

ния оборотных активов рассчитывается для всего предприятия в целом, что позволяет в комплексе определять значения параметров управления отдельными составляющими оборотных активов. Кроме этого финансовый результат от функционирования оборотных активов и величины параметров управления зависят от величины собственных оборотных средств, поэтому управление оборотными активами осуществляется в соответствии с финансовым состоянием предприятия, что позволяет снизить вероятность неплатежеспособности.

3. Разработана методика выбора целевых функций для управления оборотными активами, согласно которой комплекс целевых функций включает: максимизацию рентабельности активов, минимизацию вероятности банкротства предприятия, максимизацию прибыли до уплаты налогов при ограничении риска невыплаты кредита, если коэффициент текущей ликвидности менее единицы; максимизацию прибыли до уплаты налогов при ограничении снизу платежеспособности предприятия, если коэффициент текущей ликвидности более нормативного значения; максимизацию рентабельности активов и минимизацию вероятности банкротства предприятия, в остальных случаях [1, с. 114-116], [2, с. 87-89]. Отличительной особенностью предлагаемой методики является зависимость целей управления оборотными активами средств от платежеспособности предприятия, определяемой коэффициентом текущей ликвидности. Кроме этого комплекс целевых функций используется для многокритериальной оптимизации составляющих оборотных активов и текущих обязательств и включает показатели платежеспособности предприятия наряду с прибылью и рентабельностью активов, что позволяет снизить вероятность неплатежеспособности и повысить рентабельности активов предприятия при управлении оборотными активами.

Согласно алгоритму планирования оборотных активов и текущих обязательств определяется зависимость изменения составляющих оборотных активов и текущих обязательств во времени от параметров управления $(Q, s, T^{PI}, T^{P3}, Dp)$ и определяется финансовый результат от функционирования оборотных активов как функция от параметров управления $\Phi P(Q, s, T^{PI}, T^{P3}, Dp)$. Затем при помощи методики выбора целевых функций определяется критерий оптимальности и ограничения, накладываемые на систему. Критерий оптимальности также представляется в виде функции от параметров управления, в которую входит финансовый результат от функционирования оборотных активов. После оптимизации критерия при заданных ограничениях в результате получаются оптимальные параметры управления $(Q, s, T^{PI}, T^{P3}, Dp)_{opt}$. Далее определяются плановые величины (максимальные, средние, минимальные значения) и плотности распределения элементарных материальных запасов и расчетов, совокупного материального запаса, совокупных расчетов, запаса денежных средств.

Исходными данными для планирования является информация относительно внешних воздействий на систему (спрос на готовую продукцию, время выполнения заказа поставщиками, цены ед. материальных и энергетических ресурсов, периоды расчетов по платежам, процентные ставки, индекс инфляции, ставки налогов и отчислений) и внутреннего состояния системы (цены ед. готовой продукции, интенсивность производства, издержки заказов, издержки наладки, время выполнения производственного заказа, период расчетов с заказчиками, величина внеоборотных активов, величина собственного капитала, величина долгосрочных обязательств). Исходные данные для реализации на практике, авторских методик, принимаются на основании бизнес-плана, бухгалтерского баланса, информации об условиях расчетов, информации об условиях продажи продукции потребителям и условиях поставки сырья и материалов поставщиками.

В результате реализации авторских методик установлены зависимости оптимальных параметров управления от величины собственных оборотных средств (платежеспособности) предприятия [1, с. 115-116]. На основании полученных зависимостей можно сделать вывод, что целесообразно увеличивать объемы заказов Q и точки заказов s по мере улучшения платежеспособности (роста собственных оборотных средств), что происходит в результате уменьшения доли краткосрочных кредитов в общем объеме финансирования материальных запасов. По мере увеличения объема заказа, растет и величина свободных денежных средств, которые подвергаются инфляции, другими словами, растет величина инфляционных потерь. Для того чтобы защитить свободные денежные средства от инфляции целесообразно определенную их часть Dp перевести в альтернативные финансовые вложения, вместо того, чтобы создавать дополнительные запасы, при этом объем заказа не изменяется и материальные запасы начинают поддерживаться на постоянном уровне. С точки зрения уменьшения вероятности неплатежеспособности предприятия целесообразно уменьшать периоды расчетов с поставщиками T^{PI} по мере увеличения чистых оборотных активов, пока коэффициент текущей ликвидности не превысит свое нормативное значение. Поскольку снижение вероятности неплатежеспособности частично реализуется через повышение прибыли и рентабельности активов и через снижение чрезмерной кредиторской задолженности. При превышении коэффициентом текущей ликвидности нормативного значения целесообразно уже увеличивать периоды расчетов с поставщиками по мере увеличения чистых оборотных активов предприятия для получения дополнительного дохода от альтернативных финансовых вложений дополнительных заемных средств, при этом размер кредиторской задолженности устанавливается, исходя из обеспечения нормативной платежеспособности предприятия.

Литература

1. Антонюк Я.С. Управление материальными оборотными активами на основе логистического подхода // Вестник БрГТУ. Экономика. – 2006. – №3. – с. 112-117.
2. Антонюк Я.С., Кисель Т.Р. Управление изменением запасов во времени // Вестник БНТУ. – 2007. – №2 – с. 85-90.
3. Антонюк Я.С. Зависимости финансовых результатов предприятия от параметров управления запасами // Вестник ПГУ. – 2007. – №4. – с. 119-125.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ БАЛАНСА В СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ (ССП)

А.А. Докукина

Научно-исследовательский институт статистики, г. Минск, Беларусь

Privalova2003@mail.ru

В последнее время особую актуальность приобретает разработка совершенно новых подходов в управлении субъекта хозяйствования с целью увеличения его результативности. Одним из таких инструментов повышения эффективности является система сбалансированных показателей, концепция которой заключается в подборе рациональных индикаторов отражающих как материальную, так и нематериальную стороны экономической деятельности организаций.

Однако отбор различного рода показателей предполагает, что сами по себе индикаторы тесно связаны друг с другом и объединены в систему, которая в свою очередь требует определенного рода согласованности. Это означает, что входящие в совокупность показатели тесно взаимодействуют друг с другом, и например, от эффективности нефинансовых показателей в некоторой степени зависит результат финансовых и наоборот.

Следовательно, для ССП центральным моментом является равновесие между всеми элементами, входящими в состав системы, т.е. – «баланс».

В общем смысле под «балансом» следует понимать систему показателей, характеризующих какое-либо явление путем сопоставления или противопоставления отдельных его сторон [7].

В нашем случае под «балансом» будем подразумевать согласованность между индикаторами входящими в состав системы сбалансированных показателей, т.е. причинно-следственные связи всех составляющих системы.

Для того чтобы определить сбалансированы ли отобранные показатели системы необходимо по каждому показателю устанавливать критерий эффективности. При этом учесть взаимосвязь показателей и их взаимозависимость. С этой целью можно обозначить основные подходы к формированию сбалансированной системы показателей, которые заключается в следующем:

- Стратегическая цель развития организации декомпозируется на подцели до исходного уровня, представляя тем самым «дерево – целей».
- Определяются показатели эффективности для каждой из целей структурных подразделений, а значения ключевых показателей эффективности устанавливаются с учетом их взаимосвязи.

- Определяется критерий эффективности по каждому показателю с целью обеспечения баланса.

Следовательно «баланс» в рамках концепции носит многоплановый характер, охватывая связи между финансовыми и нефинансовыми величинами измерения, стратегическим и оперативным уровнями управления, прошлыми и будущими результатами, а также внутренними и внешними аспектами деятельности предприятия [1].

Концепция сбалансированности является центральной для всей системы, особенно по отношению к трем областям:

- Баланс между финансовыми и нефинансовыми индикаторами успеха. Сбалансированная система показателей была сначала задумана как средство преодоления недостатков зависимости от финансовых показателей деятельности путем уравнивания их факторами будущих результатов деятельности. Это является основной целью системы.

- Баланс между внутренними и внешними компонентами организации. Акционеры и клиенты рассматриваются в сбалансированной системе как внешние факторы, а работники и внутренние процессы – как внутренние.

- Баланс между запаздывающими и опережающими индикаторами. Запаздывающие индикаторы отражают прошлые результаты деятельности. Типичными примерами могут служить удовлетворенность клиентов или доход. Хотя обычно эти показатели достаточно объективны и доступны, у них нет потенциала для прогнозирования. Опережающие индикаторы - это факторы деятельности, которые приводят к возникновению запаздывающих индикаторов. Они часто включают оценку процессов и мероприятий. Своевременная доставка может быть опережающим индикатором для запаздывающего показателя – удовлетворенность клиента. Хотя эти показатели обычно считаются прогнозными по своему характеру, корреляции между ними могут оказаться субъективными, а информация - труднодоступной. Система показателей должна включать сочетание опережающих и запаздывающих индикаторов. Запаздывающие индикаторы без опережающих показателей не дают нам представления о том, как выполняются нормы. И, наоборот, опережающие индикаторы без запаздывающих показателей могут продемонстрировать кратковременные улучшения, но не показывают, привели ли эти улучшения к повышению результатов для клиентов и в итоге для акционеров [4].

Рассматриваемые принципы сбалансированности доложены отражаться в четырех основных аспектах ССП нашедших свое отражение в стратегических картах и схемах предприятия.

Общая стратегическая карта, формируется из простых стратегических схем ССП. Карта детализирует систему показателей, иллюстрируя динамику стратегического развития и делая более четким фокус на основные направления. Стратегическая карта предоставляет универсальный и последовательный способ описания стратегии таким образом, чтобы можно было не только устанавливать цели и показатели, но и управлять ими. [1].

Следовательно, при разработке сбалансированной системы показателей субъект хозяйствования должен определить несколько основных решающих направлений дальнейшего развития, которые войдут в систему оценки, с одной стороны, а с другой - будут представлены общей стратегии субъекта хозяйствования.

Любая хозяйствующая единица состоит из множества подразделений, бизнес-единиц и специализированных отделов, каждый из которых имеет свою собственную стратегию. Для того чтобы компания превратилась в нечто большее, чем простая сумма ее составляющих, все отдельные стратегии должны быть органично взаимосвязаны и представлять единую стратегическую карту.

Для этого бизнес-единицы и вспомогательные сервисные подразделения в своих бизнес-планах отражают общие направления и цели, устанавливая таким образом взаимосвязь с общей стратегией компании [3].

В результате выше изложенного можно сделать ряд следующих выводов:

Сбалансированная система показателей помогает организациям решить две фундаментальные проблемы: эффективно оценивать результаты деятельности организации и успешно реализовывать стратегию. Традиционно предприятие всегда оценивалось с финансовой точки зрения; а система сбалансированных показателей предполагает оценку и нефинансовых составляющих, учитывая при этом влияние внешних факторов, и направляя при этом деятельность в нужное русло.

Сбалансированная система показателей уравнивает историческую точность и целостность финансовых данных факторами будущего успеха. Концептуальная база обеспечивает дисциплину реализации стратегии, вынуждая руководство тщательно переводить их стратегии в цели, показатели, нормы и инициативы по четырем сбалансированным составляющим: клиенты, внутренние процессы, обучение и развитие, а также финансы. Связь системы показателей с ключевыми управленческими процессами, такими как составление бюджета, стимулирующее вознаграждение, и направленность на достижение общих целей помогает преодолеть барьеры, стоящие на пути реализации стратегии.

Хорошо сконструированная сбалансированная система должна рассказывать о стратегии организации с помощью ряда причинно-следственных связей, присущих показателям системы. Отношения между показателями раскрываются посредством утверждений «если – то». Например, если повысим лояльность клиентов, то можно ожидать увеличение дохода. Т.е. каждый параметр, включенный в сбалансированную систему, имеет причинно-следственные связи, посредством которых хозяйствующий субъект получает информацию о стратегии предприятия.

Система сбалансированных показателей призвана дать ответы на четыре важнейших для предприятия вопроса:

- как оценивают клиенты предприятие (аспект клиента);
- какие процессы могут обеспечить предприятию исключительное положение (внутрифирменный аспект);
- каким образом можно добиться дальнейшего улучшения положения (аспект инноваций и обучения);
- как оценивают предприятие акционеры (финансовый аспект).

Наконец, выделено значение слова «баланс» в сбалансированной системе показателей. Она означает баланс, равновесие между финансовыми и нефинансовыми индикаторами; внутренними и внешними компонентами организации; запаздывающими и опережающими индикаторами.

Необходимо также отметить преимущество стратегических карт и тем, которые позволяют одновременно контролировать цели во всех четырех аспектах, а также определить решающие для достижения успеха направления деятельности, т.е. на каждом этапе своего использования служат средством широкого распространения миссии и стратегии компании.

Таким образом, система сбалансированных показателей является одним из инструментов повышения экономической эффективности субъектов хозяйствования. В частности, ее применение позволяет проверить действующую стратегию на полноту, последовательность, актуальность.

Литература

1. Блумфилд Ч. Внедрение сбалансированной системы индикаторов: методология Microsoft Balanced Scorecard Framework. Официальное описание. Корпорация Insightformation, Ins., 2002. – 31с. <http://www.microsoft.com/business/bi/>.
2. Кандалинцев Виталий. Баланс ради роста // Новости торговли. – 2004. - №2. – с. 52-54.
3. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.: ил.
4. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей – шаг за шагом. Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2003. – 314 с.
5. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности деятельности компании: Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: Пер с англ. / Ольве Нильс-Горан, Ж. Рой, М. Веттер. – М.: Вильямс, 2003. – 303с.
6. Славинков Дмитрий. Сбалансированная система показателей, или как подружить стратегию и тактику.. // Директор. – 2004. - №3. – с. 30-32.
7. Экономический энциклопедический словарь / Авт. – сост. Л.П. Куранов, В.Л. Куранов, А.Л. Курвнов. – М.: Вуз и школа, 2005.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИКВИДНОСТИ И ПРИБЫЛЬНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

И.А. Осипов

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь

Главной причиной возникновения понятия банковской ликвидности стало зарождение кредитных отношений, а сама ликвидность – категория, сопутствующая выполнению основных принципов кредитования – срочности, возвратности и платности.

Понятие банковской ликвидности прошло длинный путь в своем развитии и сегодня в самом широком понимании означает способность банка своевременно выполнять взятые на себя обязательства, без потери потенциального дохода. Вместе с тем однозначного подхода к использованию понятия ликвидности банка среди современных экономистов нет. Причина этого заключается в том, что исходя из мнения одних, ликвидность может характеризоваться как свойство (актива, коммерческого банка), по мнению других - как состояние объекта. Кроме этого, ликвидность выступает в роли инструмента, с помощью которого государство способно воздействовать как на состояние дел, как отдельного банка, так и оказывать регулирующее воздействие на экономические процессы в стране.

Дефинитивный состав ликвидности включает в себя ликвидность отдельного актива, ликвидность баланса банка, ликвидность банка в целом и ликвидность банковской системы. На всех представленных уровнях значение ликвидности и применяемые меры воздействия на нее изменяются, в зависимости от того, как меняются проявления тех или иных выполняемых ею функций.

С действием понятия ликвидности неразрывно связана категория риска, нашедшая свое проявление в форме риска несбалансированной ликвидности, означающего вероятность наступления негативных событий в деятельности банка, вызванных несбалансированностью структуры активов и пассивов по срокам и вынуждающих банк в определенный момент приобретать платежные средства по более высокой цене или терять стоимость своих активов.

Контроль и поддержание ликвидности в банковской среде происходит как со стороны коммерческих банков в вопросах обеспечения собственной экономической безопасности, так и со стороны государства в лице Национального банка, отвечающего за безопасность и стабильность банковской системы. Для этого в банковской практике реализуется комплекс различных мероприятий, включающих анализ и оценку ликвидности при помощи ряда специальных показателей. Со стороны Национального банка осуществляется соответствующий надзор.

Существует ряд практических методов по управлению ликвидностью (метод конверсии фондов, метод фондового пула), основанных на проявлении четырех основных теорий (теория коммерческих ссуд, теория перемещения, теория ожидаемого дохода, теория управления пассивами). Весьма полезным здесь является опыт ближайших соседей, а именно России, и опыт стран дальнего зарубежья.

Рассмотрение теоретической и практической базы непосредственного воздействия коммерческим банком на свою ликвидность позволяет разделить подходы к управлению данной категорией на два направления: ликвидность как «запас» и ликвидность как «поток». Последний подход наиболее эффективен с учетом современных условий банковской деятельности и позволяет достичь большей результативности. Однако и он не способен обеспечить должный уровень безопасности при постоянно возрастающих требованиях.

Рассмотрение ликвидности как «потока» не позволяет предсказывать развитие той или иной ситуации в работе банка и проводить соответствующие превентивные мероприятия. На данном этапе развития многие негативные события выгоднее предупредить, чем возмещать их последствия, не говоря уже о применении профилактических мер. Поэтому возникает необходимость в создании нового подхода к управлению ликвидности, а именно выделению третьего подхода – прогнозируемой ликвидности. Данный подход реализуется при помощи экономико-математического аппарата и нацелен на заблаговременное выявление негативных тенденций, способных вырасти в кризисное явление.

При рассмотрении вопросов формирования банковской прибыли и ликвидности, их сущности и взаимодействия, с первого взгляда возникает впечатление их полной противоположности и взаимной конфликтности.

В стремлении достигнуть максимального значения прибыль и ликвидность преследуют совершенно противоположные цели. Позиция ликвидности требует наличия определенной доли активов в виде наличных или приравненных к ним средств для своевременного выполнения своих обязательств. Такое размещение по своей природе обычно не приносит дохода или же является низкодоходным. В то же время коммерческий банк должен быть достаточно прибыльным предприятием и обеспечивать покрытие своих издержек. Кроме того, для привлечения устойчивых депозитных средств он должен обеспечить высокую норму доходности по ним. Держатели акций или паев коммерческого банка, подобно всем прочим инвесторам, рассчитывают на норму доходности, соответствующую инвестиционному риску и сравнимую по величине с прибылью от аналогичных инвестиций. Ожидание держателей акций банка, как фактор, требует от коммерческого банка установления минимальной долгосрочной нормы прибыли, которая обеспечивала бы держателям акций доход.

Принцип получения максимальной прибыли требует проведения соответствующего высокодоходного длительного, рискованного размещения.

Невозможно рассматривать прибыльность и ликвидность как диаметрально противоположные величины. Управляя ими необходимо говорить о единой, взаимосвязанной системе «ликвидность - прибыльность», в которой деформация одного из параметров приводит к ухудшению другого.