

价值链会计业绩评价系统的构建

池海文

(广东财经职业学院 广州 510420)

【摘要】 建立一个结合企业内外部价值链的反映核心企业及其价值链增值情况的业绩评价系统,将为价值链企业提供有用的价值信息,并能为整个价值链的增值服务。本文从价值链的核心企业出发,构建一套全面评价内部价值链和外部价值链价值活动的指标体系。

【关键词】 价值链 价值链会计 业绩评价

传统的业绩评价指标体系虽然能够综合反映企业业绩,却不能揭示企业业绩或者说价值增值的驱动因素,只强调企业的内部评价,忽视了对企业外部环境的分析。

价值链会计的业绩评价体系除了关注有关价值链的财务指标,还重视评价企业为利益相关者价值传递的程度。利益相关者选择特定的企业与之建立关系,目的是希望将来能获得更多的价值增值。因此,价值链会计应综合考虑进入企业价值链的所有价值信息,包括财务信息和非财务信息,以建立一个内外结合的、对财务状况和经营成果定期进行揭示、分析的事后考评体系。

一、价值链会计业绩评价指标体系的构建

价值链会计下的评价指标体系主要是用于评价价值链各成员企业通过信息协调和共享,在价值链基础设施、人力资源和技术开发等内外资源的支持下,通过物流管理、生产操作、市场营销、顾客服务、信息开发等活动增加和创造的价值总和。其中“价值总和”由顾客价值和价值链价值两个部分组成。前者是外部消费者通过购买产品或接受服务获得的价值,它由基本价值和额外价值组成;后者是价值链各成员企业通过各种活动创造的价值,它由每种活动单独产生的价值和共同产生的价值以及价值链满足顾客需求的能力所组成。

价值链会计以价值链联盟为研究对象,揭示的是从单一核心企业扩展到整个价值链联盟的价值增值活动,反映了核心企业及其上下链节点之间的关系。为了综合、全面地分析价值链联盟的业绩,需要将价值链会计的业绩评价指标体系分为三个层次:第一层次是对核心企业的业绩评价,这是价值链业绩评价的重点;第二层次是对核心企业与其上下链节点之间的业务流程和关系进行评价;第三层次是对外部价值链整体业绩的评价。

二、价值链会计业绩评价的具体指标

1. 对核心企业的业绩评价。对于核心企业的价值活动进行评价,大多企业选取了经济增加值(EVA)和平衡计分卡(BSC)这两种业绩评价工具。

(1)用EVA指标来衡量企业的未来价值创造能力。EVA是

指在一定会计期间企业使用一定量的资产创造的全部收益减去该资产使用成本后的余额。 $EVA = \text{调整后的税后经营利润} - \text{资本投入额} \times \text{加权平均资本成本率}$ 。按照传统会计理论,企业的市场价值主要取决于每股盈利和市盈率水平,而EVA则要求企业管理者将更多的精力投入到增加他们的现金流价值,这比仅仅注重收益的增长更重要。从理论上讲,由于EVA认为只要一项业务的投资收益超过其资本成本就意味着这项业务为股东创造了价值,因此未来预期EVA贴现与未来预期自由现金流贴现基础上的净现值等价,为股东创造价值可以表述为未来预期EVA现值最大化。

EVA能够准确评价企业内部各业务单元的业绩,公司管理层在评价各业务单元经营业绩时,将每一个业务部门视为独立部门,根据其EVA创造情况决定各业务单元的重新组合,以EVA作为内部各业务单元业绩评估和经营者奖励的依据。同时,EVA能够使不同风险业务的业绩具有可比性,在运用EVA评估企业内部各业务单元的业绩时,EVA评价指标在剔除风险因素的基础上,可以使不同风险业务的业绩具有可比性,从而对企业现有业务的价值创造能力以及将要从事的业务的价值创造能力进行综合比较,最终选择应该从事的业务,实现业务的多元化和业务组合的合理化。

(2)运用BSC综合评价企业的经营业绩。BSC从财务、顾客、内部业务流程、学习与成长等四个方面入手,根据企业生命周期不同阶段的实际情况和采取的战略,设计适当的评价指标并赋予不同的权重。财务方面指标包括:经济增值率、净资产收益率、资产负债率、投资报酬率、销售利润率、应收账款周转率、存货周转率、营业净利润和现金流量净额等;顾客方面指标有:市场份额、顾客保持率、顾客取得率、顾客满意度、顾客盈利率;内部业务流程方面指标有:产品制造周期、产品质量等级、产品设计水平、工艺改造能力、新产品开发能力、生产能力利用率、机器完成率、产品退货率、产品保修期限等;学习与成长方面指标有:职工满意度、职工保持率、职工工作效率、职工知识水平、职工的培训次数、管理水平、研究开发费用增长率、信息系统更新程度等。

BSC认为,管理者只有注重所有的利益相关者并使他们的利益最大化,才能使企业价值达到最大化。它从战略管理的角度来分析企业价值创造的动因,将非财务指标和不可量化指标融入传统的财务指标体系,形成一个较完整的评价系统,并且在整个评价系统中弱化了财务指标的重要性,强调了顾客满意度、市场占有率、员工满意度、内部业务流程等指标的重要性,考虑了企业价值创造的方方面面。通过应用BSC,企业管理者能够计量和控制企业及其内部各部门如何为现在和未来的客户创造价值,如何提高内部生产能力,以及如何为提高未来业绩而对员工、信息系统进行投资。BSC作为一种评估和管理工具,是将财务指标和非财务指标结合得比较好的业绩评价体系。

2. 对企业价值链业务流程的评价。

(1)产销率指标(R_{ps})。产销率指标是指一定时期内价值链各节点已销售的产品数量和已生产产品的数量的比值。产销率指标又可以分成两个具体的指标:①价值链节点企业产销率指标(R_{jps})。该指标反映的是价值链节点企业在一定时间内的经营状况,其表达式为: $R_{jps}=S_j/P_j$ 。 S_j 表示一定时间内节点企业已销售产品数量; P_j 表示一定时间内节点企业已生产产品数量。②价值链核心企业产销率指标(R_{hps})。该指标反映价值链核心企业在一定时间内的经营情况,其表达式为: $R_{hps}=R_h/P_h$ 。 R_h 表示核心企业一定时间内已销售的产品数量; P_h 表示一定时间内生产的产品数量。

该指标反映的是价值链资源的有效利用程度,产销率越接近1,说明资源利用程度越高。同时,该指标也反映了价值链库存水平和产品质量,其值越接近1,说明价值链成品库存量越小,产品的质量也越好。

(2)产需率指标(R_{pq})。产需率指标是指一定时间内价值链各节点企业已生产产品数量(或提供的服务)与其下游节点企业对该产品(或服务)的需求量的比值。产需率指标具体分为两个指标:①价值链节点企业的产需率指标(R_{jpq})。其表达式为: $R_{jpq}=P_j/Q_j$ 。 P_j 表示一定时间内节点企业已生产产品数量; Q_j 表示一定时间内上游企业对该产品的需求量。该指标反映上下节点企业之间的供需协调关系。产需率越接近1,说明上下节点企业之间的供需关系越协调,准时交货率越高,反之则说明企业的生产管理存在一定的问题。②价值链核心企业产需率指标(R_{hpq})。其表达式为: $R_{hpq}=P_h/Q_h$ 。 P_h 表示一定时间内核心企业已生产产品的数量; Q_h 表示一定时间内该产品的市场需求量。若该指标数值大于1,表明价值链整体的生产能力较强,能快速响应市场的需求,具有较强的市场竞争能力;若该指标数值小于1,说明价值链生产能力不强,不能快速地响应市场的需求。

(3)产品出产(或服务)循环指标。价值链产品出产(或服务)循环期指价值链各节点企业产品出产(或服务)节拍或出产间隔时间。该指标可反映各节点企业对其下游节点企业需求的响应程度。循环期越短,说明快速响应能力越强。

3. 对价值链上下节点企业间关系的评价。

(1)准时交货率指标。准时交货率指标是指一定时期内价

值链各节点企业准时交货(或服务)次数占总交货次数的百分比。准时交货率低,说明企业生产管理跟不上价值链运行要求,反之则说明价值链生产(服务)能力强,企业生产管理水平高。

(2)成本利润率指标。成本利润率是指价值链各节点企业单位产品(服务)净利润占产品(服务)总成本的百分比。产品(服务)成本利润率越高,说明价值链的盈利能力越强,企业的综合管理水平越高。

(3)满意度指标。为能综合反映价值链内上下游相邻企业之间的关系,下游企业有必要对上游企业的上述指标各赋予一个权数 α 、 β 、 γ ,且满足 $\alpha+\beta+\gamma=1$ 。下游企业满意度= $\alpha\times$ 上游企业准时交货率+ $\beta\times$ 上游企业成本利润率+ $\gamma\times$ 上游企业产品质量合格率。满意度指标低,说明该供应商的运营绩效差,生产能力和管理水平低,并且影响下游企业的正常运营,从而也对整个价值链产生了不良影响。在价值链管理中,应把这种满意度指标低的节点企业作为管理重点,要么进行全面整改,提升下游企业的满意度,要么重新选择和补充新的供应商。

4. 外部价值链整体业绩评价。在工业经济向网络经济转变的过程中,企业从竞争到合作、由“零和”到“共赢”成为企业经营战略的一种基本思路。企业间通过合作最大限度地提高用户满意水平,达到“双赢”的效果。这种合作关系减少了浪费和重复,提高了价值链的效率;有效地降低了各种风险,价值链上的各企业通过更广泛的销售和生产信息共享,可以减少与存货投机相关的大量风险,并使得供需不平衡的风险降低;价值链各成员企业之间的相互信任,减少了频繁谈判等所带来的大量交易成本;通过合作,可以充分利用合作双方的比较优势,获得协同效应。基于价值链的合作关系的评价标准要考虑合作企业之间的效率、协调性、柔性化程度及战略伙伴关系这四个方面的。

前述准时交货率指标、成本利润率指标、满意度指标分别反映了核心企业与上下链节点之间的协调能力及核心企业的盈利能力;产销率指标、产需率指标、产品出产(或服务)循环指标则分别反映了各节点企业之间的协调性、柔性及效率,但是这些指标都只能反映外部价值链某一方面的业绩,无法反映其整体业绩情况。因此,对于外部价值链整体业绩的评价需要综合考虑外部价值链的效率、协调性、柔性化程度及战略伙伴关系,并融合财务指标和非财务指标,来建立整个外部价值链业绩评价指标,然后采用模糊评价工具对选定指标进行数据处理,根据得出的结果来对外部价值链整体绩效进行评价。其中效率指标主要考虑节点企业的准时交货率、产销率、成本利润率;协调性指标中包括节点企业间的信息沟通情况、产需率;柔性化程度则包括价值链协作的反应速度、产品出产循环指标;战略伙伴关系指标要考虑满意度、价值链规划的执行情况以及价值链对信息反馈的有效性。

主要参考文献

1. 阎达五.价值链会计研究:回顾与展望.会计研究,2004;2
2. 迈克尔·波特著.陈小悦译.竞争优势.北京:华夏出版社,1997