

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО БИЗНЕСА

А.А. Гусев

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва, Российская Федерация

Оценка экономической эффективности и целесообразности дальнейшей реализации – один из самых сложных и актуальных вопросов современного менеджмента инновационных проектов. Как объединить все тенденции и идеи в общую систему оценки эффективности? Самый простой способ ответить на этот вопрос – изобрести такие показатели эффективности, которые полностью соответствовали бы требованиям адекватных показателей оценки эффективности бизнеса и в то же самое время точно и адекватно отражали бы процесс создания добавленной рыночной стоимости. Направления дальнейших исследований в области оценки эффективности бизнеса призваны устранить целый ряд существующих проблем, которые можно объединить в два аспекта. Первый проблемный аспект связан с самим определением понятия «эффективность». Если рассмотреть ряд концепций и взглядов на оценку эффективности, то можно выявить их неоднозначность и нечеткость понятийного аппарата. Во-первых, необходимо точно определить предмет «оценки эффективности бизнеса» и ввести его в систему стратегического и оперативного управления в большинство компаний. Говоря об оценке эффективности, не стоит забывать, что само понятие «оценка» однозначно подразумевает под собой нечто измеримое, а значит – оценивать эффективность можно только в измеримых понятиях. Измерение эффективности – это процесс количественного измерения выполненного действия, а само измерение – процесс определения количества. Однако что же мы будем оценивать? Сам термин «оценка эффективности» очень многозначен. Мы привыкли в этом контексте чаще всего подразумевать «оценку эффективности инвестиционных проектов» или «оценку эффективности хозяйственной деятельности предприятия». В целом основные подходы к понятию оценки эффективности в экономической сфере сведены в таблице ниже.

Таблица 1 – Оценка эффективности: многообразие подходов к ее определению

Название подхода к оценке эффективности	Суть подхода	Основные критерии и показатели эффективности
Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия	Подход к эффективности деятельности с позиции традиционного финансово-экономического анализа. Эффективность понимается как результативность хозяйствования и раскрывает связь между затратами в процессе производства и его результатом. Предприятие работает эффективно, если доходы превышают расходы на производство. Показатель эффективности представляет собой отношение результата к затратам или ресурсам	В условиях плановой экономики – показатели производственной эффективности (производительность труда, фондоотдача и др.). В рыночной экономике – показатели финансовой эффективности (прибыль – лучший показатель эффективности и главная цель субъекта хозяйствования) и различные показатели рентабельности
Оценка эффективности инвестиционных проектов	Подход к эффективности деятельности с позиции инвестиционного анализа, на основе анализа инвестиционной деятельности компании	Показатели базируются на учетной величине денежных поступлений (простые статистические методы) или на дисконтированных доходах с учетом временной компоненты денежных потоков (которые близки к экономической оценке эффективности): – простой и дисконтированный срок окупаемости инвестиций; – индекс рентабельности (profitability index); – чистая приведенная стоимость (NPV); – внутренняя ставка доходности (IRR) и др.

Название подхода к оценке эффективности	Суть подхода	Основные критерии и показатели эффективности
Оценка экономической эффективности бизнеса	Подход к эффективности всего бизнеса с точки зрения стоимостных выгод заинтересованных в бизнесе сторон (чаще всего инвесторов или акционеров). Оценка эффективности рассматривается в контексте оценки и управления стоимостью бизнеса, и приращение стоимости является лучшим способом оценки эффективности деятельности компании в целом	Показатели: – фундаментальная стоимость или капитализация; – EVA, SVA и др.
Оценка эффективности с акцентом на внутренние или внешние процессы	Примеры: – оценка эффективности рынков (А. Дамодаран); – оценка эффективности внедрения и использования инноваций (А. Трифилова); – оценка эффективности с позиции совместного инвестирования средств участниками и эффективность вложения каждого из них, оценка эффективности компании при внедрении инновационного проекта (Ю. Косачев); – многосторонний взгляд на качественную оценку эффективности с различных сторон деятельности (организационный, кадровый, информационные и др. аспекты) компании (И. Проккопенко, Л. Макаревич); – оценка эффективности с точки зрения работы персонала, психологических аспектов управления, взаимодействия людьми и др. (Огарев, Армстронг)	

В настоящей статье под оценкой эффективности будем понимать, прежде всего, оценку экономической эффективности бизнеса или то, что в переводе с английского означает Performance Measurement.

Возвращаясь к теоретическим постулатам эффективности, среди главных факторов, способствующих росту экономической эффективности бизнеса, можно назвать следующие:

- внедрение современных методов оценки эффективности менеджмента;
- контроль эффективности менеджмента.

При этом значимыми критериями оценки эффективности управления являются:

- качество планирования;
- скорость и качество принятия решений;
- контроль и мотивация выполнения решений;
- прозрачность управленческой информации и ее причинно-следственная связь, иными словами, информация

должна формироваться и прогнозироваться на всех уровнях управления.

Итак, оценка эффективности – это нечто большее, чем количественное измерение достигнутых результатов и процессов функционирования.

Главный же вопрос оценки эффективности в современных условиях должен звучать так: можно ли делать верные оценки экономической эффективности, пользуясь наиболее широко распространенными показателями измерения эффективности?

Второй проблемный аспект имеет несколько иной характер. Известно, что существуют попытки измерять эффективность функционирования компании с помощью двух типов показателей – единичных и множественных.

Оценка с помощью единичного показателя выполняется либо с помощью какого-либо показателя стоимости компании (EVA, MVA), либо с помощью некоторого интегрированного показателя. Но основной вопрос заключается в том, каким образом свести в один показатель показатели финансового (выражаемые через денежные потоки) и нефинансового характера?

На данный момент не существует ни одной успешной попытки создания подобного критерия.

В настоящее время преобладают точки зрения, что, скорее всего, ни один единичный показатель не способен отразить все аспекты, влияющие на эффективность бизнес-системы, и использование множественных показателей оценки эффективности предпочтительнее, но и здесь существуют проблемы: чем больше показателей, тем сложнее собирать данные для их измерения, разрабатывать методики и системы их измерения, комбинировать эти показатели в агрегированную оценку общей эффективности и т. д.

В таблице 2 сравниваются все наиболее известные и часто применяемые (за исключением АВРА) в настоящее время системы оценки эффективности на основе преобладающих типов показателей.

Ярко выраженное наличие определенного свойства из крайней левой графы фиксируется знаком «+», отсутствие свойства – знаком «-», неопределенность или возможность различных характеристик в зависимости от специфики бизнеса, качества управления и прочих факторов фиксируется знаком «+/-».

Следует сказать, что характеристики систем оценки эффективности выносились согласно их техническим аспектам и использования в большинстве компаний, и, конечно, могут быть отличными в условиях какой-то конкретной организации.

Таблица 2 – Анализ существующих методик оценки эффективности бизнеса

Требования к идеальным показателям оценки эффективности	Финансовые показатели (ROA, ROI, ROS, ROE, NPV, EBIT, PE и др.)	Показатели рыночной и добавленной стоимости (EV, MVA, EVA и др.)	Нефинансовые показатели (удовлетворенность персонала, клиентов и др.)	Сбалансированная система показателей	Показатели затрат и стоимости бизнес-процессов (посредством ABC)	Показатели в системе комбинированной оценки EVA-BSC-ABC	Показатели клиентской рентабельности ABPA
1. Минимальность показателей	+	+	-	-	-	-	+
2. Охват прошлого и текущего состояния бизнеса	+	+	+	+	+	+	+
3. Охват будущего состояния бизнеса	-	+	+	+	«+/-»	+	+
4. Взаимосвязь со стратегией и ключевыми факторами успеха	-	+	«+/-»	+	-	+	+
5. Учет интересов всех заинтересованных сторон	-	«+/-»	-	«+/-»	«+/-»	+	-
6. Значимость, адекватность, последовательность и стабильность показателей, установление целевых значений	+/- (в зависимости от компетентности менеджмента и специфики бизнеса)						
7. Возможность распространения по всем уровням организации	-	-	-	+	+	+	+
8. Возможность объединения в сводные показатели и детализации в частные показатели	+	-	-	-	+	-	+
9. Применимость к компенсации и персоналу	+	+	-	-	-	+	+
10. Простота внедрения	+	+	-	-	-	-	-
ИТОГО (не считая «+/-»)	5 «+» 4 «-»	6 «+» 2 «-»	2 «+» 6 «-»	4 «+» 4 «-»	3 «+» 4 «-»	6 «+» 3 «-»	7 «+» 2 «-»

На основании данных таблицы можно считать, что наиболее близкими к идеальной на настоящем этапе развития менеджмента является системы оценки эффективности бизнеса на основе ABPA, а также EVA (и логично напрашивается идея о возможности их объединения).

Процесс создания идеальных показателей эффективности постоянно продолжается, появляются новые авторские подходы к исследованию и измерению проблем оценки эффективности бизнеса, интенсивно на рынок выходят новые публикации, посвященные усовершенствованным методикам и технологиям оценки эффективности бизнеса и повышения его стоимости. Автор настоящей статьи решил не отставать от своих коллег и в качестве возможного ответа на вопрос о дальнейших направлениях в области исследования эффективности бизнеса предлагает пример того, как может выглядеть оценка эффективности бизнеса будущего, используя интеграцию наиболее перспективных из известных оценочных технологий эффективности.

В [1] было установлено, что главной целью управления компанией является увеличение ее рыночной стоимости, а эффективность деятельности компании определяется величиной ее приращения. Таким образом, рыночная стоимость компании и оценка ее экономической эффективности тесно взаимосвязаны между собой.

В соответствии с тем, что было установлено в [2], для управления стоимостью наиболее целесообразно использовать показатели на основе экономической прибыли, которые, с одной стороны, в наибольшей степени коррелируют с рыночной оценкой стоимости, а с другой стороны, могут быть использованы в оперативном управлении компанией. Эффективность системы VBM может быть достигнута при подчинении всех значимых управленческих решений единой цели, что предполагает наличие единого критерия, на основе которого строится и оценка эффективности, и система мотивации топ-менеджмента, в качестве которого в современных российских условиях, учитывая высокую степень распространности, апробирования и доверия к нему, автор считает целесообразным использование показателя EVA. Основное преимущество его применения в рамках управления стоимостью компании связано с адекватным и нетрудоемким определением с помощью данного показателя степени достижения фирмой цели по увеличению рыночной стоимости.

Таким образом, показатель EVA отражает успехи менеджмента по достижению стратегической цели бизнеса – максимизации стоимости компании. При этом задача определения рычагов воздействия на стоимость сводится к определению финансовых факторов, которые в наибольшей степени влияют на экономическую добавленную стоимость.

Все ключевые финансовые факторы EVA можно разбить на две группы:

- показатели, отражающие эффективность операционной деятельности,
- показатели, отражающие эффективность инвестиционной и финансовой деятельности.

Такое разделение показателей выражает различные способы закрепления ответственности за их достижение. Так, эффективность операционной деятельности отражает результаты основной деятельности компании по увеличению продаж, снижению издержек или повышению производительности. Предполагается, что улучшение данных показателей в подобающей степени может быть достигнуто за счет деятельности операционного персонала, занятого непосредственно на производстве, а также в зоне обслуживания потребителей. Эффективность инвестиционной деятельности отражает эффективность инвестиционных проектов, связанных с инвестированием денежных средств в реальные активы на срок более одного года. Как правило, данная группа показателей закрепляется за директором по стратегии и директором по маркетингу, поскольку именно они часто принимают решения о расширении бизнеса и стимулировании продаж. Группа показателей эффективности финансовой деятельности фактически представляет собой прерогативу финансового директора и отражает эффективность его работы по привлечению различных источников финансирования компании, размещению свободных денежных средств на фондовом рынке и управлению оборотным капиталом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев, А.А. Стоимость бизнеса в системе оценки стратегических управленческих решений / А.А. Гусев. – М.: РИОР, 2012.
2. Гусев, А.А. Эффективность бизнеса в стоимостной оценке стратегических решений / А.А. Гусев. – М.: Локус Станди, 2012.