

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ТРУДА МЕНЕДЖЕРОВ

И.И. Просвирина¹, Р.Р. Сайфуллина²

¹ Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

² ПАО «Челябинский металлургический комбинат», г. Челябинск

В настоящее время принято измерять уровень конкурентоспособности рядом показателей, которые базируются на основании совокупности положений теории конкуренции. Как правило, они отражают положение компании на рынке и характеризуют ее способность удовлетворять потребности клиентов (например, доля рынка, уровень постоянных клиентов, доля инновационной продукции и т. п.). В то же время, теория конкуренции не рассматривает как показатели, характеризующие уровень конкурентоспособности, измерители результата деятельности компании на основе среднерыночной цены используемых ресурсов. Экономической науке подобные показатели известны; прежде всего, к ним можно отнести предельный (маржинальный) доход и экономическую прибыль. Проблема внедрения этих показателей в практику деятельности компаний сдерживается либо отсутствием понимания необходимости их использования, либо отсутствием простых моделей их исчисления. Авторами разработаны и внедрены на ряде предприятий методики, позволяющие рассчитывать данные показатели в системе управленческого учета. Целью настоящей статьи является раскрытие методики расчета экономической прибыли и интерпретация данного показателя с точки зрения конкурентоспособности компании и оценки эффективности труда менеджеров, разработанные и апробированные авторами.

Ключевые слова: показатели конкурентоспособности, экономическая прибыль, методика измерения экономической прибыли.

Большинство авторов, исследующих проблему измерения конкурентоспособности предприятий, придерживаются мнения, что оценку конкурентоспособности экономического субъекта следует осуществлять с учетом типа рынка, а именно «наличия ограничений для вступления в отрасль конкурентов, производящих товары-заменители» [9]. Анализ конкурентоспособности должен проводиться комплексно с учетом информации об «объеме производства конкурирующего товара в натуральном и стоимостном выражении, характеристикой продукции конкурентов (объем, качество обслуживания, цены, каналы сбыта, реклама), о доле реализуемой продукции в общем объеме отечественного производства, а также перечнем основных российских импортеров этого товара» [10]. При этом оцениваются сильные и слабые стороны компании, определяются показатели, характеризующие общую устойчивость ее финансового положения, способности выпускать продукцию, пользующуюся устойчивым высоким спросом на рынке. Как правило, экспертами выделяется три основных подхода к оценке конкурентоспособности – подход со стороны производителя, со стороны потребителя и комплексный подход [11].

Среди наиболее используемых методов оценки конкурентоспособности следует назвать портфельный анализ, основывающийся на использовании интегральных показателей, бенчмаркинге, функционально-стоимостном анализе [2, 12]. Оценка конкурентоспособности экономического субъекта реализуется на основе анализе его возможностей в технологических, производственных, финансовых и сбытовых сферах. Ее целью является определение потенциальных возможностей

компании и уточнение перечня мероприятий, требуемых для обеспечения конкурентных позиций. Такая оценка может содержать следующие показатели [7]: потребность в капиталовложениях; ассортимент конкурентоспособной продукции, ее объемы и стоимость; выбор рынков или их сегментов для каждого продукта; потребность в средствах на формирование спроса и стимулирование сбыта; выпуск высококачественной и надежной продукции, с постоянным ее обновлением.

Для проведения анализа конкурентоспособности экспертами предлагаются различные варианты группировки информации. Так, Е.П. Голубков предлагает группировать данные, необходимые для проведения анализа, по следующим основным направлениям: продукт и его критерии качества, цена, доведение продукта до потребителя, продвижение продукта [4].

Р. Фатхутдинов, базируясь, на положениях, сформулированных Ж. Ламбером, формирует регистр по следующим индикаторам конкурентоспособности товара: относительная доля рынка, издержки, отличительные свойства, степень освоения технологии, метод продаж, имидж (известность) [3, с. 3–27]. Другой исследователь концепции конкурентоспособности, В.Н. Фомин, считает, что конкурентоспособность продукции определяется рядом следующих факторов [13]: цена, затраты на эксплуатацию или потребление, предоставляемый сервис, реклама, имидж и авторитет фирмы, соотношение между спросом и предложением. Итоговым критерием оценки конкурентоспособности продукции он считает долю рынка, занимаемую данной продукцией.

Из приведенного краткого обзора видно, что в систему оценки уровня конкурентоспособности компаний не включены измерители финансовой состоятельности принимаемых управленческих решений. В то же время, модель оценки качества управленческих решений подразумевает сопоставление выгод и затрат от данного решения. Деятельность компании на рынке представляет собой совокупность постоянно принимаемых решений относительно разных аспектов этой деятельности¹. Поэтому, на наш взгляд, целесообразно иметь оценку всей совокупности управленческих решений за определенный период как показатель качества предпринимательской способности компании, полученную по аналогичной методике сопоставления полученных за период выгод и затрат.

В следующей части статьи приведен краткий обзор понятия экономической прибыли, лежащий в основе разработанной нами методики оценки деятельности предприятий на рынке с помощью показателей, в которых сопоставляется количество полученных и использованных предприятием ресурсов.

Согласно сложившемуся традиционному подходу толкования неоклассической экономической модели, любой экономической субъект вне зависимости от его масштаба и сферы финансово-хозяйственной деятельности стремится к максимизации прибыли. При этом подразумевается, что прибыль представляет собой не только текущий финансовый результат деятельности предприятия, но и должна учитывать сохранение капитала, инвестированного в генерирующие прибыль активы. Как отмечали Э. Хендриксен и М. Ван Бреда, первым, кто описал прибыль как величину, которую можно израсходовать без уменьшения стоимости капитала, был А. Смит [15, с. 184]. Следовательно, для расчета такой прибыли необходимо вычитать из величины прибыли от текущей деятельности стоимость капитала. Стоимость капитала рассчитывается при этом как альтернативная стоимость, или тот уровень отдачи на капитал, который можно заработать в проектах с аналогичным уровнем риска. Такой подход основывается на том, что при получении меньшей величины инвестор имеет упущенную выгоду, поскольку мог заработать большую величину при направлении капитала в иные проекты.

Однако не только затраты на капитал следует учитывать при расчете величины экономической прибыли. Другие понесенные предприятием затраты также следует учитывать по среднерыночной стоимости, если мы хотим получить результат деятельности бизнеса, отражающий качество управления и реальный уровень конкурентоспо-

собности компании. Данные рассуждения положены в основу определений экономической прибыли, предлагаемых экономистами (табл. 1).

Такой экономический подход к формированию прибыли невозможен в практике расчета прибыли на предприятиях, поскольку общепринятые правила расчета финансового результата не позволяют использовать в качестве расходов суммы, не подтвержденные документально. Поэтому в практике оценки финансового результата деятельности предприятия используется бухгалтерская прибыль, и до середины XX века она удовлетворяла потребностям измерения эффективности бизнеса [8]. Но недостатки этого упрощенного подхода привели к тому, что во 2-й половине прошлого века прибыль перестала быть удовлетворительным критерием деятельности фирм. Одно из основных ограничений выражается в разности интересов акционеров-собственников и фактических управляющих, поскольку «последние могут быть и не заинтересованы в максимизации прибыли» [5, с. 27]. Управленцы, в свою очередь, могут ставить цели в виде расширения масштабов деятельности компании, применении трансфертного ценообразования, сверхпотреблении и т. д. Еще одним минусом концепции максимизации прибыли явилось отсутствие учета необходимости периодического осуществления масштабных социальных и природоохранных расходов. Указанные недостатки были преодолены посредством использования концепции благосостояния акционеров, поскольку «критерием эффективности деятельности становится стоимость компании». Рост стоимости компании как любого другого актива выгоден акционерам, поскольку стоимость акций при этом возрастает «этот доход часто более привлекателен, чем дивиденды»². Руководство компании имеет свой интерес – снижение стоимости компании грозит возможностью недружественного поглощения в связи с низкой ценой акций, и, как следствие, потерей рабочего места. В этом заключается основное достоинство подхода, направленного на максимизацию стоимости компании, а именно обеспечение баланса интересов акционеров и непосредственного руководства предприятия.

В этой связи показатель экономической прибыли стал единственным показателем, который предоставляет возможность заинтересованным лицам (собственникам, инвесторам) осуществлять сравнение рассчитанного коэффициента рентабельности вложенного капитала компании с необходимым уровнем доходности для подтверждения ожиданий инвесторов, выражая при этом полученную разницу в денежных единицах. Экономическая прибыль позволяет ликвидировать противоречие между интересами собственников и менед-

¹ <http://www.1-fin.ru/?id=281&t=142&str=%DD%EA%EE%ED%EE%EC%E8%F7%E5%F1%EA%E0%FF%20%EF%F0%E8%E1%FB%EB%FC>.

² <http://econ2.ru/yekonomicheskaja-i-buhgalterskaja-pribyl-firmy.html>

Таблица 1

Определения экономической прибыли в литературе

№ п/п	Определение	Источник
1	<p>Экономическая прибыль представляет собой разницу между бухгалтерской прибылью и внутренними издержками. При этом бухгалтерская прибыль определяется как разница между совокупной выручкой и внешними издержками (явными, бухгалтерскими. Например, стоимость израсходованных ресурсов, оцененная в текущих ценах их приобретения).</p> <p>К внутренним издержкам относят:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю; 2) нормальная прибыль, которая приходится на такой ресурс, как предпринимательские способности. <p>Внешние и внутренние издержки в сумме образуют экономические, или альтернативные, издержки. Они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов</p>	Т.А. Фролова [14]
2	<p>Экономическая прибыль возникает в том случае, если общие доходы превышают все издержки, и представляет собой разницу между доходом и экономическими издержками (явными и неявными), меньше бухгалтерской на величину неявных (внутренних) издержек. Это прибыль предполагаемая и представляет интерес для предприятия как главный ориентир при выборе альтернативного варианта использования вложенного капитала с целью обеспечения интересов предприятия в обеспечении источников своего развития и экономических интересов собственника. При оптимальной организации хозяйственной деятельности и управления они должны быть близки</p>	Л.Н. Кириллова ³ [3]
3	<p>Экономическая прибыль находится как разность между рентабельностью вложенного капитала (материальным выражением которого являются чистые операционные активы) и средневзвешенной стоимостью капитала, умноженной на величину вложенного капитала. Экономическая прибыль даёт возможность сравнить рентабельность вложенного капитала предприятия с минимально необходимой для оправдания ожиданий инвесторов доходностью, а также выразить полученную разницу в денежных единицах. От показателя бухгалтерской прибыли экономическая прибыль отличается тем, что при её расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств, а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, как это имеет место быть при расчете бухгалтерской прибыли</p>	В. Тютюнник [17]
4	<p>Экономическая прибыль – это прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по преднамеренному его изменению), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств.</p> <p>Под преднамеренным изменением капитала собственников понимаются его наращивание (например, дополнительная эмиссия акций) или изъятие части капитала (например, на выплату дивидендов)</p>	Е.В. Чиркова [16]

жеров, и появилась потребность в разработке практических подходов к расчету этого показателя.

Исходя из представленных в табл. 1 определений, следует сделать вывод, что экономическую прибыль необходимо четко разграничивать с показателем бухгалтерской прибыли, при расчете которой во внимание принимаются только явные (внешние) расходы. Они представляют собой за-

траты на привлечение ресурсов для ведения бизнеса (например, в виде сырья, топлива, энергии, транспортных услуг, трудовых ресурсов, проценты за кредит и т. д. [1]). Хозяйственные операции по осуществлению этих затрат отражаются согласно установленным правилам ведения бухгалтерского учета и формирования отчетности на основании первичных документов. Эти виды затрат принято называть также бухгалтерскими. При расчете экономической прибыли кроме бухгалтерских участвуют также альтернативные издержки, или затра-

³ <http://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/703837>

ты отвергнутых возможностей. Они всегда сопутствуют осуществлению финансово-хозяйственной деятельности, поскольку при принятии решений руководитель экономического субъекта вынужден осуществлять выбор между различными формами вложения капитала и способами использования имеющихся ресурсов. Альтернативные издержки не находят своего отражения в бухгалтерском учете. Принимая одно решение из многих, экономический субъект вместе с тем терпит потери в виде их ценности, включая получение дохода предпринимателя в виде оплаты его способностей, как в случае, если он «отказывается использовать свой капитал как реальный» [5], а также теряет некую сумму дохода, связанную с реализацией альтернативных вариантов. В результате возникают издержки утраченных возможностей, под которыми следует понимать «издержки и потери дохода, которые возникают за счет отдачи предпочтения при наличии выбора одному из способов осуществления хозяйственной деятельности при отказе от другого возможного способа» [6, с. 6–52]. И.У. Зулкарнаев, Л.Р. Ильясова выделяют следующие виды издержек утраченных возможностей [7]:

– издержки утраченных внешних возможностей представляют собой затраты и потери дохода, возникающих в результате предоставления предпочтения одному из нескольких альтернативных вариантов осуществления финансово-хозяйственной деятельности при отказе от другого. Их следует рассматривать как внешние вмененные издержки. В данном случае интересы руководителя и собственника совпадают – это максимизация прибыли;

– внутренние вмененные издержки – издержки предприятия, понесенные в результате применения альтернативных вариантов использования факторов производства, которыми уже владеет, пользуется и распоряжается экономический субъект. Они составляют часть прибыли, которую мог бы получить предприниматель в счет возмещения собственных затрат. Сюда входят затраты самого предпринимателя в виде оплаты стоимости его труда и использование личного имущества. В этом случае интересы собственника и руководителя имеют разнонаправленный характер – собственник стремится изъять больший объем прибыли в виде дивидендов, что не совпадает с интересами руководства, поскольку меньший объем прибыли остается в распоряжении компании.

Исходя из этого значение бухгалтерской прибыли всегда будет превышать экономическую, причем это превышение будет равняться сумме альтернативных издержек.

Для руководителя экономического субъекта показатель экономической прибыли имеет значение с точки зрения управления организацией, поскольку, как отмечает Л.Л. Ермолович, предпринимателю необходимо [5]:

1) осуществлять сравнение выгод, которые он

может ожидать в результате применения привлеченных ресурсов альтернативным образом, «чтобы реализовать коммерческий расчет как основу любых экономических решений»;

2) оценить величину сопутствующего риска, отражающего возможность ухода предпринимателя из бизнеса в результате отсутствия обеспечения необходимого уровня приемлемой величины дохода в результате принятых решений.

Из сказанного можно сделать вывод, что экономическая прибыль служит выражением эффективности использования предприятием различных видов имеющихся ресурсов. В случае получения положительного значения экономической прибыли компания получила выручки больше, чем необходимо было для покрытия стоимости привлеченных и используемых ресурсов, в результате чего сформировалась дополнительная стоимость для инвесторов, повышающая их интерес к такой компании. В противном случае отрицательная величина экономической прибыли отражает неспособность бизнеса возмещать стоимость используемых ресурсов. Отсутствие экономической прибыли может явиться причиной оттока капитала организации. При этом бизнес может генерировать положительную чистую бухгалтерскую прибыль.

С точки зрения оценки эффективности, показатель экономической прибыли позволяет получить более полное, по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли, представление об эффективности использования предприятием имеющихся активов, в силу того, что сравнивает финансовый результат, полученный конкретным предприятием, с результатом, который обеспечит ему реальное сохранение вложенных средств. Поэтому показатель экономической прибыли более полезен при принятии инвестиционных решений.

В следующей части статьи излагается методика определения величины экономической прибыли как результата деятельности предприятия, функционирующего в форме индивидуального предприятия. В этом случае наблюдается наибольшее количество неявных и альтернативных затрат, не имеющих документального подтверждения и не учитываемых в бухгалтерских расчетах финансового результата. Первыми из таких затрат являются затраты на амортизацию основных средств, используемых для бизнеса, но в силу отсутствия юридического лица они являются собственностью индивидуального предпринимателя (физического лица). Поэтому у бухгалтера нет оснований осуществлять списание части стоимости основного средства в качестве затрат. В то же время, доход предпринимателя без такого вычета завышен и не учитывает стоимость важнейшего израсходованного ресурса. В процессе расходования (эксплуатации) стоимость основного средства уменьшается, потому что происходит его физический и моральный износ. Для приближения дохода пред-

принимателя необходимо сделать экономический расчет величины амортизации, исходя из времени полезного использования основного средства. Второй важный вопрос – исходя из какой стоимости производить расчет величины амортизации? В нашей методике мы исходили из того, что правильным будет использование восстановительной стоимости, поскольку целью учета величины обесценения основного средства является создание резерва на его восстановление после его износа.

В то же время, амортизация не уменьшит количества денег, остающихся в распоряжении предпринимателя, и распорядитель банковского счета (индивидуальный предприниматель) может без ограничений потратить на текущие нужды. Но через некоторое время основное средство придется обновлять и находить для этого источник финансирования. Поэтому сумму амортизации рекомендуется накапливать как резерв для будущей замены основного средства.

Второй вид затрат, требующий учета при расчете экономической прибыли, – заработная плата предпринимателя, в той части, в которой он является менеджером, поскольку руководит бизнесом. Директор предприятия, организованного в виде юридического лица, всегда получает заработную плату (и не может ее получать в силу российских законов). Но собственники индивидуальных предприятий не получают заработную плату, даже если принимают на себя функции директора. Для того, чтобы избежать занижения затрат и завышения прибыли, следует учитывать вмененную заработную плату владельцев бизнеса, несмотря на то, что она не начисляется как заработная плата. Величина вмененной заработной платы должна соответствовать уровню заработной платы в аналогичных предприятиях.

Третье обстоятельство, требующее учета при расчете экономической прибыли, вытекает из того, что индивидуальные предприниматели вкладывают в бизнес принадлежащее им как физическим лицам имущество, и в этом случае не получают за него арендную плату. Она включена в общую сумму предпринимательского дохода. В то же время, они могли бы сдать имущество в аренду другим лицам и получать доход. Однако это не должно означать, что предприятие использует имущество бесплатно. Если такого имущества нет, предприятие берет его в аренду у других лиц. Для того, чтобы рассчитать реальный уровень прибыли, следует учесть в расходах арендную плату в размере, соответствующем средним ставкам аренды на аналогичное имущество.

Наконец, следует учесть, что предприниматели вкладывали в бизнес деньги. Если предприятие пользуется кредитами, то оно платит проценты банку. Если деньги в индивидуальное предприятие вкладывает его собственник (индивидуальный предприниматель), то проценты не начисляются. В

то же время он мог бы положить эти деньги в банк и получать на них среднюю банковскую ставку. Для того, чтобы понимать реальный уровень рентабельности такого бизнеса, необходимо учесть процент на вложенный капитал. Величина вложенного капитала (кроме вложенного имущества, по которому учли вмененную арендную ставку) равна стоимости запасов (оборотных активов) и основных средств, приобретенных на деньги, вложенные в бизнес индивидуальным предпринимателем. В практике процент на вложенный капитал чаще всего считается по средней банковской ставке.

Последнее обстоятельство имеет место не только у индивидуального предпринимателя, но и юридического лица. Согласно законам об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью, общества имеют право, но не обязанность выплачивать дивиденды собственникам. Это значит, что стоимость капитала не может быть измерена величиной дивидендов, которая может быть разной или которой может не быть вообще в отдельные периоды жизни общества. Для измерения стоимости капитала остается единственная возможность расчета по альтернативной стоимости, или стоимости в проектах с аналогичным уровнем риска.

В табл. 2 приведен условный пример расчета экономической прибыли индивидуального предпринимателя, однако в основу положены данные реального предприятия. Расчет выполнен по изложенной методике и учитывает все положения экономической теории, требующей вычитания как явных, так и неявных затрат при формировании экономической прибыли. Бухгалтерский расчет заканчивается строкой «Доход предпринимателя». Далее следуют строки, в которых отражаются неявные затраты 1–4 группы (амортизация, вмененная заработная плата предпринимателя, вмененная арендная плата, вмененная плата за капитал).

В данном примере, исходя из цели статьи, внимание сконцентрировано на распределении дохода предпринимателя. При этом предполагается, что все расходы, которые произвел бизнес индивидуального предпринимателя при формировании величины этого дохода (материалы, заработная плата, оплата коммунальных услуг и т. п.), оплачивались по среднерыночным ценам. В то же время, могут иметь место ситуации, когда отдельные расходы оплачивались по ценам, отличающимся от рыночных. В этих случаях в регистрах управленческого учета следует делать корректировки, приводящие стоимость ресурсов к среднерыночным величинам.

Порядок распределения таких расходов очевиден, поскольку за каждым видом расходов стоит договор, по которому компания обязана передать соответствующие денежные суммы поставщику материалов, товаров или услуг. Необходимость правильного распределения денежного потока по-

Расчет экономической прибыли предприятия, организованного в форме индивидуального предпринимателя, с учетом неявных издержек (в расчете за месяц)

Вид затрат	Сумма, руб.
Выручка от продажи	11 200 000
Прямые затраты	7 125 000
Производственные накладные расходы	1 100 000
Итого производственные расходы	8 225 000
Административные расходы	1 670 000
Итого полная себестоимость выпуска	9 895 000
Налог (6 % от выручки)	672 000
Доход предпринимателя (выручка минус налоги минус полная себестоимость продукции)	633 200
Амортизация: Оборудование рыночной стоимостью 11 250 000 руб., при сроке службы 5 лет, в расчете на месяц	187 500
Вмененная заработная плата собственника бизнеса, с учетом налогов на заработную плату, по среднемесячной заработной плате на рынке	60 000
Вмененная арендная плата за использование имущества (оборудования), по средним ставкам аренды	56 250
Чистая прибыль бизнеса	329 450
Процент на капитал (в виде запасов 7 000 000 руб.), по средней банковской ставке 10 % годовых, в расчете на месяц	58 330
Экономическая прибыль предприятия	271 120

является, начиная в величины дохода предпринимателя, который очень далек от показателя финансового результата деятельности бизнеса. В то же время, наличие соответствующего денежного остатка на счете индивидуального предпринимателя создает видимость возможности его использования в целях личного потребления.

Исходя из методики расчета экономической прибыли, рекомендуется следующий порядок распределения предпринимательского дохода. Величина амортизации свидетельствует о соответствующем износе оборудования. Следовательно, эти суммы рекомендуется размещать в ликвидных резервах для возмещения вышедшего из употребления основного средства. Это следует рассматривать как элемент риск-менеджмента бизнеса индивидуального предпринимателей, у которых, как правило, выход из строя одной-двух ключевых единиц основных средств может привести к остановке бизнеса. Кредиты и лизинг как источники финансирования покупки нового основного средства доступны не во всех случаях.

Вмененная заработная плата может быть использована как заработная плата любого наемного работника, прежде всего, на личное текущее потребление. Вмененная арендная плата распределяется с точки зрения инвестора: либо оставляется в бизнесе для развития, либо изымается с целью инвестирования в другой бизнес, либо изымается с целью текущего потребления. Возможны любые комбинации этого решения. Аналогично распределяется процент (плата) за капитал.

Авторами предлагается следующая интерпретация полученных данных. Индивидуальный предприниматель заработал за месяц чистую прибыль в размере 329 450 руб. (см. табл. 2), в том числе 58 330 руб. он заработал как инвестор, оставшуюся часть (экономическая прибыль) – как менеджер. Следовательно, прибыль выше средне-рыночной получают предприятия, которые обладают более качественной предпринимательской способностью, а положительная экономическая прибыль свидетельствует о том, что предприятие работало лучше, чем рынок в среднем. Именно такой подход позволяет рассматривать экономическую прибыль как показатель конкурентоспособности компании и оценки эффективности труда менеджеров.

Исходя из этого подхода, распределение средств, соответствующих величине экономической прибыли, целесообразно делить на две части. Первую часть направить на мотивацию менеджера, вторую – на развитие бизнеса.

За пределами настоящей статьи остается порядок распределения прибыли в случае, когда ее источником является не высокий уровень эффективности труда менеджеров, а рыночная конъюнктура.

В подтверждение мнения авторов о том, что показатель экономической прибыли является отражением прочности положения на рынке, приведем результаты исследований уровней прибыли компаний и их взаимосвязи с финансовым состоянием. Исследования подтверждают, что для долго-

срочного функционирования на рынке необходимо не просто получение прибылей, а получение устойчивых прибылей на протяжении длительного периода. Низкий уровень и нестабильность показателей рентабельности представляет собой основной симптом предстоящего банкротства для малых и средних предприятий. Так, К. Кивилуото, П. Бергиус показали, что 85 % исследованных предприятий обнаруживали эти симптомы за несколько лет перед банкротством. [4, с. 104–105]. Как отмечают авторы, «фундаментальной проблемой здесь является способность предприятия адаптироваться к изменениям рыночной конъюнктуры. Если руководство предприятия не способно достаточно быстро реагировать на изменения рыночной ситуации, то констатируют, что у предприятия наблюдаются симптомы «расстройства, ведущего к несостоятельности». При этом экономическая прибыль является более жестким показателем, чем чистая бухгалтерская прибыль, которая являлась предметом эконометрического исследования. Следовательно, собственники и менеджеры компаний, обладающих такой информацией, получают сигналы о неблагоприятности их бизнес-модели на рынке намного раньше, чем эти результаты проявятся в бухгалтерских показателях.

Таким образом, в статье приведены теоретические основы и разработанная авторами методика расчета показателя экономической прибыли. Приведена авторская интерпретация полученных данных, в соответствии с которой экономическую прибыль целесообразно рассматривать в качестве показателя устойчивого положения компании на рынке. Это обосновывается тем, что экономическая прибыль формируется исходя из среднерыночных показателей, включая показатели доходов и расходов предприятия. Если при этом компания имеет положительную величину экономической прибыли, это означает, что ее менеджеры обеспечили более эффективную деятельность, чем в среднем на рынке. Поэтому экономическую прибыль можно рассматривать как синтетический показатель реального уровня конкурентоспособности в дополнение к частным показателям, характеризующим отдельные аспекты конкурентного положения компании. Эта конкурентоспособность обеспечивается высоким уровнем эффективности труда менеджеров, принимающих управленческие решения о развитии бизнеса.

Литература

1. Баумгартен, Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции / Л.В. Баумгартен // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2005. – № 4.
2. Гайнанов, Д.А. Методика расчета интегрального показателя конкурентоспособности предприятия / Д.А. Гайнанов, Ж.Б. Розанова. – www.anrb.ru
3. Губанов, С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // *Экономист*. – 2008. – № 9.
4. Дебок, Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт / Г.Дебок, Т. Кохонен; пер. с англ. – М.: Издат. дом «Альпина». 2001.
5. Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович. – Минск: Интер-прессервис, 2001.
6. Зиннуров, У.Г. Проблемы оценки конкурентоспособности товаропроизводителей / У.Г. Зиннуров, Л.Р. Ильясова // *Экономика и управление*. – 1997. – № 4.
7. Зулъкарнаев, И.У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И.У. Зулъкарнаев, Л.Р. Ильясова // *Маркетинг в России и за рубежом*. – 2001. – № 4.
8. Когденко, В. Г. Анализ устойчивого темпа роста инвестированного капитала в системе анализа цепочки создания стоимости / В.Г. Когденко // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2010. – № 13.
9. Мельник М. В. Рентабельность инвестированного капитала в системе анализа цепочки создания стоимости / М.В. Мельник, В.Г. Когденко // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2010. – № 9.
10. Новодворский, В.Д. Принцип сохранения капитала в отечественном бухгалтерском учете / В.Д. Новодворский, В.В. Марин // *Бухгалтерский учет*. – 2002. – № 18.
11. Огородникова, Т.В. Экономическая теория: учебно-методическое пособие / Т.В. Огородникова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010.
12. Розинский, И.А. Механизмы получения доходов и корпоративное управление в российской экономике / И.А. Розинский // В кн.: *Предприятия России: корпоративное управление и рыночные сделки*. – М.: ГУ ВШЭ, 2002.
13. Сосненко, Л.С. Финансовая отчетность: доступность и качество / Л.С. Сосненко, И.В. Хлопотова. // *Финансы и кредит*. – 2003. – № 3.
14. Фролова, Т.А. Микроэкономика: конспект лекций / Т.А. Фролова. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – http://www.aup.ru/books/m174/6_1.htm.
15. Хендриксен, Э.С. Теория бухгалтерского учета: пер.с англ. / Э.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997.
16. Чиркова, Е.В. Действуют ли менеджеры в интересах акционеров? Корпоративные финансы в условиях неопределенности / Е.В. Чиркова. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999.
17. Тютюнник, В. Экономическая и бухгалтерская прибыль: применение в практике / В. Тютюнник. – <http://www/books/g-v-plekhanova/ekonomicheskaya-pri>.

Просвирина Ирина Игоревна. Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), iprosvirina@mail.ru

Сайфуллина Рената Рамилевна. Ведущий специалист отдела внутреннего контроля, ПАО «Челябинский металлургический комбинат» (г. Челябинск), renata_consult@bk.ru

Поступила в редакцию 1 марта 2017 г.

DOI: 10.14529/em170106

FINANCIAL ASPECTS OF EVALUATING THE COMPANY'S COMPETITIVENESS AND PERFORMANCE OF MANAGERS

I.I. Prosvirina¹, R.R. Sayfullina²

¹ South Ural State University, Chelyabinsk, Russian Federation

² Chelyabinsk Metallurgical Plant PAO, Chelyabinsk

Today it's accepted to measure a level of competitiveness by a number of indicators which are based on the combination of provisions of the competitive theory. As a rule, they generally reflect a company's market position and characterize its ability to meet customer needs (for example, a market share, a level of loyal customers, a share of innovative products, etc.). At the same time, the competitive theory doesn't consider measuring instruments the company's operating results on the basis of an average market price of used resources as indicators characterizing the level of competitiveness. Such indicators are defined in economics. First of all, they include marginal revenue and economic profit. The problem of introducing these indicators to companies is hampered either by a lack of understanding of the need for their use or a lack of simple models for their calculation. The authors have developed and implemented techniques of calculating these indicators in the system of management accounting. The research aim is to reveal the method of calculation of economic profit and interpretation of this indicator in terms of the company's competitiveness and managers' performance evaluation, developed and tested by the authors.

Keywords: rates of competitiveness, economic profit, methodology of measuring economic profit.

References

1. Baumgarten L.V. [The analysis of methods for determining competitiveness of enterprises and products]. *Marketing v Rossii i za rubezhom* [Marketing in Russia and abroad], 2005, no. 4. (in Russ.)
2. Gaynanov D.A., Rozanova Zh.B. *Metodika rascheta integral'nogo pokazatelya konkurentosposobnosti predpriyatiya* [The methodology for calculation of an integrated index of competitiveness]. Available at: www.anrb.ru
3. Gubanov S. [Neoindustrialization plus vertical integration (about the formula of Russia's development)]. *Ekonomist* [Economist], 2008, no. 9. (in Russ.)
4. Debok G., Kokhonen T. *Analiz finansovykh dannykh s pomoshch'yu samoorganizuyushchikhsya kart* [The analysis of financial data with the help of self-organizing maps]. Moscow, Al'pina Publ., 2001.
5. Ermolovich L.L. *Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya* [The analysis of the company's business activity]. Minsk, 2001.
6. Zinnurov U.G., Il'yasova L.R. [Problems of assessing the competitiveness of goods producers]. *Ekonomika i upravlenie* [Economics and management], 1997, no. 4. (in Russ.)
7. Zul'karnaev I.U., Il'yasova L.R. [The method of calculating integral competitiveness of industrial, trade and financial enterprises]. *Marketing v Rossii i za rubezhom* [Marketing in Russia and abroad], 2001, no. 4. (in Russ.)
8. Kogdenko V.G. [The analysis of a sustainable rate of the invested capital growth in the system of analysis of a value chain]. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice], 2010, no. 13. (in Russ.)
9. Mel'nik M.V., Kogdenko V.G. [The profitability of invested capital in the system of analysis of a value chain]. *Ekonomicheskij analiz: teoriya i praktika* [Economic analysis: theory and practice], 2010, no. 9. (in Russ.)
10. Novodvorskiy V.D., Marin V.V. [The principle of capital maintenance in Russian accounting]. *Bukhgalterskiy uchet* [Accounting], 2002, no. 18. (in Russ.)

11. Ogorodnikova T.V. *Ekonomicheskaya teoriya* [Theoretical economics]. Irkutsk, 2010.
12. Rozinskiy I.A. *Mekhanizmy polucheniya dokhodov i korporativnoe upravlenie v rossiyskoy ekonomike* [Mechanisms of income generation and corporate management in the Russian economy]. *Predpriyatiya Rossii: korporativnoe upravlenie i rynochnye sdelki* [Russian enterprises: corporate management and market transactions]. Moscow, 2002.
13. Sosnenko L.S., Khlopotova I.V. [Financial accounting: accessibility and quality]. *Finansy i kredit* [Finance and credit], 2003, no. 3. (in Russ.)
14. Frolova T.A. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Taganrog, 2006. Available at: http://www.aup.ru/books/m174/6_1.htm.
15. Khendriksen E.S., Van Breda M.F. *Teoriya bukhgalterskogo ucheta* [Theory of accounting]. Transl. from Engl. Moscow, Finansy i statistika Publ., 1997.
16. Chirkova E.V. *Deystvuyut li menedzhery v interesakh aktsionerov? Korporativnye finansy v usloviyakh neopredelennosti* [Do managers act in the interests of shareholders? Corporate finance in the context of uncertainty]. Moscow, 1999.
17. Tyutyunnik V. *Ekonomicheskaya i bukhgalterskaya pribyl': primeneniye v praktike* [Economic and accounting income: practical use]. Available at: <http://www/books/g-v-plekhanova/ekonomicheskaya-pri>.

Irina I. Prosvirina, Doctor of Sciences (Economics), professor, head of the Department of Accounting, Analysis and Audit, South Ural State University, Chelyabinsk, iprosvirina@mail.ru

Renata R. Sayfullina, Lead expert of Internal Control Department, Chelyabinsk Metallurgical Plant PAO, Chelyabinsk, renata_consult@bk.ru

Received 1 March 2017

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Просвирина, И.И. Финансовые аспекты оценки конкурентоспособности предприятий и эффективности труда менеджеров / И.И. Просвирина, Р.Р. Сайфуллина // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2017. – Т. 11, № 1. – С. 45–53. DOI: 10.14529/em170106

FOR CITATION

Prosvirina I.I., Sayfullina R.R. Financial Aspects of Evaluating the Company's Competitiveness and Performance of Managers. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 2017, vol. 11, no. 1, pp. 45–53. (in Russ.). DOI: 10.14529/em170106