

Симаков Роман Сергеевич (Россия, г. Омск) – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика транспорта, логистика и управление качеством» Омского государственного университета путей сообщения (ОмГУПС) (644046, г. Омск, пр. Маркса, 35е-mail: ronad@mail.ru).

Саттаров Рашид Салыхетдинович (Россия, г. Омск) – доцент кафедры «Экономика транспорта, логистика и управление качеством» Омского государственного университета путей сообщения

(ОмГУПС) (644046, г. Омск, пр. Маркса, 35е-mail: rashit.sattarov@bk.ru).

Simakov Roman Sergeyevich (Russian Federation, Omsk) – candidate of economic sciences, the associate professor of Omsk state transport university (OSTU) (644046, Omsk, Marx Ave., 35, e-mail: ronad@mail.ru).

Sattarov Rashit Salyakhetdinovich (Russian Federation, Omsk) – is the associate professor of Omsk state transport university (OSTU) (644046, Omsk, Marx Ave., 35e-mail: rashit.sattarov@bk.ru).

УДК 336.6

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ПОТОКАМИ

С.М. Хаирова^{1,2}, Б. Г. Хаиров²

¹ФГБОУ ВО «СибАДИ», Россия, г. Омск;

²Омский филиал Финансового университета при Правительстве РФ, Омск, Россия.

Аннотация. В статье определены факторы рационализации движения финансовых потоков. Рассмотрено содержание механизма управления финансовыми потоками. Исходя из этого предложен финансово-экономический подход, основанный на выявлении того, какой максимальный доход можно получить при альтернативном использовании финансовых ресурсов. Определено, что теория EVA, позволяет формировать, наблюдать, вести и оценивать принимаемые решения в ключе добавления стоимости при оптимизации финансовых потоков.

Ключевые слова: методы оценки эффективности, метод оценки добавленной стоимости, финансовые потоки, механизм управления.

Введение

Задача рационализации движения финансовых потоков с целью оптимизации затрат в процессах снабжения, производства и распределения требует определенных схем движения и материальных ресурсов, это предполагает непрерывное управление финансовыми потоками, обеспечивающими движение материальных ресурсов, в течение всего периода деятельности организации. При этом требуется уделять внимание: планированию расходов финансовых ресурсов на возмещение логистических затрат и издержек; организации привлечения средств из источников финансирования; контролю прихода денежного возмещения за реализованную продукцию участникам цепи.

Существуют различные подходы согласования движения ресурсопотоков: подбор объемов, стоимости и времени привлечения одних ресурсов под соответствующие параметры других ресурсов. Нередко характеристики материальных потоков принимают за начальные условия, а параметры финансовых потоков рассматривают и

подбирают в зависимости от сложившейся ситуации в системе. В другом случае гибко изменяются параметры финансовых и материальных потоков в зависимости от эффективности финансовых операций, целей управления, влияния внешней и внутренней среды. Управление финансами тесно связано с управлением материальными потоками на всех стадиях процессов. Движение ресурсов изменяется в соответствии с финансовыми параметрами и позволяет своевременно и в полном объеме обеспечивать производственную деятельность ресурсами из оптимальных источников по минимальной цене и повышать устойчивость организации, снижая подверженность внешним воздействиям. На финансовые показатели ориентируются в процессах закупки, поставки, транспортировки, складирования и сбыта, оптимизируя потоковые процессы, выявляют способы и методы сокращения затрат, не ухудшая качество продукции.

Стадия планирования финансирования предполагает выбор из нескольких альтернативных технологий и схем оптимальные, поскольку каждой схеме

соответствуют определенные финансовые потоки. Важно для каждого варианта рассчитать необходимые объемы и сроки привлечения ресурсов, стоимость и возможное время использования источников финансирования, сравнивая варианты по параметрам потоков и показателям финансовых операций.

Рациональность распределения финансовых ресурсов между отдельными звеньями цепи учитывается при выборе оптимальных вариантов движения потоков, сравнивая стоимость ресурсопотоков, организационные и административные расходы, операционные издержки. После составления планов финансирования, уточняют планы движения материальных потоков, корректируя их для оптимизации общих затрат. «Проблемные» места в движении финансовых и материальных потоков возникают в результате ограничений внешней среды (законодательная база, теневой сектор, корпоративные интересы) и требуют особого контроля.

Параметры финансовых потоков и оптимальность их структур могут быть ориентиром в процессе управления движением материальных ресурсов. Выбранные формы и методы расчетов между участниками экономических отношений, привлеченные банковские и финансовые инструменты формируют различные схемы организации потоковых процессов. Потребности организаций, находящихся в звеньях цепи поставок, определяют способы оплаты оказанных услуг и реализованной продукции, договариваясь об условиях реализации логистических операций, таких как: поставка, транспортировка, разгрузка, отгрузка.

Контроль над финансовыми потоками и окружением включает анализ конъюнктуры финансовых рынков (процентные ставки по кредитам и депозитам, рынку корпоративных и государственных ценных бумаг), оценку стоимости и риска источников финансирования, выявление возможных проблем с привлечением ресурсов. Потребность в привлечении дополнительных источников финансирования может произойти вследствие изменения стоимости ресурсов или снижения их числа (при снижении ликвидности может быть принято решение о переходе на самофинансирование и применение внутренних резервов).

Россия не сумеет создать эффективное рыночное хозяйство и достойно войти в глобальную экономику без крупномасштабной

сферы услуг с развитым транспортом, связью, торговлей, финансово-кредитным и страховыми секторами, комплексом деловых услуг и другими отраслями услуг, отвечающими новым требованиям [1]. Сегодня, актуальной задачей является нахождение оптимального сочетания финансовых параметров субъектов локализованных в правовой, экономической, экологической, технической и социальной плоскости [2].

Управление финансовыми потоками

Управление финансовыми потоками – целенаправленное использование финансов для достижения стратегических и тактических задач функционирования системы. Финансовая стратегия – это долгосрочный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач участников процесса. В ходе ее разработки прогнозируются основные тенденции развития финансовых отношений с государством и партнерами.

Содержание механизма управления финансовыми потоками многогранно, оно связано с реализацией сложных стратегических и тактических задач. Единство стратегического и тактического управления финансовыми потоками отражается на решении задач, которыми являются: положительные финансовые результаты деятельности; максимизация прибыли, доходов и поступлений; оптимизация структуры капитала и обеспечение финансовой устойчивости звеньев логистической системы; сохранение компании, стабилизация ее финансового состояния; максимизация рыночной стоимости компании (ее имущества).

Стратегия формирует конкретные цели и задачи финансовой деятельности, в рамках которой и принимаются оперативные управленческие решения. Однако, эффект гарантируется не только выбором стратегии, многое зависит от внешних факторов, связанных с состоянием финансового рынка, налоговой и денежно-кредитной политики государства.

В стратегическом отношении управление финансовыми потоками тесно связано с финансовым планированием, касающимся основных параметров деятельности звеньев системы – объема и себестоимости продаж, прибыли и рентабельности, определяющих финансовую устойчивость и платежеспособность.

Решение локальных задач финансовой тактики конкретного этапа развития системы заключается в своевременном изменении способов организации финансовых связей, внесении корректив в финансовые графики приобретения материалов и сырья, минимизации производственных затрат, перераспределении финансов и финансовых потоков в логистической цепи.

Достижение положительных финансовых результатов, соответствующих удовлетворительному уровню, – свидетельство оптимального хозяйствования, умения проявлять осторожность в своих действиях. В рамках данной стратегии компании могут соглашаться даже на невысокий уровень рентабельности производства.

Эффективность деятельности организации зависит во многом от того, рационально ли организовано движение финансового потока. Различают два вида финансовых инструментов: первичная документация (ценные бумаги, задолженность – дебиторская и кредиторская, денежные средства); вторичный инструментарий (форвардные договоры, фьючерсы, валютные свопы и т.д.).

При формировании управления финансовыми потоками используются разные методы: прогнозирование, страхование, системы расчетов, налогообложение, залоговые, трансфертные операции, лизинг, аренда и прочие способы. При этом используются различные приемы – дивиденды, процентные ставки, займы, дисконт и т.д. Управление финансовыми потоками основывается на документации финансового характера: бухгалтерской отчетности, сведениях с валютных, товарных и фондовых бирж, информации финансовых органов и т.д.

Инструментами управления финансовыми потоками являются: финансирование закупок. После подтверждения Покупателем поставки, поставщику выплачивается финансирование в размере 100% от суммы поставки, что фактически равноценно оплате по факту; финансирование исполнения заказов. Финансирование основной деятельности, связанной с подготовкой исполнением заказа покупателя; финансирование поставок с отсрочкой платежа (факторинг с регрессом). Финансирование после поступления информации об отгрузке по электронным каналам; покупка дебиторской задолженности (факторинг без регресса). После отгрузки

товара и продажи дебиторской задолженности поставщик получает денежные средства за товар и списывает дебиторскую задолженность с баланса. Требования к инструментам механизма управления финансовыми потоками: системность; скорость; гибкость; надежность; компьютеризация.

Управление финансовыми потоками предполагает синхронизацию движения потоков реальных активов (закупки, запасы, продажи) и финансовых потоков. В международной классификации Assets Based Finance (ABF), подразделяется на две группы – финансирование дебиторской задолженности (receivables financing) и финансирование под иные виды активов (Asset-based Lending). ABF основывается на философии, которая заключается в том, что сумма займа в первую очередь зависит от стоимости обеспечения, в отличие от других форм финансирования, которые первично основываются на состоятельности и кредитоспособности самого заемщика.

В том случае, если компания испытывает временные финансовые трудности, но при этом обладает хорошей качественной дебиторской задолженностью, инструментарий ABF может решить задачи, связанные с обеспечением компании необходимыми ресурсами. Возникает вопрос о паритете интересов продавца и покупателя. Суть конфликта двух сторон торговых отношений заключается в том, что поставщик и покупатель находятся в разных зонах – поставщику в идеале хочется получить предоплату, а покупателю – отсрочку платежа. Причем на достаточную сумму коммерческого кредита и на длительный срок, чтобы удалось дождаться получения денег конечного покупателя и уже ими расплатиться со своим поставщиком. Каждый из участников торговых отношений стремится максимизировать свой доход и минимизировать издержки, и это стандартная ситуация.

Для решения этого конфликта могут быть использованы инструменты управления финансовыми потоками, которые обеспечивают финансирование закупок сырья, комплектующих и готового товара, исполнение производственных заказов, финансирование поставок на условиях отсрочки платежа, защиту от риска потерь при предоставлении коммерческого кредита. Кроме того, продавая свою дебиторскую задолженность, поставщик может

значительно улучшить качество финансовой отчетности своей организации за счет списания дебиторской задолженности с баланса организации в момент получения финансирования от фактора.

Инструменты управления финансовыми потоками позволяют решать задачи, как поставщиков, так и покупателей. Финансирование закупок предполагает 100% финансирование отгрузок поставщика сразу после подтверждения факта поставки покупателем. Финансирование перед поставкой – финансирование, которое компания-поставщик получает для выполнения заказов покупателей. Выплачивается на срок исполнения заказа. Финансирование для цели пополнения оборотных средств и возможности избежать кассовых разрывов – это финансирование поставщика в размере 90% на основе отгрузочных документов сразу же после поставки.

Величина, источник возникновения и время начала движения финансового потока зависят не только от формы расчетов, предусмотренных в договоре поставки, но и от дополнительных условий платежа, к числу которых относят условия предоставления различных видов скидок покупателям товаров и услуг. Анализ коммерческой практики организаций в нашей стране показывает, что количество предоставляемых скидок достигает более 20 видов, а специфика выполняемых операций, условия поставки товаров и платежа, характера взаимоотношений продавца с покупателем определяют их размер.

При этом действует правило: любая скидка становится экономически целесообразной в случае, когда она становится выгодной для всех участников товарного обмена. Характерным примером применения скидок как инструмента механизма управления финансовыми потоками является так называемый метод «спонтанного финансирования», используемый для ускорения оборачиваемости оборотных средств у организаций-продавцов товаров. Сущность данного метода заключается в досрочной оплате покупки товара покупателем, когда он может воспользоваться определенной скидкой со справочной цены. В случае оплаты товара после указанного срока, но в пределах окончательного срока платежа по договору купли-продажи покупатель выплачивает полную стоимость товара. Вопрос о том, что выгоднее: оплатить покупку

до указанной даты и воспользоваться скидкой (даже путем привлечения заемных средств) или максимально отложить срок платежа и потерять скидку, – в каждом конкретном случае должен решаться индивидуально.

Для определения эффективности применения скидки покупателем необходимо сравнить «цену отказа от скидки» со стоимостью кредита коммерческого банка (и то и другое – на базе годовых процентных ставок), т. е. сопоставить альтернативные издержки покупателя. «Цена отказа от скидки» определяется по формуле:

$$C = ((R/(100-R)*100*(360/(N-T))), \quad (1)$$

где C – цена отказа от скидки, %; R – скидка в процентах, %; N – максимальная длительность отсрочки платежа, дн.; T – период, в течение которого предоставляется скидка, дн.

Если полученный результат превысит среднюю кредитную ставку коммерческих банков, то выгоднее обратиться в банк за кредитом и оплатить товар в течение льготного периода времени. Эффект управления финансовыми потоками образуется по направлениям: во-первых, сокращение транзакционных затрат по привлечению финансовых ресурсов (сделки авального, акцептного, вексельного кредитов, взаимодействия фокусной компании цепи поставок с финансовой инфраструктурой); во-вторых, сокращение цикла (сделки факторинга и форфейтинга); высвобождение оборотных средств (сделки секьюритизации векселями и складскими свидетельствами расчетов между контрагентами цепи поставок).

Перечисленные инструменты формируют методические основы управления финансовыми потоками; их практическая значимость в том, что они позволяют менеджменту организаций повысить качество управления финансовыми потоками в направлении сокращения затрат и ускорения оборота капитала, являясь важнейшими составляющими финансового механизма управления предприятием.

Финансово-экономический подход в оценке эффективности функционирования механизма управления финансовыми потоками

Финансово-экономический подход основан на выявлении того, какой максимальный доход можно получить при альтернативном использовании финансовых ресурсов, что соответствует содержанию механизма управления финансовыми

потоками. Когда впервые появилась концепция экономических и бухгалтерских издержек, руководители предприятий делали попытки учёта сначала вмененной суммы арендной платы, затем оценки затрат собственного капитала по ставке банковского процента, а позже и еще какой-либо статьи неявных затрат. Однако, в современном управленческом учёте доминируют бухгалтерские затраты.

Концепция экономической прибыли предполагает расчёт в виде вычитания из общей выручки внешних и внутренних издержек. Если общая выручка выше затрат, то предприятие получает экономическую прибыль. Бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных затрат, оцениваемых как затраты отвергнутых возможностей, то есть бухгалтерская прибыль представляет собой сумму прибыли предприятия за минусом затрат, которые предприятие понесло на использование своих ресурсов. Так прибыль предприятия рассчитывается как разница между выручкой и величиной издержек которые понесло предприятие. Поэтому именно экономическая прибыль является главным признаком состоятельности предприятия и эффективности использования своих ресурсов на нужды предприятия. Наличие данной схемы служит дополнительным стимулом для того чтобы предприятие смогло привлечь дополнительные ресурсы, а отсутствие влечет за собой потерю этих самых ресурсов и отток их в другие отрасли экономики.

Рассмотрим функционирование данного механизма принятия решения о выборе способа использования имеющихся в распоряжении у предприятия ресурсов на основе финансово-экономического подхода, предполагающего реализацию механизма оптимизации финансовых потоков предприятия. В рамках реализации финансово-экономического подхода к управлению затратами при расчёте экономической прибыли принимаются во внимание неявные издержки. Тот же вывод можно сделать и при расчёте показателя EVA.

Как показатель эффективности деятельности, показатель EVA учитывает неявные затраты на привлечение капитала, следовательно, можно сделать вывод, что он обладает преимуществом перед показателем бухгалтерской прибыли и основанными на ней показателями. Также можно отметить,

что бухгалтерская отчетность не отражает полной стоимости всех затрат предприятия, так как в составе активов не задействован целый ряд ресурсов, используемых предприятием и приносящих доход. К таким ресурсам можно отнести вложения в НИОКР, в повышение квалификации персонала, вложения, связанные с созданием и продвижением торговой марки, а также затраты, связанные с реорганизацией предприятия. В соответствии с положениями по бухгалтерскому учёту, данные ресурсы относятся к элементам капитала и не признаются активами. Также данные ресурсы не берутся в расчёт при формировании бухгалтерской прибыли, но с позиций стратегического управления и анализа такие ресурсы следует учитывать при определении размера используемого капитала.

Показатель EVA можно определить, как разность между операционной прибылью за вычетом налогов, но до вычета процентов, и произведением средневзвешенной стоимости капитала и величины инвестиций, осуществленных к началу периода.

Формула для расчёта показателя EVA в общем виде выглядит следующим образом:

$$EVA_t = NOPAT_t - C_t \times WACC = NOPAT - CC,$$

где NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистая прибыль; C (Capital) – операционный капитал компании; WACC (Weighted Average Cost of Capital) – средневзвешенная стоимость капитала; CC (Cost of Capital) – стоимость использования капитала.

Сумма задолженности перед учредителями, применяемая для приобретения чистых операционных активов организации, которые представляют собой сумму чистых операционных оборотных активов и остаточной стоимости зданий и оборудования - это операционный капитал. Операционные активы по определению приравниваются капиталу, который используется для их приобретения.

Стоимость использования капитала определяется на основе минимальной прогнозируемой ставки доходности. Стоимость всегда носит элемент субъективности, который в данном случае выражается в WACC, в части определения требований к доходности собственного капитала.

NOPAT рассчитывается по следующей формуле:

$$NOPAT = EBIT \times (1 - T), \quad (2)$$

где EBIT-прибыль до уплаты процентов и налогов, сформированная за счёт собственного и заёмного капитала одновременно; T – ставка налога на прибыль.

Формула для расчёта показателя WACC выглядит следующим образом:

$$WACC = (q_1 * r_1 + q_2 * r_2) * 100\% \quad (3)$$

где, LC – средний заёмный капитал за период; EC – средний собственный капитал за период; r_1 – альтернативная стоимость собственного капитала; r_2 – стоимость заёмного капитала.

Для расчёта показателя WACC можно представить следующую формулу:

$$WACC = (g_1 r_1 + g_2 r_2), \text{ если } r_1 = g_1, \text{ а } r_2 = g_2 \quad (4),$$

где g_1 – доля собственного капитала в структуре источников финансирования затрат; g_2 – доля заёмного капитала в структуре источников финансирования затрат.

Spread доходности, то есть значение (ROIC – WACC), позволяет оценить относительную эффективность применения капитала, то есть найти, эффективно либо неэффективно используется капитал на предприятии по сравнению с практикой производственной деятельности. Таким образом, оценка хозяйственной деятельности компании производится исходя из убеждений упущенной выгоды, которая утрачена в ходе выбора альтернативного варианта применения капитала компании согласно с принципом ограниченности ресурсов. Адекватная аналитическая модель компании должна учесть упущенную выгоду в виде неявного компонента расходов, не получившего отражения при расчёте показателя бухгалтерской прибыли [3].

Как мы видим, концепция EVA базируется на бухгалтерских категориях, но разрешает трансформировать учётные характеристики в финансовые средства проведения корректировок величины чистой прибыли после налогообложения и инвестированного капитала в целях оптимизации финансовых потоков. Концепция EVA предлагает учитывать в составе инвестированного капитала не только заёмный и собственный капитал, но помимо прочего ресурсы, именуемые «эквивалентами собственного капитала» [3]. Эквиваленты собственного капитала (Equity Equivalents) – вложения в нематериальные активы, то есть в создание человеческого, информационного и организационного капитала, например, в создание марки, которая в бухгалтерском

учёте отражается как расходы. Так как прибыль компании генерируется активами, то она должна подходить им, и поэтому корректироваться должен не только капитал, но и сама прибыль в части изменений, стимулированных «неучтенным» капиталом за определённый период.

Существует две позиции сравнительно потребности применения корректировок капитала и прибыли компании при расчёте EVA [3]: одни специалисты [4] считают, что внесение исправлений бессмысленно, другие авторы [5] считают, что следует использовать максимально возможное число «эквивалентов собственного капитала».

Использование корректировок усложняет расчёт показателя EVA и увеличивает риск появления проблем в ходе применения этой концепции, корректировки отчётности, приводящие к увеличению значения показателя, вызывают сомнения акционеров, финансовых аналитиков и кредиторов. Кроме того, может возникнуть ситуация, когда применение корректировок оказывает незначительное воздействие на итоговое значение EVA [3]. Таким образом, использование корректировок может принести дополнительный субъективизм в расчёты и не отразить настоящей рыночной ситуации, поэтому для снятия определённой субъективности необходимо оценивать ежегодный прирост показателя EVA, а не абсолютное его значение [6], что позволит управлять финансовыми потоками предприятия.

Промышленному предприятию в масштабах проведения мероприятий по реструктуризации, а именно смены организационно-правовой формы в случае слияния нескольких компаний, следует применить в качестве корректировки затраты на реструктуризацию, кроме того, имея в своём составе конструкторские бюро, занимающиеся научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками, подобным компаниям необходимо учесть затраты на НИОКР, не давшие позитивных результатов, в составе эквивалентов собственного капитала. В случае, если показатель EVA равен нулю, данное должно быть расценено как своего рода достижение, так как акционеры заработали отдачу, покрывающую риск. О неэффективном использовании капитала говорит отрицательное значение EVA, тогда как положительное говорит о том, что компания создаёт стоимость, получая отдачу инвестированного капитала,

характеризующуюся превышением затрат на его привлечение. Таким образом, управление экономической добавленной стоимостью заключается в обеспечении устойчиво неотрицательного значения показателя EVA [5].

Отталкиваясь от характера поведения показателя EVA, являющегося вектором, определяющим поведение владельцев компании по отношению к вложению средств в данное предприятие, может быть 3 следующих варианта развития действий: а) нулевое значение показателя EVA, $WACC=ROI$, рыночная стоимость компании равна балансовой стоимости чистых активов. Собственник точно также выигрывает как от направления средств на развитие данной компании, но и от инвестиции их, к примеру, в банковские депозиты; б) $EVA>0$, имеет место прирост рыночной стоимости компании, сравнивая с балансовой стоимостью чистых активов, что гласит о том, что владельцу прибыльно продолжать вкладывать средства в предприятие; в) $EVA<0$, происходит сокращение рыночной стоимости компании, собственник теряет альтернативную доходность и, в соответствии с этим, вложенный в предприятие капитал. Так, EVA, определяя линию поведения владельцев компании, обращает финансовые ресурсы инвесторов в предприятие либо, напротив, содействует их оттоку на иные объекты с наиболее высоким показателем доходности.

Заключение

Таким образом, для управления действиями владельцев по инвестированию средств целесообразно создавать проектирование и прогнозирование будущих значений EVA, управляя финансовыми потоками. В управлении финансовыми и материальными потоками необходимо последовательно включать источники финансирования, определить порядок распределения поступающих ресурсов, узких мест движения потоков [7].

В ходе решения задач управления при помощи EVA появляется проблема определения соотношения прибыльности компании и необходимого роста бизнеса. Это объясняется тем, что высокое значение EVA предполагает понижение затрат и на этой основе высокий показатель прибыльности компании. Высокий темп роста компании, наоборот, предполагает большие объемы затрат и рассредотачивание полученной прибыли на расширение производства. Таким образом, чем быстрее вырастает бизнес, тем

ниже будет показатель EVA. Для решения данной проблемы нужно провести квалифицированный расчет допустимых границ показателя EVA. При принятии стратегии роста на протяжении определённого временного отрезка можно наблюдать отрицательное значение показателя EVA, однако в этот период не следует допускать утраты конкурентоспособности и устойчивости компании.

Таким образом, EVA представляет из себя довольно важный финансовый показатель, позволяющий сосредоточить внимание на приоритетных направлениях становления и на данной основе выстроить финансовый механизм управления расходами. Но, как и любому иному инструменту, концепции EVA присущи свои плюсы и недочеты.

Достоинства EVA-подхода в финансовом механизме управления расходами состоит в следующем: а) показатель EVA базируется на количественной оценке эффективности распределения финансовых ресурсов по составляющим затрат; б) порядок расчёта показателя EVA предусматривает неявные затраты, позволяющие обнаружить операционные и финансовые риски компании; в) исправления, вносимые в расчёт показателя EVA, дают возможность избежать расхождений между финансовой отчётностью и настоящим положением дел; г) концепция EVA даёт возможность менеджеру найти изменение стоимости компании посредством сопоставления значений показателя EVA до и после реализации производственного цикла; д) EVA является финансовым показателем, позволяющим менеджеру брать на себя решения как на этапе планирования, формирования затрат, так и в ходе работы компании.

Имеет EVA-подход и недочеты: а) в системе используются исключительно финансовые показатели, что приводит к недооценке знаний сотрудников, информационных технологий, корпоративной культуры; б) достаточно трудоемки расчёты, что вызвано потребностью проведения корректировок показателей финансовой отчетности; в) тяжело решиться, например, на закупку оборудования, без проведения промежуточных расчётов, что стимулирует использовать концепцию EVA вместе с иными инструментами управления; г) зависимость вознаграждения и показателя EVA может привести к тому, что менеджеры будут брать

на себя решения, нацеленные на получение в краткосрочном периоде быстрой выгоды; д) ориентация осуществляется в основном на краткосрочную перспективу (реализацию 1-го производственного цикла), но не на долгосрочную; е) значение показателя EVA существенно зависит от начальной оценки инвестированного капитала; созданная финансовая добавленная стоимость высокая, в случае если она занижена, если низкая, то, напротив, завышена [8].

Перечисленные недочеты не снижают ценности концепции EVA в финансовом механизме управления затратами, так как этот подход разрешает концентрировать внимание на приоритетных направлениях стратегического управления, четко формулировать стратегические цели в масштабах финансового аспекта, воспринимать обоснованные финансовые решения в начале производственного цикла, а также в ходе его реализации. Внедрение концепции EVA позволяет ввести систему постоянных улучшений с последующим использованием прогрессивных инструментов управления финансовыми потоками. По расчётам специалистов, компании, внедряющие EVA и иные её модификации, показывают увеличение оборота в среднем на 10 %, прибыльность для собственников на 40 % [8]. Концепция EVA использовалась для оценки стоимости бизнеса как показатель эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, но исключительно недавно её начали применять в виде инструмента управления затратами, позволяющего уменьшить издержки, а также выявить непроизводительные затраты, не приносящие добавленной стоимости. Следовательно, имеется возможность говорить о финансовом механизме управления затратами на основе теории EVA (EVA-based cost management, EVA-BCM, EBCM), представляющая систему финансового управления, содержащую единую базу для принятия решений и позволяющую формировать, наблюдать, вести и оценивать принимаемые решения в ключевых добавления стоимости при оптимизации финансовых потоков.

Библиографический список

1. Хаирова, С.М. Внедрение интегрированных моделей оптимизации цепей поставок и формирование логистического сервиса в транспортных системах / С.М. Хаирова // Вестник СибАДИ. – 2013. – № 4 (32). – С. 163-170.

2. Хаиров, Б.Г. Ценообразование в российских отраслевых логистических сетях в условиях частно-государственного сотрудничества / Б.Г. Хаиров // РИСК: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2014. – № II. – С. 117-122.

3. Осипов, М.А. Концепция экономической добавленной стоимости в финансовом управлении российских компаний: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / М.А. Осипов. – М., 2004. – 125 с.

4. Ray, R., Russ T. Economic Value Added: Theory, Evidence, A Missing Link. Journal of Applied Corporate Finance, 2001. no 1.

5. McIntyre, E. Accounting choices and EVA. Business Horizons, 1999. no 1.

6. Щербакова, О. Методы оценки и управления стоимостью компании, основанные на концепции экономической добавленной стоимости / О. Щербакова // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 105-121.

7. Лапыгин, Ю. Управление затратами на предприятии. Планирование и прогнозирование, анализ и минимизация затрат: практ. руководство / Ю. Лапыгин, Н. Прохорова. – М.: Эксмо, 2007. – 102 с.

8. Biryukov V.V., Romanenko E.V., Khairov B.G., Khairova S.M. Optimization of Financial Flows of the Enterprise based on Logistical Approach. Indian Journal of Science and Technology, Vol 9(14). April 2016.

QUANTITATIVE METHODS FOR EVALUATING THE PERFORMANCE MECHANISM OF MANAGEMENT OF FINANCIAL FLOWS

S.M. Khairova, B.G. Khairov

Abstract. The article identifies factors rationalization of financial flows. Considered the content of the control mechanism of financial flows. The content of the financial and economic approach based on identifying what the maximum income can be obtained by alternative use of financial resources, which corresponds to the content of cash flow management mechanism. It was determined that the EVA theory, allows you to create, monitor, guide and evaluate decisions in the key value-adding in the optimization of financial flows.

Keywords: methods of performance evaluation, method of assessing the added value, financial flows, the control mechanism.

References

1. Hairnova S.M. Vnedrenie integrirovannykh modelej optimizacii cepej postavok i formirovanie logisticheskogo servisa v transportnyh sistemah / S.M. Hairnova [Introduction of the integrated models of optimization of chains of deliveries and formation of logistic service in transport systems]. *Vestnik SibADI*, 2013, no 4 (32). pp. 163-170.

2. Hairnov B.G. Cenoobrazovanie v rossijskikh otraslevykh logisticheskikh setjah v usloviyah chastno-gosudarstvennogo sotrudnichestva [Pricing in the Russian branch logistic networks in the conditions of public and private cooperation]. *RISK: Resursy*.

Informacija. Snabzhenie. Konkurencija, 2014, no II. pp. 117-122.

3. Osipov M.A. *Koncepcija jekonomicheskoy dobavlennoj stoimosti v finansovom upravlenii rossijskih kompanij: avtoref. dis. kand. ekon. nauk* [The concept of an economic value added in financial management of the Russian companies]. Moscow, 2004. 125 p.

4. Ray, R., Russ T. Economic Value Added: Theory, Evidence, A Missing Link. *Journal of Applied Corporate Finance*, 2001. no 1.

5. McIntyre, E. Accounting choices and EVA. *Business Horizons*, 1999. no 1.

6. Serbakova O. *Metody ocenki i upravlenija stoimost'ju kompanii, osnovannye na koncepcii jekonomicheskoy dobavlennoj stoimosti* [The methods of an assessment and management of the cost of the company based on the concept of an economic value added]. *Finansovyj menedzhment*, 2003, no 3. pp. 105-121.

7. Lapygin J.U., Prohorova N. *Upravlenie zatratami na predpriyatii. Planirovanie i prognozirovanie, analiz i minimizacija zatrat: prakt. Rukovodstvo* [Management of expenses at the enterprise. Planning and forecasting, analysis and minimization of expenses]. Moscow, JEksmo, 2007. 102 p.

8. Biryukov V.V., Romanenko E.V., Khairov B.G., Khairova S.M.. *Optimization of Financial Flows of the*

Enterprise based on Logistical Approach. Indian Journal of Science and Technology, Vol 9(14). April 2016.

Хаирова Саида Миндуалиевна (Россия, Омск) – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Управление качеством и производственными системами» ФГБОУ ВО «СибАДИ» (644050, г. Омск, пр. Мира д.5, e-mail: saida_hairova@mail.ru).

Хаиров Бари Галимович (Россия, Омск) – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Финансы и кредит», заместитель директора по научной работе Омского филиала Финансового университета при Правительстве РФ, (644001, г. Омск, ул. Масленникова, д.43, e-mail: hairov@bk.ru).

Said Khairova Mindualievna (Russian Federation, Omsk) – doctor of economics sciences, professor, of The Siberian State Automobile and Highway Academy (SibADI) (644050, Omsk, Mira, 5, e-mail: saida_hairova@mail.ru).

Khairov Bari G. (Russian Federation, Omsk) – candidate of economics sciences, Associate Professor of "Finance and Credit", Deputy Director for Research of the Omsk branch of the Financial University under the Government of the Russian Federation (644001, Omsk, Maslennikov, d.43, e-mail: hairov@bk.ru).

УДК 656.078

ИНТЕГРАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА, ЕГО ФОРМЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭФФЕКТА

Л.В. Эйхлер, А.А. Демиденко
ФГБОУ ВО СибАДИ, Россия, г. Омск.

Аннотация. Статья посвящена исследованию вопросов интеграционного взаимодействия хозяйствующих субъектов автомобильного транспорта с учетом теории самоорганизации. В статье обосновывается, что интеграция, с одной стороны, выступает объективным процессом, а с другой стороны является результатом сознательных управленческих решений руководителей автотранспортных предприятий при определяющей роли мотивационного фактора. Мотивы интеграции выражаются через направления деятельности объединений самоорганизации, посредством которых автотранспортные предприятия имеют возможность потенциального сокращения основных и накладных затрат. Предложен подход к оценке результатов их интегрированного взаимодействия.

Ключевые слова: грузовой автотранспортный комплекс, экономическое взаимодействие, объединения самоорганизации, хозяйствующие субъекты автомобильного транспорта, интеграция, теория синергетики.

Введение

Тенденции экономического развития рынка грузовых автотранспортных услуг последнего десятилетия характеризуются процессами организационной активности хозяйствующих субъектов автотранспортного

бизнеса (независимо от организационно-правовой формы и формы собственности), проявляющуюся в их экономической интеграции [1].

Всеобщий характер интеграционных процессов, происходящих не только на рынке