности в отрасли (от 1,1 до 5%) – 3 балла; Стагнация в отрасли (падение объемов продаж и закрытие предприятий отрасли более, чем на 5,1%) – 4 балла	5
21. Динамика рыночной стоимости организации (чистых активов)	Рыночная стоимость организации увеличилась – 1 балл; Рыночная стоимость организации не изменилась – 2 балла; Рыночная стоимость организации уменьшилась – 3 балла	4
<i>Интерпретация результатов оценки интегрального показателя</i>		
От 1,0 до 1,90	Управление собственным капиталом эффективно, организация выгодна как объект инвестирования	
От 1,91 до 2,5	Управление собственным капиталом недостаточно эффективно, организация недостаточно выгодна, как объект инвестирования	
От 2,51 до 3,29	Управление собственным капиталом неэффективно, организация не выгодна, как объект инвестирования	
Примечание – Собственная разработка авторов.		

По результатам расчета интегрального показателя, который дает обобщенную характеристику результативности и состояние бизнеса, оценивается эффективность менеджмента организации в целях управления собственным капиталом, угрозы и возможности дальнейшего существования хозяйствующего субъекта, рассматривается вопрос о смене руководства и поиске альтернатив развития, делается вывод о целесообразности привлечения паевых взносов и выгоды хозяйствующего субъекта с позиции собственника и вышестоящих органов управления.

Таким образом, предлагаемая методика экспертной оценки деятельности организации позволяет оперативно диагностировать ее выгодность и надежность как объекта для инвестирования, а также оценить эффективность политики по управлению бизнес-процессами и ресурсами. Преимущество данной методики в том, что она учитывает интересы собственников организации, которые оценивают экономическую целесообразность продолжения сотрудничества с ней и тем самым заинтересованы в ее устойчивом развитии.