



Виктор Галасюк, к.э.н.
управляющий партнер консалтинговой компании *Axerly LLC* (Москва),
партнер консалтинговой группы «КАУПЕРВУД» (Украина);
galasyuk@axerly.com, vit@galasyuk.com

Современный анализ без синтеза – это мощное оружие...
лишенное точной системы наведения.

Миф о пользе финансового анализа, или Манифест финансового синтеза

БРЕМЯ ТРАДИЦИЙ

В АНАЛИЗЕ мы, пожалуй, достигли совершенства. Любой предмет мы способны разобрать на мельчайшие составляющие. Впрочем, эти составляющие мы затем, в свою очередь, можем разобрать на еще более мелкие «детали»... И это тоже еще не предел наших аналитических возможностей. Такова, в общем-то, сама идея анализа – мысленная или реальная декомпозиция целого на составные части.

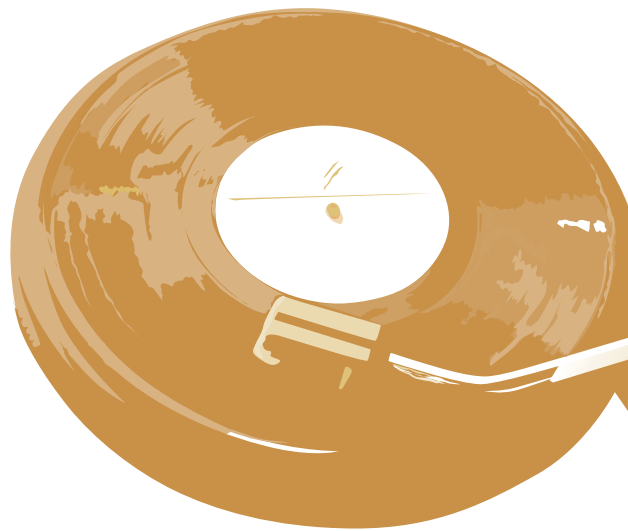
Мощнейший инструментарий позволяет дойти до «песчинок», «молекул» и «атомов» практически в любом вопросе. Сфера бизнеса не исключение. Причем тут мы имеем как минимум три «ветви» анализа – финансовый, экономический и инвестиционный. Именитые ученые посвящают им книги, статьи, диссертации. Искушенные практики «эксплуатируют» их в профессиональных отчетах – аудиторских, оценочных и других. Да что уж говорить, если по всему миру в высших учебных заведениях и бизнес-школах существуют одноименные учебные дисциплины, кафедры называют «в честь» анализа и его «ветвей», а профессии «финансовый аналитик» и «инвестиционный аналитик» звучат гордо и оплачиваются соответственно.

Авторитет источников и интенсивность употребления таких терминов, как финансовый анализ, снизила критичность нашего восприятия до предела. А ведь что мы имеем на самом деле? Если взглянуть правде в глаза, в результате финансового анализа, чаще всего, мы имеем информацию сколь подробную, столь же и бесполезную. В общем-то, это вполне закономерно, и дело тут вовсе не в несовершенстве или нехватке аналитического инструментария. Аналитические средства у нас как раз в избытке, синтез – вот что в дефиците.

БИЗНЕС - ЭТО ИСКУССТВО

ВЫ НИКОГДА НЕ ЗАДУМЫВАЛИСЬ, почему многие бизнесмены часто с некоторым скепсисом, иронией или даже раздражением относятся к бизнес-консультантам и всякого рода аналитикам?

78



Природа этого факта вовсе не тривиальна. Дело отнюдь не в недостатке компетентности, глубины знаний или отраслевого опыта. Все дело в направленности мышления.

Австрийский писатель Карл Краус в начале XX века заметил: «Наука – это спектральный анализ; искусство – синтез света». Так вот, бизнес – это все-таки больше искусство, чем наука. Основная направленность тут – синтез, созидание, интеграция.

Бизнесмен каждый день в силу своих сил и возможностей занимается тем, что собирает воедино ранее разрозненные и часто несовершенные элементы – не всегда новое и эффективное оборудование, не всегда достаточно квалифицированный и мотивированный персонал, вечно дефицитные финансовые ресурсы, личные связи, которым он не всегда может доверять «на все сто» и т. д. И собирает он их и связывает воедино (синтезирует) ради получения своего бизнес-шедевра – прибыли. Процесс такого синтеза отчасти интуитивен, отчасти же – осознан и планомерен. Но главное – его направленность. Всегда – от частей к целому.

МИР ПОД МИКРОСКОПОМ

АНАЛИТИК традиционно идет в диаметрально противоположном направлении – от целого к отдельным составляющим. Все глубже и глубже погружаясь в какой-то отдельный вопрос или аспект бизнеса, он видит его все четче и детальнее. И, к сожалению, очень часто при этом от него ускользают не только другие важные вопросы, но и понимание ситуации в целом. И когда так случается, бизнесмены (заказчики) это понимают, и это им не нравится. Они, конечно же, хотят, чтобы их консультанты обладали более глубоким и широким видением (иначе консультанты просто не понадобились бы). Вместе с тем бизнесмены также хотят, чтобы их консультанты «мыслили в том же направлении», что и они сами. Поэтому, кстати, «аналитический склад ума» зачастую довольно сомнительный комплимент.

Детальное видение (результат анализа) само по себе вовсе не благо для бизнеса. Без правильного синтеза оно может ввести в заблуждение, повести не по тому пути, просто погубить бизнес. Попробуйте сходить в магазин, глядя на мир через микроскоп.

Сказанное вовсе не отменяет необходимости анализа в бизнесе и не умаляет его роли. Однако следует признать, что современный анализ без синтеза – это мощное оружие... лишённое точной системы наведения. Причем оттого, что результаты, например, финансового анализа нерелевантны, они в лучшем случае оказываются бесполезными (например, когда при оценке бизнеса анализ – сам по себе, а прогноз и оценка – сами по себе), а в худшем – опасными (например, когда в результате анализа кредит предоставляется тому, кому его нельзя было предоставлять или же наоборот).

ОТ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА К ФИНАНСОВОМУ СИНТЕЗУ

ЛЮБОЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ по своей природе основывается на синтезе, независимо от того, признаем мы это или нет и производим ли мы этот синтез интуитивно или же сознательно. В связке «анализ-синтез» решающая роль должна оставаться за синтезом, а анализ должен играть важную, но все же подчиненную роль. Отчетливо понимая это, а также осознавая существующий дисбаланс, при котором анализ неуклюже «правит бал», а синтез незаслуженно забыт, исходя из собственного бизнес-опыта, в 2010 году мы предложили новую прикладную концепцию – финансовый синтез и сами начали активно применять ее на практике. Более подробную информацию о технике финансового синтеза, ключевых сферах его применения и конкретных примерах использования (в сопоставлении с традиционным финансовым анализом) вы сможете узнать в последующих выпусках ФД и на сайтах www.axerly.com и www.galasyuk.com.

