

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

В.А. Кунин,

профессор кафедры международных финансов и бухгалтерского учета
Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики,
доктор экономических наук
v.kunin@inbox.ru

О.А. Тарутько,

старший преподаватель кафедры международных финансов и бухгалтерского учета
Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики
Oleshka_enfield@mail.ru

В статье раскрыто содержание системы показателей конкурентоспособности предпринимательских структур. Предложен подход к построению системы показателей конкурентоспособности на основе индикаторов сбалансированной системы показателей. Показана связь применяемых в динамическом методе показателей конкурентоспособности с ключевыми показателями сбалансированной системы. Предложено ввести в систему показателей конкурентоспособности показатели инновационного потенциала и даны рекомендации по учёту этих показателей при определении интегрального показателя конкурентоспособности предпринимательских структур.

Ключевые слова: конкурентоспособность, предпринимательская деятельность, предпринимательская структура, эффективность, инновационный потенциал, сбалансированная система показателей

УДК 330.3 ББК 65.29

В системе обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур необходимо наличие объективного инструментария оценки уровня конкурентоспособности. Число показателей и параметров, связанных с процессом обеспечения и оценки конкурентоспособности предпринимательских структур, достаточно велико. Учесть всю совокупность таких показателей не представляется возможным. В связи с этим в рамках методики оценки конкурентоспособности предпринимательских структур есть место лишь для некоторых наиболее важных показателей конкурентоспособности, которые могут быть рассмотрены как индикаторы уровня конкурентоспособности предпринимательской структуры [3, с.93–94].

Исследования, направленные на разработку и исследование методов оценки конкурентоспособности предпринимательских структур нашли отражение в работах таких авторов как Р.А. Фахрутдинова, Г.Л. Азова, А.Ю. Юданова, Л.И. Кравченко, Т.И. Николаевой и других. Однако в работах этих авторов и других работах, посвящённых проблематике оценки конкурентоспособности отсутствует единство применяемых методов оценки. Наиболее простым и в то же время достаточно детально проработанным методом оценки конкурентоспособности предпринимательских структур является динамический метод. Этот метод является эффективным инструментом оценки, в основе которого лежит необходимость определения коэффициентов операционной эффективности и стратегического позиционирования [8, с.205]. Построение перечня показателей, позволяющего определять интегральный показатель конку-

рентоспособности предпринимательских структур, требует внесения ряда корректировок в динамический метод оценки конкурентоспособности.

Взаимосвязь ключевых показателей эффективности предпринимательской деятельности. Хорошей базой для построения объективной системы показателей конкурентоспособности предпринимательских структур является известная концепция сбалансированной системы показателей (ССП), предложенная Р.Капланом и Д.Нортоном в конце 80-х годов XX века. Данная система представляет собой инструмент стратегического и оперативного управления, целью которого является построение взаимосвязи между стратегическими целями предпринимательской структуры, бизнес-процессами и деятельностью персонала на всех уровнях управления, а также осуществление контроля за реализацией стратегии предпринимательской структуры [1, с.361].

В классическом виде сбалансированная система показателей включает в свой состав 4 проекции, основанные на стратегически важных аспектах деятельности предпринимательской структуры, а именно: «Финансы», «Клиенты и внешнее окружение», «Внутренние бизнес-процессы», «Обучение и рост» [4, с.82]. На рис.1 представлена иллюстрация базовой схемы сбалансированной системы показателей.

В качестве основного (ключевого) элемента проекции «Финансы» целесообразно использовать отклонение коэффициента устойчивого роста от планового значения [6, с.141]. Обеспе-

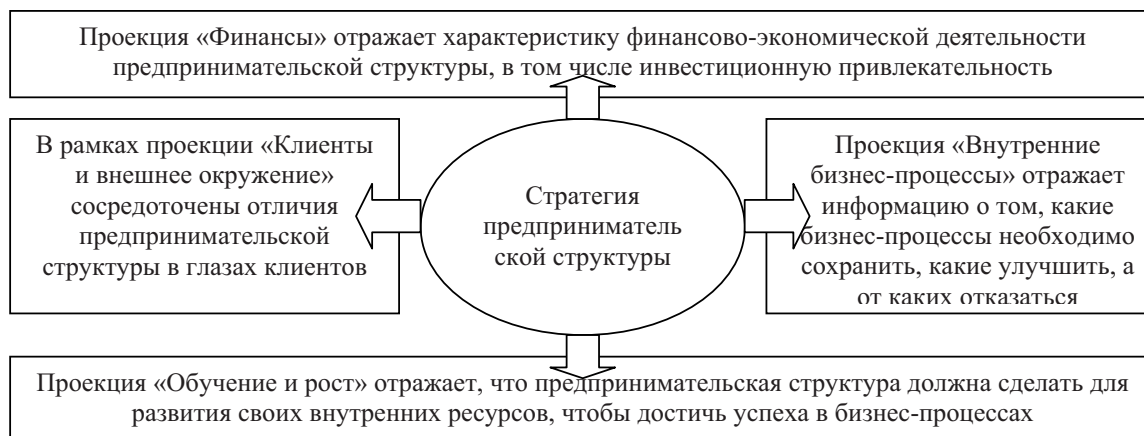


Рис.1. Базовая схема сбалансированной системы показателей

чение требуемых значений коэффициента устойчивого роста, позволяет предпринимательской структуре достигнуть устойчивых и стабильных темпов повышения рыночной стоимости бизнеса и поддерживать его конкурентоспособность. Однако, формальное следование данной цели фокусирует внимание руководства предпринимательской структуры на краткосрочные результаты, что может препятствовать осуществлению вложений, направленных на её инновационное развитие в будущем.

Как показано в [4, с.44], коэффициент устойчивого роста определяется финансовой рентабельностью (рентабельностью собственного капитала) предпринимательской структуры и ее дивидендной политикой. Одновременно, финансовая рентабельность, определяемая по чистой прибыли, может временно сокращаться при осуществлении действий, направленных на развитие, и требующих в течение определенного периода времени дополнительных расходов, связанных с необходимостью расчёта за кредитные ресурсы, привлечённые для этих целей. В частности такая ситуация возникает при реализации инвестиционных проектов модернизации производства, внедрения новых технологий, обновления парка транспортных средств и т.п., Временное снижение коэффициента устойчивого роста под воздействием вышеуказанных причин не является негативным фактором. В то же время, при отсутствии подобных причин, снижение коэффициента устойчивого роста следует рассматривать как неблагоприятное для конкурентоспособности предпринимательской структуры изменение. Разложение коэффициента устойчивого роста может быть представлено в следующем виде [там же]:

$$K_{yp} = P_{ск} \times (1 - K_{дв}), \quad (1)$$

где K_{yp} — коэффициент устойчивого роста; $P_{ск}$ — рентабельность собственного капитала; $K_{дв}$ — коэффициент дивидендных выплат, определяемый долей дивидендных выплат в чистой прибыли.

Эффективное реинвестирование средств в развитие предпринимательской структуры должно способствовать росту финансовой рентабельности и, как следствие, повышать коэффициент устойчивого роста.

В связи с тем, что эффективность предпринимательской деятельности неразрывно связана с показателями рентабельности, формирование показателей более низких уровней будем проводить по результатам факторного разложения показателей рентабельности, определяющих показатели более высоких

уровней. Рентабельность собственного капитала может быть представлена следующим образом [там же]:

$$P_{ск} = P_A \times K_{фз}, \quad (2)$$

где P_A — рентабельность активов (экономическая рентабельность); $K_{фз}$ — коэффициент финансовой зависимости.

Рентабельность активов, по сути, представляет собой один из важнейших показателей, характеризующих конкурентоспособность предпринимательских структур. Чем выше рентабельность активов, тем большую прибыль в расчете на один рубль имущества получает предпринимательская структура за заданный промежуток времени и тем более быстрыми темпами растет капитал предпринимательской структуры.

Коэффициент финансовой зависимости отражает величину совокупного капитала предпринимательской структуры на один рубль собственного капитала. Данный показатель тесно взаимосвязан с политикой в области привлечения заемного капитала. Чем агрессивней такая политика, тем выше финансовая зависимость предпринимательской структуры от заемного капитала. Факторное разложение рентабельности активов имеет вид [там же, с.92]:

$$P_A = P_{пп} \times K_{оа}, \quad (3)$$

где $P_{пп}$ — рентабельность продаж по чистой прибыли, характеризуемая величиной чистой прибыли на рубль выручки;

$K_{оа}$ — коэффициент оборачиваемости активов, характеризующий ресурсоотдачу и определяемый величиной выручки на рубль активов.

На рентабельность продаж и коэффициент оборачиваемости активов существенное влияние оказывают ценовая и маркетинговая политики предпринимательской структуры и политика управления качеством. Кроме того, на рентабельность продаж значительное влияние оказывает политика управления издержками и политика привлечения заемного капитала. Рентабельность продаж и коэффициент оборачиваемости активов — зависимые показатели. В частности, увеличение затрат на рекламу и PR способствует росту выручки, но при недостаточной эффективности рекламы и PR акций может повлечь за собой снижение коэффициента оборачиваемости активов. Причём, если относительное снижение этого коэффициента будет по абсолютной величине больше относительного увеличения рентабельности продаж, рентабельность активов снизится и, как следствие, снизится конкурентоспособность.

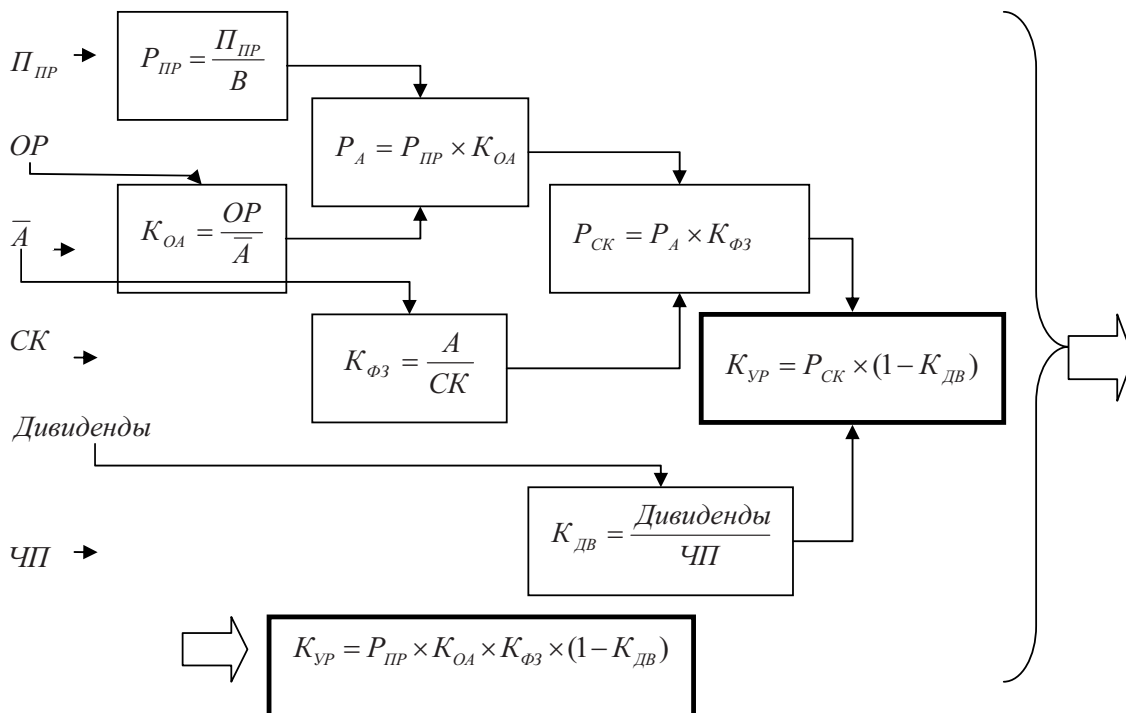


Рис. 2. Модель взаимосвязи ключевых показателей эффективности предпринимательской деятельности и темпов развития бизнеса

Данное обстоятельство отражает необходимость постоянного контроля тенденций изменения значений каждого из этих показателей при реализации мер, направленных на повышение одного из них. Как показано в источнике [5, с.202], условие роста экономической рентабельности при увеличении коэффициента оборачиваемости активов имеет вид:

$$b < K_{II}, \quad (4)$$

где b — коэффициент роста выручки; K_{II} — коэффициент роста условно постоянных издержек.

Отсюда следует, что если темп роста выручки превышает темп роста условно постоянных издержек, рентабельность активов растёт и реализация такой стратегии роста выручки повышает эффективность предпринимательской деятельности и конкурентоспособность предпринимательской структуры.

Проверка условия (4) позволяет обеспечить превентивную оценку целесообразности той или иной стратегии роста выручки с точки зрения её влияния на рентабельность активов и конкурентоспособность.

Из выражений (1)–(3) следует четырёхфакторное разложение коэффициента устойчивого роста, которое имеет вид:

$$K_{ур} = P_{ПП} \times K_{ОА} \times K_{ФЗ} \times (1 - K_{ДВ}) \quad (5)$$

Вышеуказанные зависимости наглядно отображены в модели взаимосвязи ключевых показателей эффективности предпринимательской деятельности и темпов развития бизнеса, представленной на рис.2.

Таким образом, проанализировав рис. 2, можно сделать вывод, что рентабельность продаж оказывает существенное влияние на формирование коэффициента устойчивого роста, являющегося интегральным показателем проекции «Финансы».

Анализ взаимосвязи ключевых показателей динамического метода оценки конкурентоспособности и индикаторов сбалансированной системы показателей. Динамический метод оценки конкурентоспособности основывается на расчёте операционной эффективности и стратегического позиционирования. В рамках данного метода операционную эффективность предлагается рассчитывать как отношение выручки к полной себестоимости, во избежание искажения найденных показателей при убыточности исследуемой предпринимательской структуры и прибыльности выборки и, наоборот, прибыльности исследуемой предпринимательской структуры и убыточности предприятий, включенных в выборку. Согласно динамическому методу оценки конкурентоспособности, операционная эффективность рассчитывается следующим образом:

$$r = \frac{B}{СЕБ_{полн}}, \quad (6)$$

где r — операционная эффективность; B — выручка от реализации продукции, работ, услуг; $СЕБ_{полн}$ — полная себестоимость реализованной продукции, произведенных работ, оказанных услуг [2].

Тогда рентабельность продаж $P_{ПП}$ можно представить следующим образом:

$$P_{ПП} = \frac{\Pi_{ПП}}{B} = \frac{r - 1}{r}, \quad (7)$$

где $\Pi_{ПП}$ — прибыль от продаж.

С учетом выражений (6) и (7) получаем:

$$r = \frac{B}{СЕБ_{полн}} = \frac{B}{B - \Pi_{ПП}} = \frac{1}{1 - \frac{\Pi_{ПП}}{B}} = \frac{1}{1 - P_{ПП}} \quad (8)$$

Исходя из зависимостей, представленных на рис.2 и выражений (6)–(8), можно сделать вывод, что рентабельность продаж не только оказывает существенное влияние на формирование коэффициента устойчивого роста, но также является фактором операционной эффективности, который отражен в динамическом методе оценки конкурентоспособности предпринимательских структур. Показатель рентабельности продаж выступает в качестве взаимосвязывающего звена между операционной эффективностью, на которой базируется динамический метод, и коэффициентом устойчивого роста, который может рассматриваться как ключевой финансовый показатель.

Проекция сбалансированной системы показателей взаимосвязаны и взаимозависимы. Так, проекция «Внутренние бизнес-процессы» отражает — какие процессы необходимо усовершенствовать и развивать с целью укрепления конкурентных преимуществ, а от каких стоит отказаться. Эффективность процессов, в свою очередь, определяется как качеством и цену предлагаемых данной предпринимательской структурой товаров и услуг и, следовательно, удовлетворённость клиентов, так и экономическую эффективность её предпринимательской деятельности. Необходимо помнить, что инновационные процессы должны рассматриваться в приоритете, так как они представляют двигатель будущей эффективности. Поэтому управленческие решения следует принимать с учетом будущих возможностей повышения эффективности, а не только с позиции текущей эффективности.

Для производственных предпринимательских структур одним из важнейших показателей, характеризующих проекцию «Внутренние бизнес-процессы», является рентабельность производства, работ, определяемая величиной валовой прибыли на рубль прямых производственных расходов. По определению рентабельность производства можно представить следующим образом [4, с.101]:

$$P_{ПП-ВА} = \frac{ВП}{СЕБ_T}, \quad (9)$$

где $P_{ПП-ВА}$ — рентабельность производства, работ; $ВП$ — валовая прибыль; $СЕБ_T$ — прямые производственные расходы (технологическая себестоимость).

Прямые производственные расходы можно выразить следующим образом:

$$СЕБ_T = СЕБ_{полн} - УКР, \quad (10)$$

где $УКР$ — коммерческие и управленческие расходы предпринимательской структуры.

С учетом выражений (6)–(10) выразим рентабельность продаж и операционную эффективность через рентабельность производства. Полученные выражения имеют вид:

$$P_{ПП} = \frac{P_{ПП-ВА} \cdot (1-h) - h}{(1-h) \cdot (1 + P_{ПП-ВА})} \quad (11)$$

$$r = \frac{1}{1 - P_{ПП}} = \frac{1}{1 - \frac{P_{ПП-ВА} \cdot (1-h) - h}{(1-h) \cdot (1 + P_{ПП-ВА})}}, \quad (12)$$

где

$$h = \frac{УКР}{СЕБ_{полн}} \quad (13)$$

Из полученных выражений следует, что рентабельность продаж, являющаяся одним из факторов ключевого показателя проекции «Финансы» — коэффициента устойчивого роста, в то же время является фактором операционной эффективности, которая в соответствии с концепцией динамического метода характеризует конкурентоспособность предпринимательской структуры. Для производственных предпринимательских структур рентабельность продаж является функцией рентабельности производства и доли управленческих и коммерческих расходов в полной себестоимости. Отсюда следует, что для производственных предпринимательских структур в качестве первичных факторов, определяющих операционную эффективность, можно рассматривать рентабельность производства и долю управленческих и коммерческих расходов в полной себестоимости.

Важнейшим показателем, характеризующим работу с клиентами, в рамках проекции «Клиенты и внешнее окружение», является объем реализации. Согласно динамическому методу оценки конкурентоспособности предпринимательских структур, основным критерием стратегического позиционирования является занимаемая доля рынка, которая характеризует положение предпринимательской структуры на рынке относительно конкурентов. Количественный показатель доли рынка можно рассчитать как отношение выручки от реализации к объему рынка. Таким образом, рекомендуемый в [4, с.96] в качестве ключевого показателя проекции «Клиенты и внешнее окружение» показатель выручки является фактором применяемого в

динамическом методе коэффициента стратегического позиционирования, характеризующего конкурентоспособность.

Учёт инновационного потенциала при оценке конкурентоспособности предпринимательских структур. Одним из значимых внутренних факторов конкурентоспособности является фактор инновационного потенциала. Внедрение инноваций целесообразно выделять в качестве отдельного направления обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур, поскольку в современных условиях хозяйствования уровень инновационности предпринимательской деятельности играет крайне важную роль при разработке комплекса мероприятий, направленных на обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур [7, с.89]. Следует отметить, что, несмотря на положительные аспекты динамического метода, он не в полной мере отражает стратегические составляющие деятельности предпринимательских структур, а именно ключевые показатели вышеуказанных проекций не учитывают будущие конкурентные возможности предпринимательской структуры, связанные с уровнем инновационности ее деятельности и с возможностью в будущем конкурировать с предпринимательскими структурами, активно внедряющими инновации в свою хозяйственную деятельность.

Поэтому в данной статье предлагается подход, который, наряду с факторами, учитываемыми в динамическом методе,

учитывает степень инновационности деятельности предпринимательских структур. В качестве показателей инновационного потенциала предлагаются следующие показатели:

- удельный вес затрат на инновационную деятельность в общей сумме затрат предпринимательской структуры;
- коэффициент обеспеченности интеллектуальной собственностью, определяемый, как удельный вес нематериальных активов в общей сумме внеоборотных активов предпринимательской структуры.

Для оценки уровня инновационности деятельности предпринимательской структуры, предлагается ввести коэффициент инновационного потенциала, который определяется, как произведение вышеуказанных показателей. Данный показатель характеризует потенциал роста предпринимательской структуры с учетом перспектив ее инновационного развития и доли нематериальных активов в общих активах предприятия, которые фактически представляют уровень и потенциал роста интеллектуального капитала.

Таким образом, интегральный показатель конкурентоспособности предпринимательской структуры может быть рассчитан как средневзвешенная сумма коэффициента эффективности хозяйственной деятельности, определенная, согласно динамическому методу, как произведение коэффициентов операционной эффективности и стратегического позиционирования, и коэффициента инновационного потенциала.

Литература

1. Береговая И.Б., Морозкин А.А. Система сбалансированных показателей // Молодой учёный. — 2017.32. — С.361–364. Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/136/38189/>
2. Кайбалина Н.Б., Макаров В.В. К вопросу анализа и оценки уровня конкурентоспособности предпринимательских структур // Проблемы современной экономики. — №3 (63). — 2017. — С.93–96. Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=6142>. Дата обращения: 14.12.2017.
3. Исследовательская группа «Воронов и Партнеры». Режим доступа: <http://vds1234.ru/concurency/13-32>. Дата обращения: 12.12.2017.
4. Кунин В.А. Превентивное управление предпринимательскими рисками промышленных предприятий. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики. — 2009. — 192 с.; ил.
5. Кунин В.А. Управление показателями финансовой безопасности и рентабельности предприятий в условиях экономической нестабильности // Ученые записки Международного банковского института. — 2014. — Вып.7. — С.192–203.
6. Кунин В.А. Управление факторами развития бизнеса в условиях модернизации российской экономики // Особенности управления финансами на развивающихся рынках: монография. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургского университета управления и экономики. — 2014. — С.135–144.
7. Петрова А.Д. Развитие системы управления конкурентоспособностью предпринимательских структур России // Проблемы современной экономики. — 2017. — №1 (61). — С.87–90. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-sistemy-upravleniya-konkurentosposobnostyu-predprinimatelskih-struktur-rossii>. Дата обращения: 13.12.2017.
8. Толстикова Е.А. К вопросу о выборе метода оценки конкурентоспособности предприятия // Символ науки. — 2016. — №11. — С.204–207. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vybere-metoda-otsenki-konkurentosposobnosti-predpriyatiya>. Дата обращения: 17.12.2017.

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА В СООТВЕТСТВИИ С ЖИЗНЕННЫМ ЦИКЛОМ КОМПАНИИ

А.З. Нагимова,

старший научный сотрудник центра экономических исследований
Института стратегических исследований Республики Башкортостан (г. Уфа),
кандидат экономических наук
nagimova_almira@mail.ru

В статье рассмотрены поэтапные источники финансирования инвестиций согласно жизненному циклу компании от стадии запуска до стадии зрелости. Дана характеристика каждого из источников финансирования, сильные и слабые стороны, количественный и стоимостной объем рынка, а также характеристика участников процесса. Сделан вывод о том, что финансирование бизнеса носит непрерывный характер и требует учета специфики каждого из долевого финансовых инструментов.

Ключевые слова: бизнес-ангел, венчурный фонд, фонд прямых инвестиций, мезонинное финансирование, IPO, стратегический инвестор

УДК 330.322.1 ББК 65.263

Согласно ежегодным отчетам «Мировая конкурентоспособность» от Всемирного экономического форума одной из главных проблем развития российской экономики является доступ-

ность финансирования для бизнеса. В последнем отчете «The Global Competiveness Report 2017–2018» в общей сложности было проранжировано 137 стран, где по надежности банковс-