

О двух методах анализа деятельности предприятий реального сектора экономики на товарном рынке

Цацулин А. Н.

Санкт-Петербург, Российская Федерация; vash_64@mail.ru

РЕФЕРАТ

Статья посвящена рассмотрению двух концептуальных подходов к оценке состояния и перспектив развития экономических субъектов реального сектора экономики на примере так называемых «золотого правила» экономики и сбалансированной системы показателей. Актуальность материала статьи заключается в том, что заимствованная зарубежная методология исследования фактического состояния предприятия тем не менее позволяет не только оценить производственный и человеческий потенциал экономического субъекта в динамике анализируемого периода, но и оказать помощь в разработке планов развития предприятия на перспективу разной длительности и выработке индивидуальной стратегии развития в конкретном рыночном пространстве по направлениям инвестирования, инновационного совершенствования, разработки маркетинговой политики, корпоративной культуры, повышения рыночной активности, укрепления деловой репутации и конкурентных позиций.

Цель исследования сводится к проверке действенности методологии обоих подходов и эффективности используемого инструментария на примерах предприятий реального сектора экономики. В качестве инструментария был задействован индексный метод статистического исследования при выполнении как золотого правила, так и сбалансированной системы типовых технико-экономических показателей. Расчеты сведены в таблицы, проиллюстрированы графическими рисунками. Результаты анализа обсуждены и прокомментированы с учетом специфических характеристик отраслевой деятельности выбранных экономических субъектов. По статье сделаны необходимые выводы, касающиеся сходства и различия рассмотренных методологий и оценены перспективы их использования при решении прикладных задач анализа.

Ключевые слова: концептуальный подход, золотое правило бизнеса, сбалансированная система показателей, индексный метод, индикатор динамики, конкурентоспособность, мажорантное неравенство, рыночная доля производителя, рыночная активность, деловая репутация

Для цитирования: Цацулин А. Н. О двух методах анализа деятельности предприятий реального сектора экономики на товарном рынке // Управленческое консультирование. 2023. № 9. С. 45–66

On Two Methods for Analyzing the Activities of Enterprises in the Real Sector of the Economy in the Commodity Market

Alexander N. Tsatsulin

Saint Petersburg, Russian Federation; vash_64@mail.ru

ABSTRACT

The article is devoted to the consideration of two conceptual approaches to assessing the state and prospects for the development of economic entities in the real sector of the economy on the example of the so-called “golden rule” of the economy and the balanced scorecard. The relevance of the material of the article lies in the fact that the borrowed foreign methodology for studying the actual state of the enterprise, however, allows not only to assess the production and human potential of an economic entity in dynamics of the analyzed period, but also to assist in the development of enterprise development plans for the future of various durations and the development of an individual development strategy in a particular market

space in the areas of investment, innovative improvement, marketing policy development, corporate culture, increasing market activity, strengthening business reputation and competitive positions.

The purpose of the study is to test the effectiveness of the methodology of both approaches and the effectiveness of the tools used on the examples of enterprises in the real sector of the economy. The index method of statistical research was used as a toolkit when fulfilling both the golden rule and the balanced system of standard technical and economic indicators. The calculations are summarized in tables, illustrated with graphic drawings. The results of the analysis are discussed and commented on taking into account the specific characteristics of the sectoral activities of the selected economic entities. The article draws the necessary conclusions regarding the similarities and differences of the considered methodologies and assesses the prospects for their use in solving applied problems of analysis.

Keywords: conceptual approach, golden rule of business, balanced scorecard, index method, dynamics indicator, competitiveness, majoritarian inequality, producer's market share, market activity, business reputation

For citing: Tsatsulin A. N. On Two Methods for Analyzing the Activities of Enterprises in the Real Sector of the Economy in the Commodity Market // Administrative consulting. 2023. N 9. P. 45–66.

Завтра состояние экономики будет лучше, чем... послезавтра.

*Из осторожных высказываний
академиков РАН*

Введение

Рубеж XX–XXI вв. ознаменовался чередой трансформаций российской экономики, которые оказались связанными со сменой модели управления народным хозяйством — переходом от стертой командно-административной к резко очерченной квазирыночной сущности. А также — со вступлением в фазу постиндустриального, инновационного развития с ускоренной цифровизацией экономики и общества, с разработкой искусственного интеллекта и сложных нейросетей, с активным внедрением робототехники в реальный сектор экономики и, естественно, с обострением геополитических рисков и геостратегических угроз устойчивому росту в связи с глобальной перестройкой не всегда эффективной системы государственного регулирования экономики.

Особенно остро социально-экономические издержки проведения подобных трансформаций проявились в последние годы посткризисного периода до начала СВО. Хотя после резкого спада объема ВВП в 2009 г. отечественная экономика в целом восстановилась, она продолжает испытывать на себе давление набора негативных трансформационных факторов, что выражается в устойчивой макроэкономической стагнации, подтачивающей экономику безостановочно и заметно уже с 2013 г.

Качество финансового состояния экономического субъекта (ЭС) в немалой степени обуславливается уровнем его деловой активности на товарных рынках. В критерии деловой активности предприятия включаются показатели, отражающие качественные и количественные стороны его развития и особенности его производственно-хозяйственной деятельности: объем реализации продукции, работ и услуг, широта рынков сбыта и товарная номенклатура, ассортимент продукции, прибыль разных видов, величина чистых активов, время и скорость их оборачиваемости, характеристики ликвидности и другие общие и специальные финансово-экономические и технико-экономические показатели.

Текущую информацию для проведения финансового анализа состояния экономического субъекта, помимо сведений бухгалтерского учета, можно извлечь из

поновленных форм официальной статистической отчетности: Отчет об использовании денежных средств Ф. № 1-ф; Отчет о составе средств и источниках их образования Ф. № 2-ф; Отчет о финансовых результатах Ф. № 5-ф; Отчет о состоянии расчетов Ф. № 6-ф и некоторые другие специальные формы отчетности предприятия.

От хорошего или плохого финансового состояния ЭС зависит степень его финансовой привлекательности для акционеров, участников, пайщиков, вендоров, покупателей, клиентов, банков и других юридических и физических лиц. Перечисленные акторы финансовых рынков и активные фигуранты экономических процессов имеют вполне рыночную возможность реального выбора способа своих заинтересованных взаимодействий между конкретным и иными ЭС, которые способны удовлетворить их совокупные или отдельные финансовые интересы в полной мере.

Более того, в моделях рыночного поведения того или иного крупного ЭС реального сектора экономики и в его подходах к управлению родной, сложно структурированной организацией должен обязательно присутствовать своеобразный синергетический симбиоз известной философской концепции и этического принципа, смысл которого заключается в том, чтобы относиться к другим участникам так, как хотели бы, чтобы относились к вам. Этот принцип призван помочь организации создать надлежащую управленческую культуру (не обязательно корпоративного типа), основанную на доверии и взаимном уважении между всеми сотрудниками, всеми клиентами и всеми другими заинтересованными сторонами без какого-либо дискриминирующего исключения [11].

Деловая же активность ЭС напрямую связана с его деловой репутацией на рынке, и именно последняя является добровольным критерием в процедуре всевозможных рейтинговых оценок, используемых в конкурсно-тендерных испытаниях городских, региональных и тому подобных отборочных комиссий в строгом соответствии с 44-ФЗ¹. Зафиксированная рейтинговая оценка отражается, а иногда широко освещается в специализированных каналах СМИ.

Тем не менее официальные организации, осуществляющие и афиширующие такие рейтинговые оценки, не должны быть аккредитованы в Федеральной службе РФ по аккредитации — Росаккредитации (Росреестр), но их деятельность должна обязательно вписываться в требования ГОСТ Р-66 от 01.03.2016 и соответствовать условиям сертификации Росстандарта. Отбор по конкурсу пакетов предоставленных от соискателей документов, например, городскому, муниципальному и др. проводится по ряду согласованных критериев. По одному из пунктов требований при отборе предприятий значимость критерия *деловая репутация* оказывается весьма высокой и подчас достигает 30%, т. е. почти $\frac{1}{3}$ среди других весовых характеристик по иным признакам принудительного рейтингования.

Цель исследования

Как достичь высоких публичных рейтингов, как повысить капитализацию солидарной репутации и уровень деловой активности ЭС в рыночном пространстве? Рассмотрим две сравнительно современные и относительно эффективные системы, к сожалению, не являющиеся продуктом отечественных исследовательских раз-

¹ Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция). См. также Комментарий к Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (последняя редакция, с изменениями на 28.12.2022 г. в редакции, действующей с 01.01.2023 г.). URL: <https://docs.cntd.ru/document/499011838> (дата обращения: 25.03.2023).

работок аналитиков, но представляющих определенный интерес. Это концептуально близкие системы, наименования каких-то вынесены в реферат к статье; их содержательная сторона и перспективы возможного прикладного использования при решении задач технико-экономического анализа образуют скромную цель настоящего материала статьи.

В мировой практике с целью количественной оценки деловой репутации и деловой активности используется «золотое правило экономики предприятия» (*GRB*)¹, в соответствии с которым в упрощенном его варианте рассматриваются три следующие величины: $\mathfrak{S}_{\Pi_{W1/0}}$ — темпы роста балансовой (валовой) прибыли Π_W в отчетном году («1») по сравнению с годом базисным («0»); $\mathfrak{S}_{W1/0}$ — темпы роста объема реализации (W); $\mathfrak{S}_{A1/0}$ — темпы роста суммы всех активов (внеоборотного и оборотного капитала) экономического субъекта (A). Оптимальным здесь является следующее соотношение указанных индексов, традиционно рассчитанных в процентах, в виде строгого мажорантного неравенства:

$$\mathfrak{S}_{\Pi_{W1/0}} > \mathfrak{S}_{W1/0} > \mathfrak{S}_{A1/0} > 100\%. \quad (1)$$

В общем виде соблюдение «золотого правила экономики» (ЗПЭ/*GRB*) означает, что производственно-хозяйственный потенциал ЭС измеряемо возрастает в отчетном году по сравнению с предыдущим, и желательно, чтобы это происходило достаточно долго (например, в рамках заданного жизненного цикла *LCA* и его стадий) в режиме ежегодно повторяющегося цикла. Зачастую экономический анализ развития, скажем, торгового предприятия сетевые трейдеры сводят к оценке коэффициентов оборачиваемости активов, капитала, ликвидности, а также всевозможных характеристик рентабельности. Тем не менее подобная диагностика обладает набором ограничений в использовании:

- статичность оценки финансовых коэффициентов, что затрудняет анализ динамики развития ЭС;
- отсутствие какого-либо универсального индикатора деловой активности для оценки состояния ЭС, принятия оперативного управленческого решения и разработки сценариев стратегического развития;
- трудности установления отраслевых, межотраслевых, нормативных уровней коэффициентов для ЭС с расширенной производственной специализацией и пр.

Проведем оценку деловой активности по методологии ЗПЭ/*GRB* на примере кейса № 1 одного из предприятий машиностроительного объединения Концерна «Алмаз-Антей». Анализируемый объект является промышленно-производственным предприятием реального сектора экономики (точнее, входящего в состав ОПК/ВПК²), по которому имеются более-менее достоверные сведения о хозяйственной деятельности за два года — 2016–2017 гг., составленные с учетом понятных условий дидактики.

Концерн завершил свое формирование на площадке и на базе Обуховского завода Северо-Западного регионального центра (СЗРЦ). Создание единого промышленно-производственного кластера из шести ЭС началось в 2010 г., а закончилось в 2021 г.³ Инвестиции в проект составили 54 млрд руб., в том числе 25 млрд руб. на техническое перевооружение и восстановление коммуникаций. В результате

¹ The «gold rule of business» — it is the general rule of enterprise economics. It is the compartment of tempo of the profit is gross, receipts, own capital and assets [2].

² В связи с резким обострением внешнеполитической ситуации и необходимостью укрепления военной безопасности нашей страны на смену термина ОПК неспешно в понятийный оборот вернулся термин ВПК.

³ Полное название новой компании — Акционерное общество «Северо-Западный региональный центр Концерн воздушно-космической обороны «Алмаз-Антей» — Обуховский завод».

объем производства СЗРЦ в 2020 г. вырос в 2,5 раза по сравнению с 2014 г., а производительность труда — в 1,6 раза.

Следует помнить, что технологическая сложность оборонно-промышленного производства и его высокий уровень наукоемкости определяют его мультипликативное воздействие на всестороннее развитие национальной экономики в целом за счет наличия уже воссозданной многоуровневой кооперации и четкой системы поставок. По некоторым вполне достоверным сведениям, на долю инновационных предприятий приходится до 70,0% совокупности ЭС в составе отечественного ОПК/ВПК [5]. В этом производственном кейсе необходимо проверить по данным, представляющим в табл. 1 шесть стандартных, т.е. наиболее распространенных показателей, выполняемость ЗПЭ/*GRB* по их фактическим соотношениям в динамике. Для начала рассчитаем значения трех первых характеристик $\mathcal{S}_{\Pi_{w1/0}}$, $\mathcal{S}_{W_{1/0}}$, $\mathcal{S}_{A_{1/0}}$, используя табличные сведения в духе требований ЗПЭ/*GRB*.

Исходя из требований ЗПЭ, составляются соотношения указанных величин из граф 4–6, соответственно по строкам 1–3 табл. 1:

1. Поскольку $\mathcal{S}_{W_{1/0}} > \mathcal{S}_{\Pi_{w1/0}} > 100,00\%$, то в этом фрагменте соотношения из выражения (1) правило оказывается нарушенным.

2. $\mathcal{S}_{W_{1/0}} > \mathcal{S}_{A_{1/0}} > 100,00\%$ — в этой части соотношения из выражения (1) правило соблюдается.

3. И последняя пара простых индексов динамики: $\{\mathcal{S}_{\Pi_{w1/0}} < \mathcal{S}_{A_{1/0}}\} > 100,00\%$ — в этой части соотношения из выражения (1) правило опять оказывается нарушенным.

О деловой активности ЭС должна свидетельствовать информация, касающаяся поступательной динамики основных технико-экономических и финансово-экономических показателей развития предприятия и достижение им поставленных оперативных целей. Основными критериями общей эффективности работы предприятия является продуктивность, результативность, прибыльность от производственно-хозяйственной и финансово-экономической деятельности.

Таблица 1

Типовые показатели деловой активности анализируемого предприятия за два года

Table 1. Typical indicators of business activity of the analyzed enterprise for two years

№ п/п	Наименование показателя	Условные обозначения	Базисный период, тыс. руб.	Отчетный период, тыс. руб.	Индекс динамики показателя, %
1	2	3	4	5	6
1	Прибыль от продаж (балансовая)	Π_w	201 695,0	231 801,0	114,93
2	Выручка от продаж	W	1 714 588,0	2 053 833,0	119,79
3	Среднегодовая стоимость всех активов (сумма основного и оборотного капитала)	A	4 427 090,5	5 235 252,5	118,25
4	Чистая прибыль (нетто прибыль)	Π_{w_N}	161 356,0	194 712,8	120,67
5	Стоимость активной части ОППФ	F_a	2 634 113,0	2 849 721,4	108,19
6	Себестоимость товарной продукции	C	1 519 892,0	1 622 023,0	106,72

Одним из важнейших направлений анализа результативности в рыночном, финансово-экономическом смысле и является деловая активность, которая, с точки зрения безостановочного движения добавленной стоимости, проявляется в скорости и времени оборачиваемости разного вида активов предприятия, темпов их наращивания или падения и парциальной экономической отдачи по видам.

Остальные три простых индекса из графы 6 табл. 1 могут быть имплантированы в цепочку уже созданных попарных соотношений, и читателю предоставляется возможность самому проверить работоспособность ЗПЭ/*GRB* в отношении деятельности анализируемого ЭС по готовым данным графы 6 табл. 1. Идеальным вариантом исполнения правила служит задаваемая в выражении (2) последовательность индексов динамики по выбранным для данного кейса показателям хозяйственной деятельности ЭС.

$$\mathfrak{S}_{\Pi_{WN1/0}} > \mathfrak{S}_{\Pi_{W1/0}} > \mathfrak{S}_{W1/0} > \mathfrak{S}_{F_{a1/0}} > \mathfrak{S}_{A1/0} > \mathfrak{S}_{C1/0} > 100,00\% . \quad (2)$$

Смысл соотношений из выражения (2) сводится к тому, что показатели балансовой прибыли возрастают более высокими темпами, чем объемы продаж, а это обстоятельство может свидетельствовать о сравнительном снижении темпов роста себестоимости. При этом объем продаж увеличивается быстрее, чем совокупные активы предприятия, что доказывает эффективное использование ресурсов предприятия. Далее, эффективный экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предшествующим периодом при условии опережения темпов роста активной части основных промышленно-производственных фондов (ОППФ) над динамикой всех иных активов предприятия и понесенных прямых производственных затрат и, наконец, издержек обращения.

Согласно расчетам индексов динамики из таблицы исходных данных, на анализируемом ЭС характеристика $\mathfrak{S}_{F_{a1/0}}$ отстает по своим темпам роста от $\mathfrak{S}_{A1/0}$. Здесь объяснение происходящему в анализируемом ЭС вполне доступно. Фактический физический износ станков, машин и оборудования превышал 80,0%, что, разумеется, снижало технические возможности производить на них новые изделия и по Госзаказу, и по Гособоронзаказу.

Но закупать современное оборудование в анализируемые годы за рубежом (при рукотворном развале отечественного станкостроения) было уже затруднительно, и данное предприятие вложило в восстановление практически разрушенных производственных зданий, сооружений и передаточных устройств, составляющих пассивную часть основных промышленно-производственных фондов по перечню общероссийского классификатора — ОКОФ ОК 013-2014 (СНС 2008) на 2023 г. Последние включены в совокупную среднегодовую стоимость активов.

Но именно такое строгое исполнение расширенного соотношения простых индексов динамики из выражения (2) и образует содержание ЗПЭ/*GRB* предприятия, получившего такое наименование в международном научном обороте. Здесь остается лишь определить те реальные хозяйственные условия, при которых чистая прибыль организации Π_{W_N} может опережать по своим темпам балансовую (или иную, например валовую, бухгалтерскую, экономическую и т.д.) прибыль организации Π_W , или сопоставимые характеристики по отчетности МСФО — *EBIT*, *EBITDA* и другие.

Методика и методы исследования

Рассмотрим частный случай и упрощенный вариант возможного расхождения двух простых индексов, содержащих приведенные показатели. Для чего построим в общем виде работающие на выполнение ЗПЭ/*GRB* в его нестрогом, тождественном

случае две пропорции для первых двух членов из выражения (2). Для этого уточним главную числовую зависимость показателя размера чистой прибыли $\mathcal{S}_{\Pi_{W_{N1/0}}}$ от показателя массы валовой прибыли $\mathcal{S}_{\Pi_{W1/0}}$.

В этой зависимости присутствует единственный множитель tax_{Π_0} — налог на прибыль организации (ст. 25 НК РФ), исходная ставка которого 20,00% при своей количественной неизменности как в отчетном, так и в базисном периодах, в формуле из выражения (3) является величиной сокращаемой $(1 - tax_{\Pi_0})$ в числителе и знаменателе дроби

$$\begin{aligned}\mathcal{S}_{\Pi_{W_{N1/0}}} &= \frac{\Pi_{W_{N1}}}{\Pi_{W_{N0}}} = \frac{\Pi_{W_1} - \Pi_{W_1} \times tax_{\Pi_0}}{\Pi_{W_0} - \Pi_{W_0} \times tax_{\Pi_0}} = \frac{\Pi_{W_1}(1 - tax_{\Pi_0})}{\Pi_{W_0}(1 - tax_{\Pi_0})} = \\ &= \frac{\Pi_{W_1}}{\Pi_{W_0}} \equiv \mathcal{S}_{\Pi_{W1/0}} > 100,00\%.\end{aligned}\quad (3)$$

Для того чтобы между рассматриваемыми простыми индексами динамики появилось строгое неравенство «больше» (>), необходимо снижение ставки налога на прибыль организаций в отчетном периоде по сравнению с его базисным уровнем. То есть, для соотношения ставок налога на прибыль организаций в базисном и отчетном периодах $tax_{\Pi_0} > tax_{\Pi_1}$ появляется зависимость, отличная от выражения (3):

$$\mathcal{S}_{\Pi_{W_{N1/0}}} = \frac{\Pi_{W_{N1}}}{\Pi_{W_{N0}}} = \frac{\Pi_{W_1}(1 - tax_{\Pi_1})}{\Pi_{W_0}(1 - tax_{\Pi_0})} > \frac{\Pi_{W_1}}{\Pi_{W_0}} = \mathcal{S}_{\Pi_{W1/0}} > 100,00\%.\quad (4)$$

В этом случае как раз возникает желаемое соотношение типовых индикаторов из ЗПЭ/GRB в нужном направлении $\mathcal{S}_{\Pi_{W_{N1/0}}} > \mathcal{S}_{\Pi_{W1/0}} > 100,00\%$. Достичь такого положения дел предприятию удается своей активной социально ориентированной, инновационной деятельностью, работой в Особых экономических зонах (ОЭЗ), в составе промышленно-производственного кластера, по Госзаказу и Гособоронзаказу, тесными и полезными контактами с местными органами власти, участием в образовательных, благотворительных, спонсорских, экологических, волонтерских, даже доноро-донаторских программах в соответствии с лучшими отечественными и международными традициями и многое многое другое.

Высказанные соображения позволяют, кстати, оценить изменение объема чистой прибыли в отчетном году по сравнению с базисным ее состоянием вследствие снижения/роста ставки налога на прибыль организации с помощью аналитического метода разностей (разниц) в стоимостном выражении.

Другими словами, сущность ЗПЭ/GRB сводится к тому, что темпы роста показателей чистой прибыли, затем валовой прибыли должны превышать/опережать темпы роста выручки от продажи продукции, работ, услуг, а темпы роста выручки от продаж должны превышать/опережать темпы роста активной части основных средств темпы совокупной стоимости активов.

Более высокие темпы роста прибыли по сравнению с темпами роста выручки от продажи свидетельствуют об относительном снижении издержек обращения, что отражает повышение экономической эффективности предприятия. Более высокие темпы роста выручки от реализации продукции по сравнению с темпами роста активов организации свидетельствуют о повышении эффективности использования ресурсов предприятия. В целом экономический потенциал предприятия возрастает по сравнению с предыдущим периодом.

Полученные результаты

Отдельные специалисты предлагают в цепочку мажорантных неравенств из выражения (2) включать последним звеном темп изменения валюты баланса ЭС, относящегося к сфере малого и среднего бизнеса [3; 8]. Или варианты модели ЗПЭ/*GRB* с включением в цепочку индексов динамики стоимости оборотных активов и стоимости основных средств. В последнем случае возникает вполне законный содержательный дискурс и даже творческая дискуссия, почему оборотным активам надлежит расти опережающими темпами по сравнению с основными средствами.

С другими любопытными предложениями по совершенствованию ЗПЭ/*GRB* выступает проф. В.Г. Белолипецкий, который представляет свою *общую формулу эффективности* деятельности предприятия, обобщая ее смысловые дефиниции с позиций оценки текущей стоимости бизнеса компании. Разработчик общей формулы утверждает, что это и есть идеальная модель, некая универсальная зависимость из выражения (5) по измерению эффективности функционирования бизнеса и оценки деловой активности, которая закрывает буквально все проблемы исследования динамики [1].

$$\mathfrak{S}_{TR_{N1/0}} > \mathfrak{S}_{RE_{1/0}} > \mathfrak{S}_{A_{N1/0}} > 100,00\%, \quad (5)$$

где $\mathfrak{S}_{TR_{N1/0}}$ — общий чистый доход экономического субъекта;

$\mathfrak{S}_{RE_{1/0}}$ — совокупная налогооблагаемая стоимость имущества анализируемого экономического субъекта;

$\mathfrak{S}_{A_{N1/0}}$ — стоимость чистых активов экономического субъекта.

Более сложной интерпретации может быть подвергнута цепочка соотношений из выражения (6), предлагаемая другим известным специалистом [4, с. 347] для публичных акционерных обществ (ПАО), активно участвующих в открытых торгах на фондовых биржах:

$$\mathfrak{S}_{p(Ak)_{1/0}} > \mathfrak{S}_{\Pi_{N1/0}} > \mathfrak{S}_{EBIT_{1/0}} > \mathfrak{S}_{W_{1/0}} > \mathfrak{S}_{L_{1/0}} > 100,00\% . \quad (6)$$

где $\mathfrak{S}_{p(Ak)_{1/0}}$ — темп роста рыночных цен акций и курсовой стоимости ценных бумаг;

$\mathfrak{S}_{\Pi_{N1/0}}$ — темп роста чистой прибыли (прибыли-нетто);

$\mathfrak{S}_{EBIT_{1/0}}$ — темп роста прибыли до налогообложения по схемам отчетности МСФО;

$\mathfrak{S}_{W_{1/0}}$ — темп роста выручки от реализации товаров;

$\mathfrak{S}_{L_{1/0}}$ — темп роста среднесписочной численности персонала ЭС.

Контент каждого из попарных неравенств имеет свое очевидное объяснение. Так, смысл неравенства $\mathfrak{S}_{W_{1/0}} > \mathfrak{S}_{L_{1/0}}$ предполагает исполнение требования о необходимости опережающего роста производительности живого труда работников. Неравенство $\mathfrak{S}_{\Pi_{N1/0}} > \mathfrak{S}_{EBIT_{1/0}}$ также вполне объяснимо — чистая прибыль, в отличие от прибыли до налогообложения, полностью поступает в распоряжение трудового коллектива хозяйствующего субъекта и может целесообразно быть использована и для промышленно-производственного роста и для общего социально-экономического развития его потенциала.

Естественно предположить, что превосходство опережающего роста показателя чистой прибыли над благополучной динамикой валовой прибыли (прибыль-брутто, по Луке Пачоли¹) до налогообложения является приоритетным обстоятельством

¹ Лука Пачо́[э]ли (итал. Fra Luca Bartolomeo de Pacioli, 1445–1517) — итальянский математик, один из основоположников современных принципов бухгалтерии и системы двойной записи — см. его Трактат о счетах и записях / под ред. Я.В. Соколова. Крупнейший европейский алгебраист XV века, автор трактатов «Сумма арифметики» (энциклопедический расчетный справочник) и «Божественная пропорция», положившего начало теории пропорционирования в архитектурных стилях.

успешной деятельности ЭС. Такое соотношение может быть достигнуто, как уже отмечалось выше, в результате предоставления определенных льгот по налогообложению прибыли организации в связи с инновационным характером ее деятельности, социальной значимостью ее продукции, работ и услуг, социальной ответственностью ее бизнеса перед обществом и государством, участием в цепочках бизнеса на территориях опережающего развития (ТОР). Также это опережение темпов динамики может быть результатом законодательно разрешенных схем оптимизации налоговой базы и общей налоговой нагрузки для ЭС.

Доминирование темпа динамики показателя $S_{p(Ak)_{t_0}}$ над темпами роста остальных характеристик означает, что желателен опережающий рост курсовой стоимости на биржевых торгах, принадлежащих ЭС акций и котируемых ценных бумаг. Сформулированное правило выражает условие эталонной динамики развития анализируемой организации и является основой управления в интересах ее акционеров-собственников. Степень приближения реальной динамики к эталонной будет должна характеризовать высокий уровень менеджмента управленческих систем и службы финансовых аналитиков.

Можно выделить еще несколько технико-экономических показателей, которые могут быть связаны с ЗПЭ/*GRB*, например, рентабельность инвестиций (*ROI*). Коэффициент сохранности клиентской базы — это показатель, который измеряет, сколько клиентов продолжают пользоваться работами, услугами или покупать товары у компании. Если бизнес относится к своим клиентам с надлежащим уважением и предлагает неизменно им качественные товары, работы и услуги, то это способствует росту динамики данного индикатора по годам [10]. И даже условный *налог на бездействие* — это понятие в международной системе бухгалтерского учета *GAAP*, которое описывает упущенную прибыль, возникающую из-за несоблюдения ЗПЭ/*GRB* ведения бизнеса.

Так, если ЭС не относится к своим клиентам и партнерам искренне и честно, то это может привести к потере валовой прибыли из-за убыточности ненадлежащих сделок. А по сути дела — это налог, базой для расчета которого служат не реальные финансово-экономические показатели деятельности ЭС, а потенциально возможные или «абстрактные» суммы, рассчитанные по определенной математической формуле. Такая ситуация возникала довольно часто при деятельности ЭС по схеме ЕНВД (Единый налог на вмененный доход), действовавшей до 01.01.2021 г. на территории РФ, и эта схема порождала серьезную проблему для предпринимателя. Налог приходилось платить и тогда, когда, скажем, деятельность не ведется или ведется, но нет дохода/прибыли. Ведь переведенный ЭС на схему ЕНВД не мог выбирать: платить ему налог или не платить, поскольку перевод на схему осуществлялся в обязательном порядке. Поэтому многие и попадали в эту неприятную фискальную ловушку.

По мнению автора данной статьи, в каноническую запись ЗПЭ/*GRB* не следует включать какие-либо вторичные признаки (в виде показателей отношения координации — ОК), как-то: производительность живого труда и средств труда, видовая рентабельность, всякие удельные характеристики сравнительной эффективности (в виде показателей отношения распределения — ОР), а также рыночные цены, курсовые стоимости ценных бумаг и пр. Использовать, как представляется, в цепочке неравенств можно только первичные типовые технико-экономические показатели из официальной статистической и бухгалтерской отчетности независимо от отраслевой специфики деятельности ЭС.

Произведенная оценка отчетных данных состояния головного завода объединения в период 2016–2017 гг. по рассматриваемому правилу показала, что финансово-экономическое состояние стабилизировано и близко к нормативному, что обусловлено выполнением ближних планов корпорации и свидетельствует об ее

эффективном управлении в последнее время. Однако в отдельных случаях, например, в период активных инвестиционных вложений в бизнес при его расширении, модернизации или реструктуризации, ЗПЭ/*GRB* может частично и не выполняться. Но это вовсе не означает, что в долгосрочном периоде деятельность анализируемой компании окажется не эффективной, не продуктивной, не результативной в рыночном смысле самокупаемости и самофинансирования [12].

Обсуждение

Финансовая аналитика последнего времени приобрела ряд особенностей, о которых не имеют представления неопытные финансовые менеджеры сравнительно новых рыночных экономических субъектов и, естественно, начинающие рыночные игроки. Но эти особенности образовали слой памяти профессиональных финансовых аналитиков, стали известны успешным инвесторам — как портфельным рыночным, так и мажоритарным собственникам компаний. Последние, впрочем, уловили суть этих особенностей, скорее всего, на уровне подсознания, деловой интуиции в полном соответствии с духом теории поведенческих финансов, разработанной нобелевскими лауреатами по экономике Д. Канеманом и А. Тверски (*Kahneman Daniel & Tversky Amos*), хотя оба являются профессиональными психологами¹, занимающимися оценками разнообразных рисков и угроз [13].

Удачнее всего, по мнению автора статьи, эти особенности с привязкой к российским реалиям формулирует профессор Т. В. Теплова из московского кампуса Высшей экономической школы (ВЭШ) [6]:

- 1) для диагностирования рыночного успеха и инвестиционной привлекательности недостаточно только традиционных финансовых (на базе стандартной финансовой отчетности) показателей деятельности ЭС;
- 2) цели и интересы отдельных групп стейкхолдеров из числа ЭС различаются, решение каждой задачи предполагает использование своего набора и своих систем отчетных технико-экономических показателей;
- 3) следует увязывать нормативные показатели, нормы, стандарты, в том числе финансовые (маржа прибыли, оборачиваемость активов разного вида и пр.), с динамикой бизнес-цикла, бизнес-процесса и отраслевыми изменениями и придерживаться главного правила: не может быть «вечных» нормативов в отличие от существования естественно-научных констант.

Естественным образом возникает не вполне риторический вопрос: можно ли утверждать, что только финансово здоровый по результатам анализа бухгалтерского баланса ЭС, т. е. способный вовремя расплачиваться по своим обязательствам, эффективно управляющий собственным капиталом, разнообразными активами и способный привлечь в свой бизнес новый капитал, готов и обязан быть успешным, т. е. наращивать нужные компетенции в острой конкурентной борьбе и в создании новых рынков?

Если речь идет о принципах функционирования современной рыночной экономики, то ответ может быть однозначным — лишь финансово здоровый ЭС с собственным реальным инновационным рыночным продуктом высокого качества имеет достоверный шанс на производственно-хозяйственный успех. В условиях же квазирыночной экономики, когда методы конкурентной борьбы из сферы качества продукции, работ, услуг, сервиса и конкурентных цен, тарифов смещаются в область обладания лишь административным ресурсом, ситуация значительно усложняется. Существует,

¹ Д. Канеман и А. Тверски разработали описательную теорию, которая более-менее внятно с позиций бихевиоризма и дифференциальной психологии объясняет, почему индивидуум избегает риска в условиях высокой вероятности выигрыша, но готов при этом делать более рискованные ставки при гораздо менее вероятном вознаграждении по ближним или дальним итогам совершенной сделки.

правда, масса примеров того, как неэффективно работающая компания, реализующая убыточные инвестиционные проекты, предлагающая потребителям экономические блага низкого качества, тем не менее сохраняет высокую рыночную долю и пользуется поддержкой регулирующих и контролирующих органов.

Возможно ли лишь по официальным статистическим и бухгалтерским показателям финансового здоровья ЭС технически предсказать его успех или провал на товарном рынке? В учебно-методической и популярной литературе на этот вопрос часто дается положительный ответ. Но результаты научных исследований на зарубежных рынках¹ и уже достаточно богатая отечественная практика свидетельствуют, что здесь не все так однозначно и прямолинейно, как это трактуется в рейтинговых и образовательной среде учебниках и иных дидактических материалах.

Во-первых, большинство финансово-экономических показателей имеет свой временной лаг действия/последствия. Но поскольку пользователь получает информацию по сложившимся показателям не в режиме реального времени (*Online + time lag*), например, по ряду условно непубличных компаний по бывшему статусу организационно-правовой формы (ОПФ) существования — АО/ЗАО², миноритарный собственник может получить свой годовой отчет (*Annual Report*) только еще через два-три месяца после официального завершения финансового года.

Во-вторых, подчас возникают определенные сомнения в достоверности демонстрируемых компаниями победных реляций и впечатляющих финансовых показателей, например, когда приводятся рыночные (экспертные) или же балансовые оценки активов компании, которые могут не отражать реальной ценности рассматриваемых ресурсов, а при расчете прибыли могут закладываться определенные допущения, например, о переоценке активов, что ведет к появлению так называемой «бумажной» прибыли. Схожая ситуация возникает в случае реализации стратегии *частичной фиксация прибыли или убытка*.

Ориентация практикующего аналитика исключительно на такие финансовые показатели деятельности ЭС, как динамика величины активов, капитала, прибыли, операционных денежных потоков и пр., может сыграть злую шутку с инвесторами и менеджерами компаний. Результаты анализа многолетней истории взлетов и падений североамериканских и европейских компаний демонстрируют, что традиционные финансовые индикаторы, построенные на базе иностранных стандартов бухгалтерского учета (*GAAP, EAS* и пр.), часто опаздывают с глубокой диагностикой хорошо, а иногда профессионально завуалированной проблемы.

Направление будущих исследований

Тревожными сигналами для аналитиков чаще оказываются не собственно финансовые показатели, а падение качества производимого экономического блага и ухудшение деловой репутации компании на рынке, уход квалифицированного персонала, наличие разногласий как среди представителей топ-менеджмента, так и среди стейкхолдеров [11]. Такая закономерность нашла понимание у теоретиков и практиков лишь к середине 1990-х гг., когда разработчики управленческих систем стали понимать и подчеркивать значимость комплексного отслеживания динамики сопряженных финансовых и нефинансовых технико-экономических показателей.

¹ Подробнее см. классическую в этой области работу Нортон и Каплана о Сбалансированной системе показателей (ССП — *Balanced Scorecard, BSC*) [2].

² ЗАО — Закрытое акционерное общество, публичная организация, имеющая свой устав. Акции такого предприятия выпускаются в ограниченном количестве и могут принадлежать только учредителям. Имеется также ограничение по числу акционеров в закрытых депозитариях — их может быть не более 50.

Хронологически именно к этому моменту времени в связи с торжественным шествием и бодрым маршем компаний так называемой новой экономики, рыночное поведение которых не укладывалось в прокрустово ложе стандартной аналитики на базе существующей финансовой отчетности и которые демонстрировали взрывной рост своей капитализации, появились теоретические разработки экономистов, пытающиеся увязать между собой финансовые и нефинансовые показатели и как-то вразумительно объяснить успех компаний-нуборишей, а заодно истолковать финансовые провалы крупнейших промышленных компаний, прежде всего, в сегменте транспортного машиностроения реального сектора экономики¹.

Предлагаемые варианты дополнения набора традиционных финансовых показателей нефинансовыми индикаторами, характеризующими успешность разнообразных маркетинговых программ, высокую эффективность образцовых систем управления персоналом и т.д., — лишь один из возможных способов совершенствования аналитической работы в изучаемых компаниях. Вторым вариантом, как представляется, более перспективным, оказывается переход на принципиально новый уровень финансовой аналитики, нацеленный на интересы рыночных инвесторов, а также позволяющий сблизить целеполагание в управлении бизнесом менеджеров и ключевых собственников.

В рамках последнего направления уже много лет по сей день ведутся массовые и активные исследования по разработке более-менее универсальных систем стоимостных показателей, построенных на базе самых экзотических признаков-факторов экономического движения субъекта. Предполагается, что итогом подобных разработок станет построение композитной системы новых стоимостных и традиционных финансовых показателей, которая поможет экономическим субъектам не только более адекватно диагностировать проблемы финансовой сферы функционирования ЭС, но и достоверно оценивать меру его рыночной успешности.

Авторитетные авторы Р. С. Каплан и Д. П. Нортон, ссылаясь на собственный богатый опыт финансовых аналитиков на службе при офисах крупнейших мировых и транснациональных корпорациях, обнадеживают своего читателя, зрителя, слушателя, т.е. потенциального заказчика, в том, что работоспособная и эффективная сбалансированная система показателей (ССП) для любой компании может быть создана буквально за 16 недель. В этом случае отважившаяся на высокорисковый эксперимент с организацией своего бизнеса коммерческая организация сразу же, по мнению экономических гуру, начнет двигаться к несомненному рыночному успеху при реализации на практике персональной технологии СПП, которая максимально учтет специфику всей многообразной деятельности экономического субъекта, что в конце концов и станет искомым «краеугольным камнем всего процесса менеджмента» [2, с. 214].

Однако СПП (*Balanced Scorecard* — *BSC*) представляет известный интерес и заслуживает более подробного рассмотрения. Концепция СПП/*BSC* является сравнительно свежим методом корпоративного управления, который позволяет оценить эффективность организации в целом и оперативно контролировать ее достижения в соответствии с ее стратегическими целями. Система СПП/*BSC* основана на той содержательной предпосылке, чтобы измерять не только финансовые показатели, но и другие ключевые аспекты деятельности ЭС, такие как клиентоориентированный подход, инновационные процессы, развитие кадров и человеческого потенциала и т.д.

¹ Исследования той поры показали, что оценка эффективности деятельности компании исключительно по финансовым показателям не обеспечивает надежности прогноза о ее будущем развитии, устойчивости рыночного положения. Компании с формально высокими финансовыми индикаторами часто исчезали с привычного рыночного пространства, быстро теряли свои конкурентные преимущества, а «разрушение» их стоимости выражалось в падении уровня капитализации. Убедительным примером сказанного служит ситуация со старейшим американским автопроизводителем Ford, которого конкуренты вытеснили на 3-е место на товарном рынке США [9, с. 221].

Роль системы ССП/*BSC* в экономике хозяйствующего субъекта может быть описана следующими позициями по разным направлениям:

- улучшение продуктивности ЭС, поскольку система ССП/*BSC* реально помогает сосредоточиться на ключевых аспектах своей деятельности и разработать стратегические планы для повышения консолидированной эффективности в каждой из этих областей;
- совершенствование управления рисками и угрозами, поскольку система ССП/*BSC* располагает также возможностями измерения и прогнозирования состояния угрозометрии, связанной с различными аспектами рыночной деятельности ЭС, такими как качество продукции, работ и услуг, удовлетворенность клиентов и вопросы контрактации, геополитические и геостратегические риски и мн. др. В частности, рост уровня удовлетворенности клиентов достигается результативной диагностикой понимания потребностей и ожиданий клиентов-потребителей наравне с разработкой соответствующей стратегии и планов разной длительности улучшения динамики развития;
- развитие инноваций всех типов система ССП/*BSC* обеспечивает путем интегрирования инновационных подходов непосредственно в стратегию существования ЭС, в планы его развития и в его различные бизнес-процессы;
- развитие кадрового состава и человеческого потенциала система ССП/*BSC* осуществляет за счет оценки сложившегося качества кадрового потенциала и человеческого капитала ЭС и разработки соответствующей стратегии и планов их улучшения, согласно утвержденных принципов командной работы ЭС;
- система ССП/*BSC* создает предпосылки достоверного оценивания и прогнозирования конкурентоспособности предпринимательских структур на отраслевых товарных рынках.

Так, возможный и предельно упрощенный вариант механизма ССП/*BSC* для оценивания конкурентоспособности ЭС на отраслевых товарных рынках представлен на рис. 1 схемой из четырех самостоятельных блоков ($B_1 \div B_4$) с пятым блоком сбалансированных технико-экономических показателей — блоком результативных характеристик (B_5).

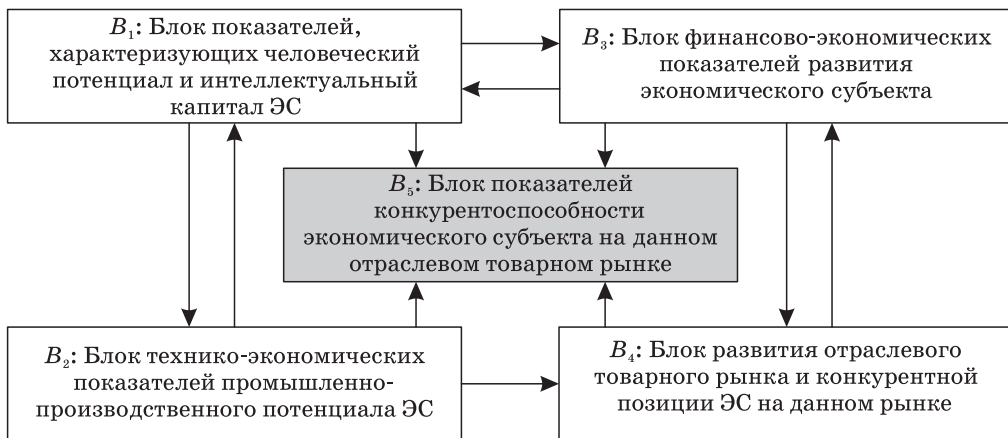


Рис. 1. Предельно упрощенный 4-х блокный вариант системы сбалансированных показателей оценки конкурентоспособности экономического субъекта согласно стандартной методологии по Р.С. Каплану — Д.П. Нортону

Fig. 1. The extremely simplified 4-block version of the balanced scorecard system for assessing the competitiveness of an economic entity according to standard methodology according to R. S. Kaplan — D. P. Norton

Таким образом, система сбалансированных показателей на первый взгляд представляется довольно мощным инструментом для повышения общей эффективности ЭС и успешного управления его деятельностью в соответствии с его стратегическими целями и планами разной длительности. Система ССП/*BSC* служит инструментом управления, которая работает по четырем векторам-перспективам (как бы в единой системе координат), позволяющим измерять эффективность деятельности ЭС по четырем основным группам показателей — традиционные финансовые показатели; показатели, характеризующие внутренние бизнес-процессы, включая обучение кадров; показатели устойчивого экономического роста и рыночного развития; показатели, характеризующие способность ЭС к инновационному развитию.

Рассмотрим по следующему кейсу № 2 порядок оценивания состояния конкурентоспособности ЭС на примере деятельности ПАО «КамАЗ» (Республика Татарстан, г. Набережные Челны, пр. Автозаводский, д. 2) за ряд лет с использованием системы ССП/*BSC*. Исходные данные для проведения подобной предварительной диагностики представлены в табл. 2.¹

Таблица 2

Динамика цепных индексов показателей по блокам оценивания состояния конкурентоспособности ПАО «КамАЗ» с использованием системы ССП/*BSC* за период 2009–2016 гг., в кратях к предыдущему году

Table 2. Dynamics of chain indexes of indicators by blocks of state estimation competitiveness of Kamaz PJSC using the BSC system for the period 2009–2016, in multiples of the previous year

№ п/п	Наименование показателя	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<i>B₁: Показатели блока оценивания интеллектуального потенциала ЭС</i>									
1	Индекс динамики затрат (C) на воспроизводство человеческого капитала (ЧК) ЭС, $\bar{S}_{C(\text{ЧК})n/n-1}^{(i)}$	1,08	1,15	0,97	0,96	1,03	1,04	1,04	1,03
2	Индекс динамики затрат на информатизацию бизнес-процессов ЭС, $\bar{S}_{C(\text{инф})n/n-1}^{(i)}$	1,07	1,15	1,17	1,21	1,24	1,31	1,27	1,35
3	Индекс динамики стоимости нематериальных активов ЭС, $\bar{S}_{\text{НМА}n/n-1}^{(i)}$	1,31	1,22	1,24	1,25	1,43	1,17	1,12	1,07
4	Средний темп роста показателей блока интеллектуального потенциала, $\bar{S}_{\text{ип}}^{(i)}_{n/n-1}$	1,15	1,17	1,12	1,13	1,22	1,17	1,13	1,14
<i>B₂: Показатели блока оценивания промышленно-производственного потенциала ЭС</i>									
5	Индекс динамики показателя общей фондоотдачи (f) ЭС, $\bar{S}_{f_{n/n-1}}^{(i)}$	1,12	1,08	1,08	0,57	1,19	1,32	1,06	0,94
6	Индекс динамики показателя материалоемкости продукции, $\bar{S}_{m_{n/n-1}}^{(i)}$	0,99	0,99	1,03	1,05	0,99	1,02	1,04	1,03

¹ Исходные данные по предприятию позаимствованы из работы [7] и Годовых отчетов ПАО «КамАЗ» за соответствующие анализируемые периоды.

№ п/п	Наименование показателя	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7	Индекс динамики показателя расходов (С) на инновации ЭС, $\mathcal{I}_{C(\text{инн})_{n/n-1}}^{(i)}$	0,78	1,04	1,19	0,87	0,81	1,36	0,80	1,08
8	Средний темп роста показателей блока промышленно-производственного потенциала ЭС, $\overline{\mathcal{I}}_{\text{ппп}_{n/n-1}}^{(i)}$	0,96	1,04	1,08	0,78	0,99	1,21	0,93	0,99
<i>В₃: Показатели блока обеспечения финансово-экономических расчетов ЭС</i>									
9	Индекс динамики показателя общей рентабельности ЭС, $\mathcal{I}_{r_{n/n-1}}^{(i)}$	1,11	1,50	1,15	0,16	4,14	1,03	1,50	1,01
10	Индекс динамики коэффициента текущей ликвидности ЭС, $\mathcal{I}_{K_{\text{тл}}_{n/n-1}}^{(i)}$	0,97	1,05	1,03	0,86	0,97	1,03	1,11	1,27
11	Индекс динамики коэффициента финансовой автономии, $\mathcal{I}_{K_{\text{фа}}_{n/n-1}}^{(i)}$	0,99	0,92	0,96	0,95	0,97	0,93	1,07	1,21
12	Средний темп роста показателей блока финансово-экономических расчетов, $\overline{\mathcal{I}}_{\text{ФЭР}_{n/n-1}}^{(i)}$	1,02	1,13	1,04	0,50	1,57	1,00	1,21	1,16
<i>В₄: Показатели блока оценивания рынка и конкурентной позиции ЭС</i>									
13	Индекс динамики емкости отраслевого товарного рынка, $\mathcal{I}_{\text{емт}_{n/n-1}}^{(i)}$	1,08	1,09	0,87	0,98	1,05	1,07	1,06	1,07
14	Индекс динамики рыночной доли ЭС, $\mathcal{I}_{d_{n/n-1}}^{(i)}$	1,12	1,21	0,85	1,96	0,85	0,81	0,87	0,98
15	Индекс динамики показателя затрат на маркетинг и сбыт ЭС, $\mathcal{I}_{\text{Mar\&S}_{n/n-1}}^{(i)}$	1,29	1,33	0,93	0,95	1,12	1,17	1,19	1,12
16	Средний темп роста показателей блока рынка и конкурентной позиции ЭС, $\overline{\mathcal{I}}_{\text{M\&C}_{n/n-1}}^{(i)}$	1,16	1,21	0,88	0,93	1,00	1,00	1,03	1,05

Оценка средних темпов роста показателей по каждому из блоков осуществляется по форме простой средней геометрической за каждый i -й год анализируемого периода. Покажем эту оценку на расчетном примере искомого блока B_4 оценивания рынка и конкурентной позиции ЭС в виде следующей формулы из выражения (7) за n -й последний 2016 год рассматриваемого периода ($n = 9$):

$$\begin{aligned}\overline{\mathfrak{S}}_{M\&C_{n/n-1}}^{(n)} &= \sqrt[3]{\mathfrak{S}_{Icm\&C_{n/n-1}}^{(n)} \times \mathfrak{S}_{d_{n/n-1}}^{(n)} \times \mathfrak{S}_{Mar\&S_{n/n-1}}^{(n)}} = \sqrt[3]{1,07 \times 0,98 \times 1,12} = \\ &= \sqrt[3]{1,174432} = 1,055057 \cong 1,0551 \sim 105,51\%.\end{aligned}\quad (7)$$

Аналогично определяются средние темпы по всем остальным блокам за все годы. Привлекаемые экспертные суждения о значимости каждого из блоков системы ССП/BSC должны отвечать следующему требованию, или условию теории экспертных оценок — сумма четырех j -х парциальных оценок экспертов (Exp) должна быть строго равна единице. В более жестком требовании выражение (8) укладывается в строгую единицу за каждый i -й год анализируемого отчетного периода

$$\sum_{j=1}^4 Exp_j^{(i)} = Exp_{ип_{n/n-1}}^{(i)} + Exp_{ппп_{n/n-1}}^{(i)} + Exp_{фэп_{n/n-1}}^{(i)} + Exp_{M\&C_{n/n-1}}^{(i)} \equiv 1,000. \quad (8)$$

И наконец, оценка уровня конкурентоспособности ЭС, которую целесообразно проводить в условиях сравнительно представительной динамики, например, за ряд однородных периодов времени, рассчитывается по следующей формуле из выражения (9) для каждого года

$$\begin{aligned}Com^{(i)} &= \overline{\mathfrak{S}}_{ип_{n/n-1}}^{(i)} \cdot Exp_{ип_{n/n-1}}^{(i)} + \overline{\mathfrak{S}}_{ппп_{n/n-1}}^{(i)} \cdot Exp_{ппп_{n/n-1}}^{(i)} + \\ &+ \overline{\mathfrak{S}}_{фэп_{n/n-1}}^{(i)} \cdot Exp_{фэп_{n/n-1}}^{(i)} + \overline{\mathfrak{S}}_{M\&C_{n/n-1}}^{(i)} \cdot Exp_{M\&C_{n/n-1}}^{(i)},\end{aligned}\quad (9)$$

где $Com^{(i)}$ — показатель сравнительного уровня конкурентоспособности ЭС, измеренный с помощью системы ССП/BSC в i -м году исследуемого периода.

На базе полученного показателя $Com^{(i)}$ по годам строится график динамики уровня конкурентоспособности ЭС по методологии ССП/BSC с соответствующим расчетом так называемого компаративного индекса динамики. То есть движения представленного в табл. 3 того же цепного индекса $\mathfrak{S}_{Com_{n/n-1}}^{(i)}$ во времени, что одно-

Таблица 3

**Изменение конкурентоспособности во времени ПАО «КамАЗ»
за анализируемый период**

Table 3. Change in competitiveness over time of Kamaz PJSC for the analyzed period

№ п/п	Годы	Изменение уровня конкурентоспо- собности ЭС, крат к предыдущему году
$i := \overline{0, n}$	t_i	$\mathfrak{S}_{Com_{n/n-1}}^{(i)}$
1	2	3
0	2008	— (0)
1	2009	1,0590 (1/0)
2	2010	1,1512 (2/1)
3	2011	1,0246 (3/2)
4	2012	0,8631 (4/3 min)
5	2013	1,1543 (5/4 max)
6	2014	1,1102 (6/5)
7	2015	1,0839 (7/6)
8	2016	1,0907 (8/7)

временно демонстрируется рис. 2, позволяющим наглядно проиллюстрировать индивидуальную динамику уровня конкурентоспособности ЭС за анализируемый восьмилетний период.

Соотношение конкурентной позиции ПАО «КамАЗ» по занимаемой рыночной доле относительно основных своих конкурентов — производителей грузового автотранспорта в РФ на отечественном рынке в 2016 г. по результатам анализа представлено в табл. 4 и показано на рис. 3. Требование к размерам занимаемых долей всех рыночных акторов укладывается в тождественную запись $\sum_{k=1}^K d_k = 100,0\%$, но представленные на графике продуценты занимают найденные 94,23%; остальные продуценты (5,77%) в примере не найдены. Возможно, в эту долю попали гражданские изделия Брянского автозавода (АО «БАЗ»), который производил грузовые габаритные автомобили высокой проходимости грузоподъемностью до 40 т для эксплуатации в нефтегазовом секторе, в строительстве, для сложных транспортных операций с перемещением военной и гражданской техники.

После окончательного ухода с рынка компании «ЗИЛ» в 2020 г. ее долю постепенно занимало и расширяло АО «БАЗ», позднее вошедшее в состав СЗРЦ. А часть своих брендов, например, тягачи новейшего типа, АО «БАЗ» передало для сборочного производства в начале 2023 г. Санкт-Петербургскому Обуховскому заводу, который входит в состав Концерна ВКО «Алмаз-Антей» и по которому было рассмотрено «золотое правило экономики» (ЗПЭ/*GRB*) в первом производственном кейсе. Подобная продукция чрезвычайно востребована на просторах СВО.

Тем не менее Обуховский завод не изменил своей 30-летней привычке, сформированной в эпоху все разрушающей конверсии, выпускать продукцию даже не двойного, а сугубо гражданского назначения. Так, предприятие выиграло городской конкурс на изготовление и поставку по Госзаказу, где оно было единственным

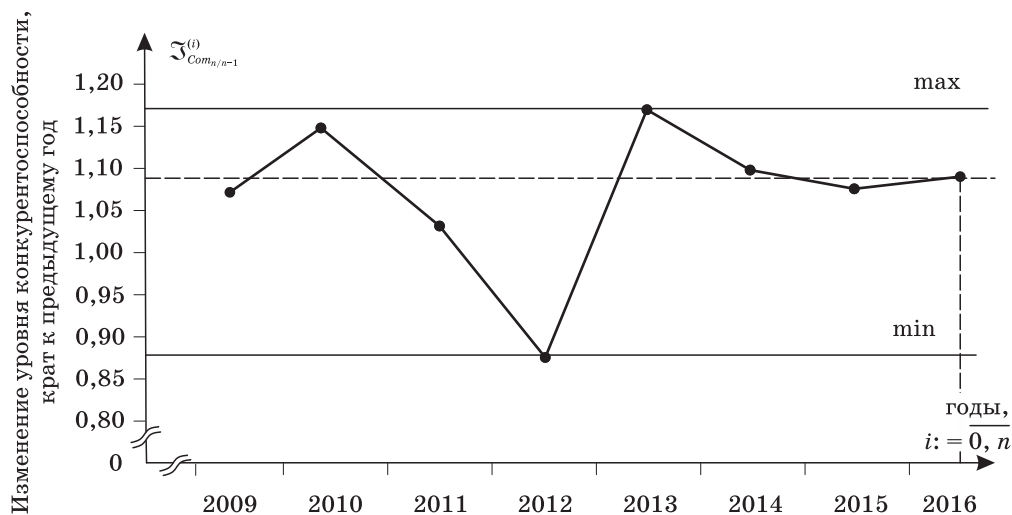


Рис. 2. Динамика уровня конкурентоспособности ПАО «КамАЗ» за период 2009–2016 гг. В (•)А зафиксировано состояние ЭС на 2016 г. (по результатам приведенных расчетов)

Fig. 2. Dynamics of the level of competitiveness of PJSC "Kamaz" for the period 2009–2016. At point A ((•)A), the state of the economic entity for 2016 is recorded (according to the results of the above calculations)

Соотношение занимаемой доли отечественного рынка основных k -х продуцентов грузового автотранспорта и изменения уровня конкурентоспособности в 2016 г.

Table 4. The ratio of the occupied share of the domestic market of the main k -th producers of trucks and changes in the level of competitiveness in 2016

№ п/п	Наименование российского производителя	Занимаемая доля отечественного рынка, %	Изменение уровня конкурентоспособности k -го ЭС, в крат к предыдущему году
$k := \overline{1, K}$	k	d_k	$\mathfrak{Z}_{Com_n/n-1}^{(8)}$
1	2	3	4
1	ПАО «КамАЗ»	33,32	1,0907
2	АМО «ЗИЛ»	1,08	0,9607
3	ПАО «Нефаз»*	8,81	1,1411
4	АО «Аватортор»	12,12	1,0210
5	ПАО «ВАЗ»	18,23	1,0604
6	ООО «УАЗ»	20,67	0,9821
	Итого:	94,23	—
7	Прочие производители	5,77	—
	Всего:	100,00	—

* ПАО «Нефаз» со штаб-квартирой в г. Нефтекамск является автостроительной компанией, входящей в ГК «КамАЗ» и крупнейшим отечественным продуцентом специальных надстроек на шасси камазовского автомобиля.

Изменение уровня конкурентоспособности ЭС, $\mathfrak{Z}_{Com_n/n-1}^{(8)}$

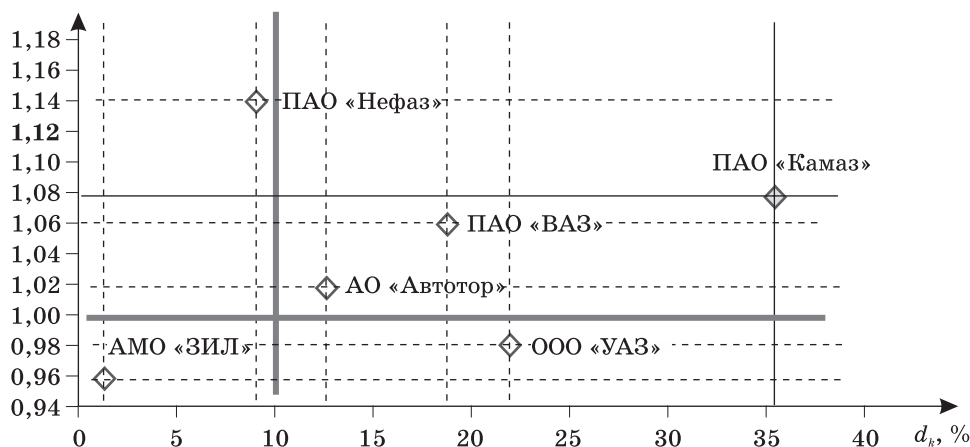


Рис. 3. Конкурентная позиция объекта исследования (сплошная линия) относительно основных отечественных k -х продуцентов грузового автотранспорта на российском рынке по итогам 2016 г. ($i = 8$) на фоне конкурентного оптимума {1,00; 10,00%}

Fig. 3. Competitive position of the research object (in red) relative to the main domestic k -th producers of trucks in the Russian market in 2016 ($i = 9$) against the background competitive of the optimum {1.00; 10.00%}

участником при стартовой цене конкурса 2 372,0 млн руб., двух однопутных проходческих щитов диаметром 5,63 метра и нескольких укладчиков для тюбингов в связи с острой потребностью Санкт-Петербургского метрополитена в прокладке новых линий и дальнейшего развития городского метро. Исполнение этого заказа будет весьма кстати в дополнение к отремонтированному проходческому комплексу «Надежда» производства германского концерна *Herrenknecht AG* и единственному в стране (ныне после ремонта в Москве) щиту для строительства двухпутных тоннелей диаметром 10,82 м.

Возможно, такая комбинация проходческих механизмов обеспечит разъяснение, как говорится, под давлением тяжелых плохо решаемых проблем, долгоиграющего тупика в жизни петербургского метро. Выполняет завод и другие гражданские заказы по изготовлению штучных изделий и выполнению уникальных работ, в частности, анонсирован выпуск в свет электрокара «*Neva*» с пробегом до очередной подзарядки в 400 км, преимущественно для городской среды обитания.

Сбалансированная система технико-экономических показателей или индикаторов/критериев ССП/*BSC* рассматривает цели, задачи и стратегию ЭС в рыночном пространстве сквозь призму некоего всеобъемлющего комплекса оценки ее деятельности, обеспечивая определенной методикой для создания системы стратегических индикаторов/критериев и системы управления в среде частично стандартизированной российской системы бухгалтерского учета (РСБУ), системы финансово-экономической отчетности, включая систему продвинутого управленческого учета.

В последнее время в условиях цифровизации экономики, проектирования в области информационных технологий необходимо уметь быстро адаптироваться к любым внезапным ситуациям, превосходить конкурентов по качеству, скорости и широте предоставления продукции, работ и услуг. Здесь также весьма полезной оказывается методология ССП/*BSC*, которая обеспечивает аналитика направлениями поиска и функционалом сбора, анализа и систематизации той информации, что необходима для принятия обоснованного и оказавшегося верным управленческого решения.

Система ССП/*BSC* помогает квалифицированному менеджменту ЭС выявить ключевые, прозрачные и одновременно сбалансированные в систему показатели сравнительной эффективности, следить за ними и контролировать их динамику с тем, чтобы достигать в объявленные сроки своих стратегических целей. А отличительными характеристиками методологии ССП/*BSC* являются акценты именно на стратегических целях (так понимаемых в настоящее время), сравнительно небольшое число отслеживающих метрик, гибкое сочетание финансовых и нефинансовых данных, инсайдерских сведений и иной релевантной для прикладного исследования информации.

Выводы

Апробирование обоих подходов к финансово-экономическому анализу производственно-хозяйственной деятельности экономических субъектов на примерах кейсов № 1 и № 2 для производственно-промышленного кластера и промышленного предприятия реального сектора экономики позволяет сформулировать некоторые предварительные, по мнению автора, заключения.

1. Первоначально ориентированное на этический нарратив ЗПЭ/*GRB* в части ведения *честного бизнеса* в рамках полноценной цивилизованной корпоративной культуры, формирования деловой и рыночной репутации, высокой планки *good will*, а возможно, даже и бренда, с точки зрения возможностей осуществления надлежащего финансово-экономического анализа, использование метода оказалось более интересным и полезным в своих логических продолжениях. А именно, использование

претворилось в тщательное и обоснованное построение цепочек мажорантных неравенств важнейших технико-экономических показателей в виде цепных простых индексов динамики за отчетный и базисный период с учетом секторальной и отраслевой специфики деятельности ЭС.

2. Метод ЗПЭ/*GRB* позволяет оценить более-менее всесторонне текущее состояние ЭС, установить слабые места, наметить скрытые резервы, обнаружить с новых позиций анализа неэффективные/непродуктивные центры ответственности. И в этом смысле подход ЗПЭ/*GRB* представляется достаточно перспективным инструментом предметного анализа в рыночной деятельности ЭС.

3. В отличие от первого подхода методология ССП/*BSC* позволяет при оценивании динамики за более длительный, но сравнительно гомогенный период построенных на базе средних гармонических характеристик разных степеней мультипликаторов как простых, так и взвешенных, рассчитанных по структурированным блокам специализированных показателей официальной статистической и финансовой (бухгалтерской) отчетности, а также иной привлеченной, желательно, надежной релевантной информации по выбранным направлениям научного поиска получать весьма ценные и достоверные результаты вполне самостоятельного рыночного исследования.

В этом случае ССП/*BSC* создает надежные предпосылки не только для достоверного прогнозирования, оперативно-технического планирования и, наконец, внятного контента по стратегированию развития того или иного ЭС, т.е. разработки пакета детализированных оперативных и стратегических планов с использованием как стандартного (общепринятого), так и гибридного сценарного подхода.

4. Слабым звеном расчетных операций системы ССП/*BSC* служит привлекаемая не всегда надежная информация из случайных, а подчас и сомнительных источников данных. Специальные информационные риски (скажем, риск использования неполной, ненадежной или искаженной информации) следует ввести при обращении к экспертным оценкам, которые могут оказаться и вовсе не достоверными, поскольку они, как правило, неизменно представляют собой материалы сугубо субъективного характера. Но природа субъективности экспертных оценок испытывает на себе не только гнет лапидарной вкусовщины, но и постоянно находится под давлением дискретного воздействия постмодернистской информационной политики в медиа-полях.

Направления дальнейших исследований

Совместное применение одновременно обоих рассмотренных инструментов в некоем гибридном варианте позволяет использовать зримые достоинства/преимущества того и другого метода и понизить ощутимые недостатки изолированного их оперирования за счет реализации таких системных свойств, как синергия и эмерджентность. Понимая, что такой способ рассмотрения возможностей комплексного анализа нуждается в инструкции для исследователя, автор предусматривает разработать пошаговую методику обращения к такому гибриднему варианту при проведении финансово-экономического анализа объекта значительной структурной размерности за представительный период времени в контексте Индустрии 4.0/5.0 и устойчивого ESG-развития экономики с учетом ее текущих научных наработок. В этом случае взятие отдельным исследователем на вооружение подобного аналитического гибрида разумно понизит особые риски достоверного измерения показателей экономической деятельности ЭС.

Литература

1. Белоплицкий В. Г. Закономерности и факторы развития российского хозяйства : лекции для аспирантов. М. : Экономический факультет МГУ ; ТЕИС, 2005. 106 с.

2. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / пер. с англ. *Balanced Scorecard, BSC*. 3-е изд., испр. и доп. М. : Олимп-Бизнес, 2023. 474 с.
3. Киселев М. Ретроспективный анализ финансового состояния предприятия // Аудит и налогообложение. 2001. № 9. С. 28–41.
4. Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Факторный анализ финансовых результатов деятельности сельскохозяйственных производителей. М. : Проспект, 2014. 880 с.
5. Седов В. С. Роль оборонно-промышленного комплекса в инновационном развитии экономики страны : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2014. 16 с.
6. Теплова Т. В. Два контура интересов в политике финансового здоровья компании [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/QtvsJ> (дата обращения: 15.09.2022).
7. Фардеева А. Р. Обеспечение конкурентоспособности производственных предпринимательских структур на основе сбалансированной системы показателей / под ред. В. П. Попкова. СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2016. 186 с.
8. Федорова Е. В. Методика экономического анализа деятельности организации // Вестник университета управления. 2009. № 31. С. 62–64.
9. Цацулин А. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятий реального сектора экономики и финансовых организаций / Библиотека финансовой аналитики / Изд. 4-е, исправл. и допол. СПб. : ЦНИТ «Астерион», 2022. 506 с.
10. Reichheld F. Winning on Purpose: The unbeatable strategy of loving customers / Harvard Business Review Press, 2021. 288 p.
11. Suchanek A. Business Ethics and the Golden Rule / Discussion paper Nr. 3. Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V., 2008. P. 2–10.
12. Tsatsulin A. N., Babkina N. I. The recovery of the banking system as the guarantee of revival of the industrial sectors of the national economy // Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: from Regional Development Sustainability to Global Economic Growth : the 27th IBIMA conference in Milan. 2016. P. 2667–2677.
13. Tversky A., Kahneman D. (1982) Causal schemata in judgements under uncertainty / in Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (Eds.) // Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge : Cambridge University Press, 1982. 462 p.

Об авторе:

Цацулин Александр Николаевич, Санкт-Петербург, Российская Федерация, доктор экономических наук, профессор, Почетный работник высшего профессионального образования РФ, действительный член Национальной академии туризма, действительный член Европейской академии естественных наук (Ганновер, ФРГ); vash_64@mail.ru

References

1. Belolipetsky V.G. Patterns and factors of development of the Russian economy: lectures for graduate students. Moscow : Faculty of Economics of Moscow State University; TEIS, 2005. 106 p. (in Rus).
2. Kaplan R.S., Norton D.P. Balanced Scorecard. From strategy to action / transl. from English. *Balanced Scorecard, BSC*. 3rd ed., Rev. and additional. Moscow : "Olimp-Business", 2023. 474 p. (in Rus).
3. Kiselev M. Retrospective analysis of the financial condition of the enterprise // Audit and taxation [Audit i nalogooblozhenie]. 2001. N 9. P. 28–41. (in Rus).
4. Kovalev V.V., Kovalev Vit. V. Factor analysis of the financial results of agricultural producers. Moscow : Prospekt, 2014. 880 p. (in Rus).
5. Sedov V.S. The role of the military-industrial complex in the innovative development of the country's economy / Abstract of the thesis. dissertation for the degree of Ph. D. St. Petersburg, 2014. 16 p. (in Rus).
6. Teplova T.V. Two contours of interests in the company's financial health policy [Electronic resource]. URL: <https://clck.ru/QtvsJ> (date of access: 09/15/2022) (in Rus).
7. Fardeeva A.R. Ensuring the competitiveness of industrial business structures based on a balanced scorecard. Ed. V. P. Popkova. St. Petersburg : St. Petersburg State University of Economics, 2016. 186 p. (in Rus).

8. Fedorova E.V. Methods of economic analysis of the organization's activities // Bulletin of the University of Management [Vestnik universiteta upravleniya]. 2009. N 31. P. 62–64. (in Rus).
9. Tsatsulin A.N. Analysis of economic activity of enterprises of the real sector of the economy and financial organizations / Library of financial analytics // 4th ed., corrected. and add. St. Petersburg : Asterion, 2022. 506 p. (in Rus).
10. Reichheld F. Winning on Purpose: The unbeatable strategy of loving customers / Harvard Business Review Press, 2021. 288 p.
11. Suchanek A. Business Ethics and the Golden Rule / Discussion paper Nr. 3. Wittenberg-Zentrum für Globale Ethik e.V/, 2008. P. 2–10.
12. Tsatsulin A. N., Babkina N. I. The recovery of the banking system as the guarantee of revival of the industrial sectors of the national economy // Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: from Regional Development Sustainability to Global Economic Growth : the 27th IBIMA conference in Milan. 2016. P. 2667–2677.
13. Tversky A., Kahneman D. (1982) Causal schemata in judgements under uncertainty / in Kahneman D., Slovic P., Tversky A. (Eds.) // Judgment Under Uncertainty: Heuristics and Biases. Cambridge : Cambridge University Press, 1982. 462 p.

About the author:

Alexander N. Tsatsulin, St. Petersburg, Russian Federation, Doctor of Economics, Professor, Honorary Worker of Higher Professional Education of the Russian Federation, full member of the National Academy of Tourism, full member of the European Academy of Natural Sciences (Hanover, Germany); vash_64@mail.ru