3D эволюция раскрытия информации: 3D отчет о достижении КПЭ

Согласно утверждению, ставшему аксиомой в литературе по современному корпоративному управлению, наряду с конкуренцией за потребительский рынок, организации вынуждены конкурировать за капитал. При этом конкуренция за потребительский рынок обеспечивает экономическую жизнеспособность организаций, прежде всего, в краткосрочном плане. Чтобы поддерживать свой потребительский рынок в оптимальном состоянии в долгосрочной перспективе организации, привлекая дополнительный капитал, должны инвестировать в инновации, внедрять новые технологии, обновлять основные средства, формировать рекламные бюджеты и т.д. Именно способность организации конкурировать за капитал во многом определяет ее возможности по финансированию отмеченных мер поддержки оптимального состояния ее потребительского рынка. Поэтому успех в борьбе за инвестиционные ресурсы является существенным фактором жизнеспособности организации уже в долгосрочной перспективе.

Проблема привлечения капитала приобретает еще большую актуальность в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов при наличии выбора инвестиционных активов, в роли которых выступает и сама организация. В таких условиях ключевым фактором для конкурирующей за капитал организации становится соответствие определенным критериям, формулирование которых и является одной из задач корпоративного управления.

Поддержание в долгосрочной перспективе отмеченного соответствия требует от организаций построения специальных механизмов корпоративного управления, которые с одной стороны повышают инвестиционную привлекательность, а с другой стороны, позволяют вести взвешенную политику транспорентности по такому ключевому разделу раскрытия информации как Отчет о достижении ключевых показателей эффективности.

Стоимость в корпоративном управлении

Необходимость выделения самостоятельного раздела, посвященного понятиям корпоративного управления, продиктована мнением автора о недостаточной проработанности данного вопроса в научной литературе. Можно утверждать, что в редких работах по соответствующей теме делается попытка выработки такого понятийного аппарата, который бы соответствовал принципам корпоративного управления. Для большинства же современных работ скорее свойственно использование понятий и их смыслового содержания из смежных дисциплин. Такое смешение понятий различных по целям областей знаний приводит к невозможности идентификации корпоративного управления в качестве самостоятельной дисциплины, что отрицательно сказывается на успешности его реального применения.

Чтобы раскрыть предпосылки сделанного выше утверждения, предлагаем обратиться к анализу этапов развития одного из основных и междисциплинарных понятий корпоративного управления, понятия «стоимость», в разрезе различных областей знаний. Данный анализ позволит отразить свойства понятия «стоимость» в разрезе каждой из областей и выделить отличительные характеристики корпоративного управления.

Ниже приведены положения, отражающие генезис развития понятия «стоимость».

Следует сказать, что предложенная последовательность этапов является условной, так как отмеченные дисциплины развивались параллельно, а достижения одной получали дальнейшее развитие в других, видоизменяясь и приобретая оттенки в призме сферы применения.

Свое первоначальное развитие понятие «стоимость» получило в экономической теории, в рамках которой до сегодняшнего дня продолжается спор о том, что составляет основу стоимости: труд или полезность. В соответствии с ответом на этот ключевой вопрос, экономисты различают трудовую теорию стоимости и теорию предельной полезности. Конец XIX начало XX века ознаменовался появлением подхода, сформулированным А. Маршаллом, основанный на оценке спроса и предложения [138, c.48].

В трудах таких экономистов как Дж. Локк, У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс содержится системное изложение трудовой теории стоимости, на основные моменты которой указывал еще Аристотель. Исходным моментом данной теории является произведенный товар, предназначенный для обмена. При этом стоимость товара отражает складывающиеся в процессе товарного обмена отношения. Главным условием признания продукта труда товаром является его полезность для потребителя [98].

 Полезностью вещи называется способность удовлетворять ту или иную потребность либо человека, либо как средство производства, что в трудовой теории обозначается потребительной стоимостью.

Потребительная стоимость представляет собой изменяющееся во времени свойство вещи. Потребительная стоимость определяется известными объективными свойствами предмета и потребностями людей. Вместе с утратой способности удовлетворять потребности теряется потребительная стоимость.

Только обладающий общественной полезностью продукт труда может стать товаром и участвовать в обмене.

В трудовой теории стоимости затраченный на производство товара труд, определяет соотношения обмена товарами или потребительными стоимостями. При этом стоимость товара определяется затратами не индивидуального, а общественно необходимого труда [138, c.50].

Стоимость товара отражает материализованные в товаре затраты общественно необходимого труда и определяется затраченным для производства количеством рабочего времени.

Теория предельной полезности представляет собой иной взгляд на природу понятия стоимости. Представителями данной теории являются К. Менгер, Ф. Визер, Э. Кондильяк, Ж.-Б. Сэй, Г. Гессен, У. Джеванс.

В отличие от трудовой теории стоимости, теория предельной полезности в качестве ключевого момента анализа рассматривает обмен ограниченными благами. Стоимость здесь представляет собой психологическое явление, субъективную оценку полезности этого блага для конкретного человека. При этом ключевое значение здесь приобретает количество блага, так как при его уменьшении полезность возрастает [74].

В более поздний период были попытки объединить трудовую теорию стоимости с теорией предельной полезности, авторами которых являются Э. Бершптейн, П. Струве, М. Туган - Барановский, А. Маршалл, Дж. Кларк, П. Самуэльсон, О. Шик.

Здесь стоимость определяется взаимодействием рыночных сил, лежащих на стороне спроса в виде предельной полезности и предложения в виде издержек производства. При этом полезность определяет предлагаемое количество, предлагаемое количество определяет издержки производства, издержки производства определяют стоимость. Тем самым был осуществлен поворот в экономической теории стоимости от субстанционного анализа к функциональному, т.е. единовременному определению взаимовлияния полезности, спроса - предложения, издержек и цены [138].

Свое дальнейшее развитие понятие «стоимость» получило в трудах по бухгалтерскому учету, где фундаментализм проблем экономической теории сменился прикладными задачами учетной дисциплины.

Согласно современному определению, бухгалтерский учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении путем непрерывного учета всех хозяйственных операций. Основоположник процедурного подхода, А. П. Рудановский в методе бухгалтерского учета выделял 4 элемента: регистрацию, систематизацию, координацию и оценку, трактуя метод как средство познания предмета [62, c.34]. Таким образом, одним из методов учета рассматривается оценка. Под оценкой, согласно документам Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), понимается «процесс определения денежных сумм, по которым элементы финансовой отчетности должны признаваться и вноситься в баланс и в отчет о прибылях и убытках», то есть процесс определения стоимости этих элементов.

В отечественной и зарубежной теории бухгалтерского учета выделяются несколько вариантов оценок, а, соответственно, и видов стоимости. Одним из первых классификацию видов оценок для целей бухгалтерского учета дал Л.И. Гомберг. Он выделял первоначальную, рыночную, восстановительную, номинальную, условную, экспертную, остаточную, правовую. Более глубокий подход характерен для И. Коверо, который исходил из ликвидационной оценки, указывая, что невозможно произвести оценку имущества, не предполагая, что оно немедленно реализуется, и в то же время не принимать в расчет тех изменений в стоимости, какие приносит с собой ликвидация. Из этого следует трактовка оценки как одного из вариантов продажной цены. Эти оценки стоимости предполагали во всех случаях мнимую ликвидацию предприятия и оценку имущества по текущим рыночным ценам. Подобную идею высказывали Ф. Фельдендорф, Ф. Штромбек, Р. Пассов, Р. Штерн, и др. [62, c.38].

Фишер впервые четко определил идею бухгалтерского номинализма – оценки по себестоимости. Она провозглашалась как чисто бухгалтерская и была направлена против политико – экономических оценок Г. Симона, Р. Райша, И. Крайбига (субъективная оценка) и И. Коверо, Э. Фэса (объективная оценка по меновой стоимости) [62, c.40].

И. Коверо подчеркивал, что, говоря о текущей рыночной цене, необходимо различать цену продажи и приобретения. Первая уменьшается на величину прибыли – это и есть себестоимость. Несколько дальше пошел Герман Рем, который поставил оценку в прямую связь с ее целью. Например, одно дело, когда предприятие расширяется, совсем другое, - когда продается [62, с.54].

Субъективный подход бухгалтерского учета к оценке стоимости имел своим истоком взгляды Б. Больцано, который провозглашал, что субъективное есть реальное для данного случая. Из бухгалтеров данную теорию развивал Р. Раш и И. Крайбиг, Г. Симон вывел основополагающий принцип субъективной оценки стоимости: оценка выводится из принципов баланса – баланс не появляется сам по себе, а составляется от чьего-то имени; только то лицо, от чьего имени составляется баланс, и вправе оценить свое имущество и свои обязательства [62, с.65].

Согласно современному взгляду на бухгалтерскую оценку стоимости, отраженному в документах по международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), допускаются следующие способы ее оценки: фактическая стоимость приобретения, восстановительная стоимость, возможная цена продажи, дисконтированная стоимость.

Таким образом, стоимость в бухгалтерском учете представляет собой ключевую величину, на отражение которой и направлен бухгалтерский учет.

По мере усложнения и ускорения экономических отношений, подходы к определению бухгалтерской стоимости претерпевали определенные метаморфозы, связанные с развитием субъективного подхода к стоимости. Появление в теории бухгалтерского учета подобных тенденций и все усложняющиеся требования информационных систем менеджмента обусловили вхождение понятия «стоимость» и в теорию управленческого учета в качестве самостоятельного элемента. В первую очередь это касается такого понятия, как справедливая стоимость.

Вообще, справедливая стоимость получает признание в странах, [учет](http://www.smartcat.ru/catalog/term_28_1_6191_2_rus_23263.shtml) которых ориентируется на МСФО.

В соответствии с международными стандартами [финансовой отчетности](http://www.smartcat.ru/catalog/term_29_1_210_2_rus_24453.shtml) справедливая оценка объектов учета должна базироваться на реальной экономической ситуации. МСФО дают определенные ориентиры в определении справедливой стоимости. Например, МСФО [«Объединение](http://www.smartcat.ru/catalog/term_28_1_3645_2_rus_20511.shtml) компаний» позволяет сделать справедливую оценку [стоимости](http://www.smartcat.ru/catalog/term_29_1_67_2_rus_24290.shtml) приобретенных идентифицируемых активов и [обязательств.](http://www.smartcat.ru/catalog/term_27_1_210_2_rus_16397.shtml) Определение справедливой [стоимости](http://www.smartcat.ru/catalog/term_29_1_67_2_rus_24290.shtml) отражено также в МСФО [«Финансовые инструменты:](http://www.smartcat.ru/catalog/term_28_1_6292_2_rus_23377.shtml) признание и оценка».

Таким образом, в управленческом учете «стоимость» выступает в качестве категории, которая определенным образом позволяет преодолеть консерватизм бухгалтерского учета, и наделяет информационное поле менеджмента более реальным и соответствующим действительности каждого дня и конкретной управленческой задаче содержанием, преобразуя стоимость в некий инструмент. Именно в рамках управленческого учета, «стоимость» начинает полноценно использоваться в процессе обоснования управленческих решений в системе менеджмента организации. В управленческом учете акцент внимания смещается от собственно стоимости к системе анализа исторической динамики ее изменения, а также к ее соотнесению с ресурсами. Разнонаправленность управленческих задач, определяющая множественность оцениваемых видов «стоимости» в рамках управленческого учета, обусловила невозможность ограничения методов оценки «стоимости» только бухгалтерским.

Первоначальный историзм бухгалтерских оценок со временем перестал объективно и динамично отражать имущественное состояние организации и результаты ее финансово-хозяйственной деятельности, что обусловило появление такой самостоятельной научной отрасли, как оценка, стандарты которой, аккумулируя в себе знания о разных методах определения «стоимости», стали ориентирами как для бухгалтерского, так и для управленческого учетов.

Литература по оценочной деятельности содержит множество классификаций ее видов, общее количество которых насчитывает более двадцати пяти разных позиций в зависимости от задач и условий оценки [138, c.64].

В том аспекте, в каком нас интересует оценка, особое внимание следует уделить двум ее видам: рыночной и особенно справедливой стоимости.

Согласно определению в контексте оценки бизнеса, рыночная стоимость определяется как наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на дату оценки на открытом рынке в условиях совершенной конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо форс-мажорные обстоятельства.

Рыночная стоимость является представлением меновой стоимости или того денежного эквивалента, который можно получить за организацию, если она будет выставлена на продажу на открытом рынке на дату оценки при условии соблюдения, вытекающих из определения требований. Для оценки рыночной стоимости требуется определить наиболее эффективное использование или наиболее вероятное использование организации. Это использование может, как совпадать с существующим на данный момент, так и отличаться. Это определяется на основании рыночного анализа. Рыночная стоимость определяется при помощи таких методов и процедур оценки, которые отражают особенности актива и наиболее вероятные условия, при которых он продавался бы на открытом рынке. Наиболее распространенными методами оценки рыночной стоимости являются метод сравнения продаж, доходный и затратный методы.

Таким образом, основная цель оценки заключается в наиболее точном прогнозе реальной или потенциальной продажной цены актива, что предполагает оценку всех имеющих место факторов и обстоятельств, касающихся этого актива. Стоимость в оценке является экономическим понятием, устанавливающим взаимоотношения между товарами и услугами, доступными для приобретения, и теми, кто их покупает и продает. Стоимость является не историческим фактом, а оценкой стоимости конкретной компании в конкретный момент времени в соответствии с выбранным определением стоимости. Экономическое понятие стоимости выражает рыночный взгляд на выгоду, которую объективно может получить акционер организации на момент оценки стоимости.

Существует много типов стоимости в оценке и соответствующих им определений. Некоторые из них являются общепринятыми, широко применяемыми в процедурах оценки активов. Другие же используются в специальных, строго оговоренных случаях. Для понимания и практического применения методов оценки крайне важно ясно представлять используемый тип и определение стоимости, а также обратить внимание на то, чтобы выбранный тип стоимости соответствовал контексту конкретной задачи, стоящей перед оценщиком. В зависимости от выбранного определения стоимость оцениваемого актива может оказаться различной по причине необходимости применять разные методы оценки. Можно сказать, что в данной дисциплине, как таковое понятие «стоимость вообще» не рассматривается, а определяется оно через метод ее оценки.

Совершенствование механизмов оценки и появление наряду со сравнительным подходом доходного подхода к определению стоимости активов, являющегося в настоящее время одним из основных в оценке финансовых активов, происходило, во многом, благодаря такому функциональному направлению менеджмента, как финансовый менеджмент, к краткому экскурсу в который мы предлагаем обратиться ниже.

Несмотря на то, что финансовый менеджмент является относительно молодым направлением, отдельные разработки датированы еще до второй мировой войны. В частности, можно упомянуть об известной модели оценки стоимости финансового актива Дж. Уильямса в 1938 г. Формирование же финансового менеджмента как науки связывают с работами нобелевского лауреата Г. Марковица, заложившим в 1952 г. основы современной теории портфеля [55, с.58]. Позднее ученик Марковица Уильям Шарп в 1963 г. предложил более практичный вариант математического аппарата Марковица для целей управления крупными портфелями активов, получивший название однофакторной модели. Дальнейшее развитие этот раздел финансового менеджмента получил в исследованиях, посвященных ценообразованию ценных бумаг, разработке концепции эффективности рынка капитала, созданию моделей оценки риска и доходности и т.д. В частности, в 60-е годы усилиями У. Шарпа, Дж. Линтнера и Дж. Моссина была разработана модель оценки доходности финансовых активов (Capital Asset Pricing Model, CAPM), увязывающая систематический риск и доходность портфеля. Данная модель до настоящего времени остается одним из самых весомых научных достижений в теории, чьи возможности активно используются, например, в оценке и корпоративных финансах.

Итак, можно сказать, что финансовый менеджмент качественно изменил содержание понятия «стоимость», включив в состав ее свойств соотношение риска и доходности, и выработал новые подходы к ее определению, в частности, на основе дисконтирования денежных потоков, теории реальных опционов и т.д. Именно в рамках финансового менеджмента наиболее полно раскрывается понятие «стоимость бизнеса», которая понимается как объективная во времени и пространстве величина, отражающая количество всеобщего эквивалента, за которое предприятие переходит от одного владельца к другому и определяемая дисконтированной величиной генерируемых бизнесом будущих денежных потоков. При этом лучшим показателем стоимости организации является его рыночная стоимость, определяемая на идеальном рынке, что особенно подчеркивает отличительную особенность стоимости в финансовом менеджменте от оценки, акцентируя внимание на ее моделируемость5, сохраняя сравнения при оценке рисков ожидаемой доходности или ставки дисконтирования.

Ключевое значение в финансовом менеджменте понятие «стоимость» приобрело в рамках «теории максимизации благосостояния собственников». Появление предпосылок данной теории связывают с трудами американского экономиста Г. Саймона, который впервые сформулировал целевую концепцию экономического поведения, заключающуюся в необходимости приоритетного удовлетворения интересов собственников в рамках разработанной им теории принятия решений в коммерческих организациях, известной как «теория ограниченной рациональности» [157, с.9].

В теории максимизации благосостояния собственников стоимость организации представляет собой величину, которая отражает изменение этого благосостояния. Здесь появляются такие синтезированные индикаторы стоимости как, например, экономическая добавленная стоимость или CFROI, которые пытаются преодолеть барьер информативности через включение в расчет таких существенных для рационального акционера аспектов, как стоимость собственного капитала или скрытые расходы. Однако стоимость и здесь остается далека от каждого конкретного акционера.

Таким образом, в финансовом менеджменте стоимость получила новое фундаментальное значение и методы ее определения, процедуры которых позволяют понять сущность и содержание ее оценки.

Теория максимизации благосостояния собственников, появившись в рамках финансового менеджмента в контексте корпоративных финансов, стала одной из самых востребованных уже в общем менеджменте. В рамках общего менеджмента теория благосостояния акционеров переросла круг задач управления финансами организации и стала рассматриваться как самостоятельная теория принятия управленческого решения на уровне организации в целом. На данном этапе происходит своеобразный возврат в оценку, имея ввиду понимание стоимости как рыночная капитализация со всеми вытекающими последствиями с точки зрения управления.

«Стоимость» в общем менеджменте не ориентирована на меновую стоимость, что характерно для оценки и финансового менеджмента. Ни реальная, ни мнимая продажа не являются для целей управления обязательными условиями или допущениями, которые, напротив, скорее дезориентируют менеджмент и увеличивают издержки агентского конфликта при реальном управлении.

Стоимость в рамках общего менеджмента утратила необходимость в классификации оценочной дисциплины и оформилась в качестве единой экономической величины, обусловленной единством достижения целей организации в разрезе четырех основных классических перспектив системы сбалансированных показателей, где финансы выступают только одной из перспектив. Те или иные приоритеты в развитии компаний (концепция устойчивого развития, бережливое производство и т.д.) стали воспроизводиться в качестве самостоятельных систем целеполагания, размывающих структуру управления и возможность оценки эффективности управленческих решений по инвестициям.

Инициативы по развитию подходов к оценке эффективности путем включения в контроль все большего числа индикаторов, что можно назвать некой процедурой разложения явления на отдельные части, потребовало обратной процедуры по органическому, а не искусственному через систему сбалансированных показателей синтезу такой разнонаправленности целеполагания.

Научную базу такого синтеза автор видит в подходе к расчету степени достижения плана по контрольным индикаторам ключевых показателей эффективности через включение в расчет не только статической меры экономического измерения (классический план - фактный анализ), но и динамической и рыночной мер.

Именно подходы к расчету степени достижения плановых значений по контрольным индикаторам ключевых показателей эффективности или расчет КПЭ стали актуальным вопросом корпоративного управления.

Нормативно-правовые предпосылки возросшего давления на руководство организаций воспроизведены в условиях привлечения бюджетного финансирования по целевым программам, требованиях национальных стандартов по системам менеджмента, рекомендациях кодексов корпоративного управления, типовых инструкциях аудита долгосрочных программ развития, руководящих указаниях и рекомендациях контрольно-надзорных органов и т.д.

В условиях ограниченности финансовых ресурсов предъявляются особые требования со стороны основного акционера, совета директоров, финансовых институтов.

Текущие и потенциальные инвесторы требуют подтверждение реальной работы организаций по повышению эффективности, когда «галочно-палочный» подход к отчету о выполнении КПЭ или план—фактный анализ исполнения должен уйти на второй план.

В контексте корпоративного управления организации должны приобрести возможность в ограниченный период времени инициировать процесс разработки инвестиционных деклараций, интегрированной системы КПЭ, долгосрочной программы развития, стратегии с предоставлением подтвержденных гарантий результативности предполагаемого к финансированию объекта.

За результативность несут ответственность все стейкхолдеры или заинтересованные стороны организации.

Своему акционеру организация должна обеспечить удобный и гибкий формат совместной работы с понятными инвесторам, четко выраженными и осязаемыми в цифре публичными целями с учетом сохранения конфиденциальности необходимой информации.

Инструменты работы с эффективностью должны обладать высоким коэффициентом полезного действия, прогнозировать и упреждать реализацию коррупционных рисков.

Условием сохранения стабильности на фоне складывающихся предпосылок выступает правильный выбор подхода к принятию управленческих решений по ключевому аспекту реализации коррупционных рисков в корпоративном управлении: расчету степени достижения плановых значений по контрольному индикатору или расчету КПЭ.

Вышеизложенный анализ позволяет сформулировать следующее определение понятия «стоимость» для целей корпоративного управления: стоимость представляет собой объективную во времени и пространстве величину, отражающую способность компании удовлетворять потребности собственника через процесс достижения плана по контрольным индикаторам ключевых показателей эффективности в трех мерах экономического измерения.

Именно этого определения автор придерживается ниже, поэтапно раскрывая сущность через инструменты системного анализа и сам метод расчета.

С позиции системного анализа, стоимость представляет собой экономическую величину, которое называется свойством, в качественном отношении общее для многих организаций, однако в количественном отношении индивидуальное для конкретного предприятия [138].

Важным признаком экономических величин является их наблюдаемость. Непосредственно ненаблюдаемые свойства называются латентными. Латента не поддается непосредственному измерению. Поэтому необходимо прибегать к опосредованному измерению экономических величин через различные индикаторы [138].

Таким образом, количественное выражение экономическая величина «стоимость» в корпоративном управлении находит в степени достижения плана по контрольным индикаторам ключевого показателя эффективности. Отличительным свойством стоимости в корпоративном управлении от менеджмента есть учет кроме статического критерия эффективности или меры экономического измерения, также динамической и рыночной.