

Различение признаков противоречия в отношениях оценочных критериев конкурентоспособности и устойчивого развития в теории и практике деятельности предприятия

Ж. Б. Орманова

*кандидат экономических наук, доцент
Москва, Российская Федерация
ckrmethod@gmail.com*

Аннотация: Актуальность исследования, результаты которого изложены данной статье, обусловлена необходимостью понимания факторов возникновения трудностей при соотнесении показателей деятельности предприятия при их оценке в соответствии с критериями теории конкурентоспособности и концепции устойчивого развития. Также актуальность исследования обусловлена необходимостью участников отрасли промышленности в выработки отношения к возрастающей значимости непроизводственных активов, не обладающих рыночной инвестиционной привлекательностью.

Ключевые слова: конкурентоспособность, устойчивое развитие, понятийный аппарата, финансовые показатели деятельности предприятия, признаки противоречия.

Differentiation of signs of contradiction in relations between evaluation criteria of competitiveness and sustainable development in the theory and practice of enterprise activity

Zh. B. Ormanova

*Cand. Sci. (Econ.)
Moscow, Russian Federation
ckrmethod@gmail.com*

Abstract: The relevance of the study, the results of which are presented in this article, is due to the need to understand the factors of difficulties in correlating the performance of the enterprise when assessing them in accordance with the criteria of competitiveness theory and the concept of sustainable development. Also, the relevance of the study is due to the need of industry participants to develop an attitude to the increasing importance of non-productive assets that do not have market investment attractiveness.

Keywords: competitiveness, sustainable development, conceptual structure, financial performance of the enterprise, signs of contradiction.

Актуальность темы исследования обусловлена потребностью у участников металлургической отрасли и стейкхолдеров металлургического предприятия в выработке рационального объяснения трудностей применения критериев конкурентоспособности при оценке деятельности предприятия на основе критериев концепции устойчивого развития.

В первом квартале 2020 года все предприятия встали перед фактом нарушения ритма запланированных работ в связи с реализацией карантинных мер во всех странах мира в целях сдерживания пандемии, вызванной распространением коронавируса COVID-19. Безусловный приоритет к выполнению приняли решения по реализации задач защиты здоровья населения. Развитие мировых событий в период локдауна со всей фактической очевидностью показало, что экономические системы мира столкнулись с явлением, которое оказывает влияние на все без исключения отрасли и, соответственно, предприятия.

По оценке Всемирного банка темпы роста реального валового внутреннего продукта в 2020 году в мире снизились на 3,5 процента. Более развитые экономики пострадали больше остальных — снижение их ВВП составило 4,7 процента против 1,7.

Если мы соотнесём эту практически сложившуюся ситуацию с теоретическими вопросами экономики, то для конкретного предприятия это стало столкновением с абстрактным теоретическим построением, которое носит название экономика Робинзона Крузо. Да, мы понимаем, что дан-

ная модель разрабатывалась австрийской школой как система умозаключений, призванная объяснить механизмы существования категории ценности. Но обращаем внимание, что в основу этой модели легла идея продемонстрировать работу экономики без обмена. В случае с Робинзоном обмен отсутствовал и на физическом (материальном), и на нематериальном (информационном, интеллектуальном) уровнях. Для конкретного предприятия отсутствие обмена не было настолько абсолютно радикальным. Но отсутствие обмена выразилось в нарушении ритмов плановой работы: производства, отгрузки продукции и выполнения обязательств (перед партнерами, обществом и государством). При этом исчез негативный фактор информационный асимметрии. Этот фактор заменился на фактор неопределённости ситуации для всех участников экономических отношений. Здесь мы делаем допущение, чтобы отстраниться от комплекса конспирологических теорий о рукотворности вируса.

Также отметим, что конкуренция как соперничество в экономике Робинзона существовала в виде борьбы с природными явлениями, а не с участниками рыночных отношений за использование ресурсов. А усилия и интеллектуальные активы самого Робинзона были нацелены на привлечение и применение имеющихся у него знаний и опыта для решения задач в новой для него области. Последовательность мышления — это основной нематериальный актив экономики Робинзона в условиях отсутствия информационного обмена и диффузии инноваций.

Отметим, что внезапный реальный кризис, но как в абстрактной модели, очень четко проявил потребность в рациональном объяснении правил поведения предприятий с учетом как критериев оценки конкурентоспособности, так и критериев оценки соответствия положениям концепции устойчивого развития. Здесь можно возразить, что в отличие от ситуации Робинзона информационный обмен не исчез, более того — он усилился и расширился. Но проблематика состоит в том, что показатели соответствия состояния предприятия норме устойчивого развития не соответствуют норме показателей конкурентоспособности этого состояния, принятые при оценке инвестиционной привлекательности и оценке стоимости бизнеса, а конкретно не соответствуют показателям финансовой устойчивости. Непроизводственные фонды (социальные активы) еще во время СССР принимались в качестве убытков, поскольку генерировали значительные затраты, дотируемые из госбюджета. Информация о методах или лучших практиках достижения положительного соответствия активно в открытом информационном обмене не участвует.

В соответствии с содержанием проблематики и актуальностью темы исследования было выдвинуто два предположения: первое — экономисты-исследователи должны уже были начать пересматривать определение понятия «конкурентоспособность», а второе — предприятия на практике уже начали сталкиваться с объективными новыми соотношениями показателей, которые пока не находят широкого научного и практического освещения.

В связи с первым выдвинутым предположением была проведена аналитическая работа по публикациям о пересмотре определений конкурентоспособности и проблемах или задачах прояснения соотношения «конкурентоспособность — устойчивое развитие», то есть работа носила теоретический характер. В связи со вторым — был проведен анализ финансовых консолидированных отчетов металлургического предприятия за 2019–2020 гг. и были получены данные по основным соотношениям, характеризующим состояние деятельности предприятия.

Первое выдвинутое предположение было подтверждено, то есть в научной среде ведется работа по аудиту содержания теории конкурентоспособности и осмыслению категории конкурентоспособности.

Проблематика соотношения конкурентоспособность и устойчивое развитие также расширяется. То есть термин *Stability in Competition* активно используется в экономической теоретической терминологии. Показателен очерк 1929 года под названием *Стабильность конкуренции (Stability in Competition)* Гарольда Хоттелинга (Harold Hotelling) [2], в котором математически описывается, скажем так, постоянство, конкурентного противостояния двух фирм в зависимости от месторасположения.

Информативным для данного исследования являются результаты исследования Ли Джуёна (Juyoung Lee) и Карповой Е. (Elena E Karpova), изложенные в статье «Пересмотр теории конкурентоспособности в новой глобальной среде: обзор и анализ определения конкурентоспособнос-

ти». На основе результатов контент-анализа девяти определений конкурентоспособности авторы выделили три основных фактора, раскрывающих сущность конкурентоспособности, а именно цель, конкурентоспособности, метод достижения конкурентоспособности и background factor (фон или тенденции развития среды). По результатам исследования авторы сконструировали определение конкурентоспособности, которое включает понятия: 1) способность достичь высокого уровня жизни; 2) роста производительности; 3) знания как критический фактор [3].

Также информативным для данного исследования являются результаты, изложенные в статье Емельяновой И.Ф. «Сравнительный анализ понятий «конкурентоспособность» и «конкурентная устойчивость» предприятий». Автор предлагает рассматривать конкурентную устойчивость как «способность удерживать достигнутый уровень конкурентоспособности в долгосрочной перспективе на отраслевом рынке по сравнению с конкурентами» [4].

Но хотелось бы отметить, что значительная часть обсуждений в свободных источниках посвящена проблеме сохранения устойчивости в условиях конкуренции и рискам потери устойчивости в конкурентной борьбе в финансовом секторе (не промышленном).

Таки образом, анализ в целях подтверждения первого предположения показал, что единого целостного результата в исследованиях соотношения категорий «конкурентоспособность» и «устойчивое развитие» пока не получено, но активно развиваются попытки разобраться с сущностью взаимосвязи этих категорий.

Теперь обратимся к результатам анализа основных финансовых показателей и их соотношений, которые используются для оценки состояния деятельности предприятия, в том числе, для определения его конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности.

Ситуация у предприятия за 2019–2020 по содержанию консолидированных отчетов МСФО сложилась следующим образом.

Показатель объема валовой выручки за период снизился и в абсолютном измерении составил -32,983 млн. руб. Большая часть выручки предприятия — это выручка по договорам с предприятиями-покупателями продукции. Снижение показателя объема выручки определяется влиянием событий, связанных с пандемией COVID-19, в результате которых был нарушен ритм отгрузок продукции, возникали задержки продукции на складах, задержки поставок сырья, колебания объемов запасов, а также задержка платежей. Обобщенно данная ситуация имеет характер неожиданного кризиса.

Но показатель объема валовой прибыли сохранился (и даже немного увеличился в абсолютном выражении на +895 тыс. руб.) в результате государственной налоговой поддержки в период пандемии. Снижение показателя прочих налогов и отчислений составило 1,650 млн. руб. (45%) и показателя расходов по налогу на прибыль составило 8,769 млн. руб. (29%). Также на сохранение объема валовой прибыли повлияло снижение показателя себестоимости продаж.

Показатель себестоимости продаж сократился на -33,860 млн. руб. (на 11%) — это результат решения сохранения долгосрочных отношений с ключевыми потребителями, в период нестабильности, резерв снижения себестоимости продаж у предприятия есть в связи с низкой стоимостью сырья для литых шаров из железного лома рудников. Тем не менее даже это не предотвратило некоторого снижения прибыли от продаж (показатель прибыли от операционной деятельности, EBIT, сократился в абсолютном выражении на 10,4 млн. руб. (на 7%). Поскольку за период возросли показатель общехозяйственных и административных расходов (на 7,649 млн. руб. — 33%) и показатель затрат на сбыт (4,757 млн. руб. — 14%). В сумме увеличение этих показателей составило 47%, или 12,406 млн. руб.

В результате, показатель чистой прибыли сократился на 39,737 млн. руб. — на 35%.

При этом показатель общего совокупного дохода снизился на 39,287 млн. руб. — на 34%

Показатели рентабельности продаж по валовой прибыли (EBIT и EBITDA) не в полной мере раскрывают тенденцию к снижению в силу реализации специальных государственных мер, определивших снижение показателей «Прочие налоги и отчисления» и «Расходы по налогу на прибыль», а также в силу снижения предприятием показателя себестоимости продаж за счет использования железного лома производства мелющих шаров.

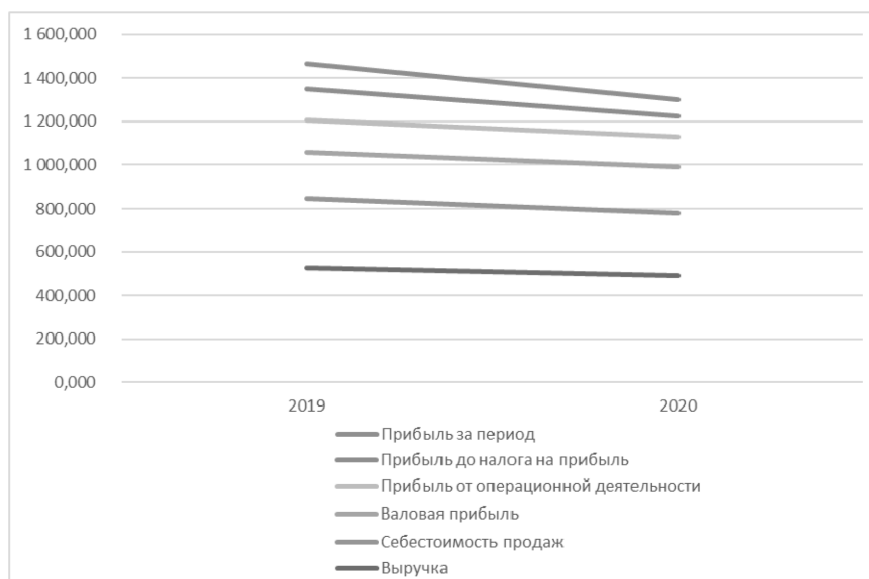


Рис. 1. Снижение основных финансовых показателей

Таблица 1

Изменения рентабельности продаж

Рентабельность продаж	Значения показателя (в %)		Изменение 2020–2019
	2020 г.	2019 г.	
- по валовой прибыли	0,43	0,40	0,03
- по EBIT	0,28	0,29	-0,002
- по чистой прибыли	0,15	0,22	-0,07
- по EBITDA	0,22	0,23	-0,01

В результате рентабельность продаж по валовой прибыли увеличилась на 3% в 2020 г. (по отношению к 2019 г.), поскольку показатель Валовой прибыли также практически не изменился в силу государственной налоговой поддержки и снижения себестоимости продаж. А показатель рентабельности продаж по показателям EBIT и EBITDA снизился, но незначительно — снижение составило 1% и 2% соответственно.

Можно отнести такие изменения показателей к допустимым плановым колебаниями значений показателей.

Однако показатель рентабельности продаж по чистой прибыли демонстрирует другое поведение. Он ведет себя в соответствии с фактом снижения основных показателей и, следовательно, в соответствии с причинами, приведшими к данной ситуации и возникшими в результате неожиданного нарушения рабочего планового ритма предприятия. В результате даже при наличии реализации антикризисных мер показатель прибыли за период (чистая прибыль) снизился на 35%, а величина показателя рентабельности по чистой прибыли снизилась на 7%.

Значительно снизилось значение коэффициент покрытия процентов на 6,14% — в 2020 г. он равнялся 14,16%.

Тем не менее значение коэффициента покрытия процентов предприятия, с одной стороны, свидетельствует о стабильной финансовой ситуации предприятия, то есть отсутствует угроза банкротства, также его значение свидетельствует об имеющейся возможности привлечения кредитных средств, то есть предприятие обладает способностью оплачивать проценты по привлеченным заемным средствам. С другой стороны, такая величина коэффициента характеризует осторожность предприятия в решениях о привлечении кредитов, что может отразиться либо как упущенные возможности, либо неоптимальное управление ресурсами.

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности увеличились: дебиторской — на 2 дня (и составил 28 дней), а кредиторской — на 12 дней (и составил 58 дней). Таким образом, предприятию удалось сохранить политику в отношении продаж продукции. А в отношении своей задолженности удалось отсрочить выполнение своих обязательств.

Кроме того, предприятие сохранило достигнутый баланс дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 2

Дебиторская и кредиторская задолженность

Показатель	31 декабря			Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %	Прирост, %
	2020	2019	2018	2020–2019	2020/2019*100	(2020–2019)/ 2019
Торговая дебиторская задолженность	39,108	36,027	38,461	3,081	108,55	0,09
Торговая кредиторская задолженность	47,902	43,905	37,87	3,997	109,10	0,09
Отношение дебиторской/кредиторской задолженности	0,82	0,82	1,02	0	0	0

Показатель *оборачиваемости запасов* не изменился и составил 50 дней. Отметим, что востребованность продукции предприятия в период кризиса не уменьшалась, сбивался темп отгрузки по периодам, но по итогам года коэффициент сохранил свое значение. Но при этом отметим, что показатель «Запасы» снизился:

Показатель	31 декабря			Абс. изм., тыс. руб.	Темп роста, %	Прирост, %
	2020	2019	2018	2020–2019	2020/2019*100	(2020–2019)/ 2019
Запасы	65,570	70,411	75,499	-4,841	93,12	-0,07

Период *оборачиваемости активов* увеличился на 72 дня и составил 389 дней в 2020 г., против 317 в 2019 г.

В аналитических источниках указывают, что невысокое значение оборачиваемости активов — это сигнал о низкой эффективности управления активами.

Это справедливо для показателя рентабельности продаж по валовой прибыли, который составляет в среднем 41%, при принятом нормальном значении не меньше 30%.

Однако для показателя рентабельности продаж по чистой прибыли складывается следующая ситуация: оборачиваемость активов низкая — 22% и снизилась в 2020 г. до 15%. И при этом оборачиваемость запасов сохранилась на прежнем уровне.

Кроме того, получается, что не было снижения объема продаж в результате увеличения себестоимости товара, поскольку себестоимость уменьшилась. Следовательно, нужно учесть формулу расчета объемов продаж, закрепленную в учетной политике предприятия, метода признания выручки. Известно, что выручку можно признавать по факту отгрузки и по факту платежа. [6].

Отметим, что причиной уменьшения рентабельности активов может являться увеличение себестоимости и, соответственно, снижение реализации продукции. Но предприятие снизило себестоимость и сохранило объем реализации.

Для прояснения ситуации поясним. В 2020 г. по отношению к 2019 г. показатель краткосрочных активов снизился, а долгосрочных увеличился. Также доля долгосрочных активов увеличилась в показателе суммы активов. При этом сумма активов также увеличилась.

Таблица 3

Динамика активов

Показатели	Абсолютное изменение, тыс. руб.	Темп роста, %	Прирост, %
Краткосрочные активы (оборотные)	-27,055	85,88	-0,14
Долгосрочные активы (вне-оборотные)	64,416	120,29	0,20
Итого краткосрочные и долгосрочные активы	37,361	107,34	0,07

В результате рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась под влиянием двух факторов:

1) неожиданного нарушения рабочего планового ритма предприятия, приведшего к снижению показателя чистой прибыли;

2) увеличения долгосрочных активов в абсолютном выражении, увеличения их доли в сумме активов и увеличения общего объема активов.

Период оборачиваемости оборотных средств (краткосрочных активов) также увеличился на 15 дней с 116 дней (в 2019 г.) до 131 дней (в 2020 г.).

Увеличение периода оборачиваемости оборотных активов также обусловлено нарушением рабочего ритма предприятия.

Период оборачиваемости собственного капитала также увеличился на 11 дней — со 144 дней (в 2019 г.) до 154 дней (в 2020 г.).

Денежный цикл (цикл обращения денежных средств) сократился в 2020 г. на 10 дней по отношению к 2019 г. и составил 20 дней (а не 30 дней).

Денежный цикл показывает, насколько эффективно предприятие распоряжается оборотным капиталом. Чем меньше цикл, тем быстрее возвращаются деньги.

Отметим, что при фактическом снижении основных финансовых показателей и рентабельности продаж факт уменьшения цикла, так же как и сохранение времени оборота запасов и дебиторско-кредиторской задолженности, может выглядеть несколько парадоксальным. Однако, с другой стороны, это объясняется тем, что у предприятия хорошо организованные, отлаженные и надежные связи с партнерами (и, можно сказать, стейкхолдерами), что позволило предприятию использовать условия для сокращения периода оплаты за свою продукцию и получение отсрочки оплаты у поставщиков.

Таблица 4

Показатели ликвидности

	2020 г.	2019 г.	Изменение
Текущая ликвидность	1,26	1,95	-0,69
Быстрая ликвидность	0,76	1,23	-0,48
Абсолютная ликвидность	3,05	2,29	0,76

Коэффициент текущей ликвидности уменьшился до 1,26 в 2020 г. с практически нормальной величины 1,95. То есть способность предприятия отвечать по обязательствам в краткосрочном периоде снизилась. Если коэффициент станет меньше единицы, то, значит, речь идет о высоком уровне финансового риска.

По этому коэффициенту нельзя составить целостное представление о платежеспособности предприятия. Более того, этот коэффициент может быть ниже у предприятий с низким уровнем запасов и ликвидными ценными бумагами.

Однако *коэффициент быстрой ликвидности* также снизился (1,23 до 0,76).

Оптимальным считают значение коэффициента выше 0,8 (или от 0,6 до единицы). В этом случае предприятие в состоянии отвечать по текущим долговым обязательствам. В противном случае предприятие находится на границе возможностей покрытия текущих долгов.

Однако коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 0,76, при норме 0,2. В этом случае речь идет о нерациональной структуре капитала, потому что значительна доля неработающих активов. Данную ситуацию можно рассматривать в разрезе отношений с участниками частного размещения долговых обязательств, учитывая исторический аспект развития предприятия.

Таблица 5

Показатели финансовой устойчивости

Коэффициент	2020 г.	2019 г.	Изменение
Финансового левериджа	-	-	-
Финансовой зависимости	0,27	0,29	-0,02
Долгосрочная задолженность к собственному капиталу	0,73	0,68	0,05
Индекс постоянного актива	1,88	1,47	0,41

У предприятия практически нет обязательств по банковским кредитам и ссудам, т. е. заемный капитал практически отсутствует, но есть долгосрочные обязательства (долгосрочное долговое финансирование) по частному размещению долговых обязательств.

Коэффициент финансовой зависимости предприятия при долгосрочно долговом финансировании практически не изменился в 2020 году и составил 0,27. Это означает, что 27% суммы активов обеспечены долговыми отношениями.

Долгосрочная задолженность к собственному капиталу увеличилась с 0,68 до 0,73 (2020 г.), но не превысила уровня 2,0, то есть оптимального отношения долга к собственному капиталу.

Значение *индекса постоянного актива* увеличилось — до 1,88 (2020 г.).

Приемлемым считается не более 1,25. Значение в пределах 1 говорит о том, что внеоборотные (долгосрочные) активы обеспечены собственным капиталом.

В ситуации с предприятием значение индекса превышает нормальное значение. И динамика не является устойчивой, поскольку, как было рассчитано выше, показатель долгосрочных активов и в абсолютном, и в доленом отношении был увеличен, то есть предприятие основные фонды использует неэффективно.

С одной стороны, анализ ситуации показывает, что изменения показателей временное. Однако нужно учитывать, что другие отрасли находятся в менее выгодной ситуации. В частности, наблюдается напряженная ситуация с энергообеспечением. Кроме того, возвращается ситуация налогового бремени. На данный момент предприятие продолжает предпринимать значительные усилия по изменению ситуации.

Таблица 6

Рентабельность капитала и активов

Показатель	Значение %		Изменение показателя
	2020 г.	2019 г.	
Рентабельность собственного капитала Норма 12% и более	35,709	55,070	-19,36
Рентабельность активов Норма не менее 6%	14,142	24,939	-10,80
Прибыль на задействованный капитал	33,727	36,653	-2,93

Рентабельность капитала снизилась значительно — на 19,3%. Это отрицательный фактор для предприятия. У предприятия незначительная доля заемных средств, то есть, в принципе, при сохранении настроений акционеров предприятию необходимо стратегически менять отношение к политике привлечения средств.

Также значительно снизился показатель рентабельности активов — на 10,8%. Это означает, что снизилась отдача от использования всех активов и снизилось качество управления активами.

Как было выяснено, у предприятия большой потенциал для привлечения кредитных средств — коэффициент покрытия процентов к уплате составляет 14,16%. Это значение относится к верхней границе процентных савок по кредитам (15%).

Таблица 7

Объем, динамика и структура нематериальных активов

Вид нематериальных активов	Сумма, млн. руб.			Структура, %		
	на 31 декабря 2019	на 31 декабря 2020	изменение 2020–2019	на 31 декабря 2019	на 31 декабря 2020	изменение
Гудвил	1,850	2,099	0,249	4,18	4,09	-0,10
Лицензии, квоты	3,326	3,798	0,472	7,52	7,39	-0,13
Программное обеспечение	19,284	22,506	3,222	43,62	43,80	0,18
Активы, связанные с оценкой	16,786	19,782	2,996	37,97	38,50	0,53
Прочие нематериальные активы	2,961	3,183	0,222	6,70	6,20	-0,50
Итого	44,207	51,378	7,171	100,0	100,00	0,00

Анализ показывает, что показатели всех групп активов в абсолютном измерении в 2020 отчётном году увеличились. Основную долю в структуре нематериальных активов занимают программное обеспечение и активы, связанные с оценкой. Это связано с работой лаборатории. Также показатели данных групп активов увеличились и в абсолютном измерении.

Отметим, что, несмотря на то, что в отчетном году в абсолютном измерении увеличились показатели группы активов «гудвил» и «лицензии», в структуре активов их доли уменьшились.

Использование нематериальных активов может быть признано эффективным, если темп роста стоимости нематериальных активов меньше темпа роста выручки от продаж и меньше темпа роста прибыли.

Для предприятия данное условие не выполняется: $1,12 < 0,70 < 0,65$.

Таким образом, предприятие нацелено на рост, но не на основе инноваций — направления использования ресурсов не связаны с инновациями.

Таким образом, по результатам расчётов и анализа финансовых показателей состояние предприятия характеризуется как удовлетворительное или хорошее, поскольку большая часть показателей укладывается в нормативные значения или их снижение было скомпенсировано тактическими мероприятиями финансового и экономического характера.

Другими словами, предприятие работает стабильно. Однако обратим внимание на отношения показателей, которые учитываются при оценке конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности. Значения этих отношений не являются очевидно однозначно привлекательными для классического инвестора.

Основные финансовые показатели

Показатель объема валовой выручки за период 2019–2020 гг. снизился, но показатель объема валовой прибыли сохранился.

Сократились показатели себестоимости продаж, общехозяйственных и административных расходов и затрат на сбыт, но сократился показатель чистой прибыли.

**Устойчивость (стабильность) предприятия
(показатели ликвидности и финансовой устойчивости)**

Показатели ликвидности

Коэффициенты текущей и быстрой ликвидности снизились, но увеличился коэффициент абсолютной ликвидности (то есть структура капитала не рациональна и активы не работают).

Показатели финансовой устойчивости

У предприятия нет обязательств по банковским кредитам и ссудам, т. е. в этом значении заемный капитал практически отсутствует, но есть долгосрочные обязательства (долгосрочное долговое финансирование) по частному размещению долговых обязательств.

При этом *коэффициент финансовой зависимости* предприятия при долгосрочно долговом финансировании практически не изменился.

Долгосрочная задолженность к собственному капиталу увеличилась, но не превысила уровня оптимального отношения долга к собственному капиталу.

Но нужно обратить внимание на *индекс постоянного актива* — он увеличился и превысил нормальное значение. И, кроме этого, его динамика неустойчива, потому что показатель долгосрочных активов и в абсолютном, и в доленом отношении по отношению к сумме активов увеличился.

Показатель оборачиваемости (деловой активности, эффективности управления финансами)

Показатели оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности увеличились (то есть снизилась эффективность работы капитала), но предприятию удалось сохранить политику в отношении продаж продукции, а в отношении своей задолженности удалось отсрочить выполнение своих обязательств.

Кроме того, предприятие сохранило неизменным достигнутый баланс отношения дебиторской и кредиторской задолженности — в 2019 и 2020 гг. одинаковое значение, но эта величина меньше 1 (очевидно, что компания привлекла заемные ресурсы, однако в настоящий момент неэффективно использует их в текущей деятельности).

Показатель запасов снизился, но показатель оборачиваемости запасов сохранилась.

Оборачиваемость активов снизилась (и это уменьшило рентабельность активов), но сохранило величину, превышающую нормальное значение.

Оборачиваемость оборотных средств и оборачиваемость собственного капитала снизилась (т. е. снизилась интенсивность использования краткосрочных активов и собственного капитала).

Коэффициенты рентабельности отражают степень прибыльности деятельности предприятия

Рентабельность продаж по чистой прибыли снизилась, но по валовой прибыли увеличился, а по EBIT и EBITDA практически не изменилась.

Коэффициент покрытия процентов значительно снизился, но сохранил величину, характерную для высокого уровня финансовой безопасности предприятия, т. е. предприятие сможет обеспечивать выплаты по долгосрочным финансовым обязательствам (или по заемному капиталу).

Рентабельность активов снизилась значительно, тем не менее превышает нормальное значение показателя.

Рентабельность капитала снизилась, но остается выше нормального значения для данного показателя.

Таким образом, предприятию удалось сохранить удовлетворительный уровень своей деятельности за счет реализации финансовых и экономических мероприятий, а также за счет того, что оно имело высокий «запас прочности»: о чем свидетельствуют высокие показатели рентабельность капитала, активов и нераспределенной прибыли. Кроме того, у предприятия величина собственного капитала превышает заемный, темпы прироста дебиторской и кредиторской задолженности одинаковые. Однако при такой положительной картине негативными фактами являются снижение чистой прибыли, превышение темпа прироста внеоборотных (долгосрочных активов) над темпами прироста оборотных (краткосрочных) активов.

В экономической и управленческой риторике допустимо применять сравнения и метафоры. Поэтому позволим себе сравнения, что в целом такое состояние деятельности предприятия можно сравнить с действиями балансирующего на канате тяжело груженного танкера, а не с движением стремительно несущегося по бетонному треку в гонке с соперниками спортивного болида. В целом проблематика подбора сравнений и введения метафор в понятийный экономический аппарат на сегодняшний день актуальна и имеет большой потенциал для развития, по установившейся в сфере консалтинга традиции.

Таки образом, результаты анализа, проведенного в целях подтверждения второго предположения о том, что предприятия на практике сталкиваются с объективными новыми соотношениями показателей, которые пока не находят широкого научного и практического освещения, не отрицательные. То есть для полноценного вывода данных недостаточно, но полученные результаты можно рассматривать как направление для подтверждения или опровержения двух фактов. Первый, что у предприятий (в частности, промышленных) для осуществления целей устойчивого развития доля основных средств (внеоборотных, долгосрочных активов) в структуре активов будет увеличиваться по отношению к оборотным (краткосрочным) активами, и темпы прироста внеоборотных активов будут превышать темпы прироста оборотных. Причем это увеличение будет тем больше, чем больше на балансе предприятия будет непроизводственных активов, относимых к социальным. Второй — эффективность управления собственным капиталом будет невысокой, но будет нормативно идеальным соотношение дебиторской и кредиторской задолженности (определяемое качеством партнерских отношений предприятия).

В целом в отношении актуальности исследования и целей данной статьи можно сделать следующие выводы.

На теоретическом уровне познания есть факты публикации результатов исследований, направленных на расширение, дополнение и уточнение теории конкурентоспособности в связи с новыми условиями и требованиями, возникающими в практике на мировом и локальных отраслевых рынках. Исследования проводятся на уровне анализа понятийной структуры и понятийного аппарата теории. Отметим, что к ограничениям данной статьи относится отсутствие результатов детального аудита исследований по направлениям исследования причинности, принципов и механизмов в рамках институционального подхода, хотя очевидно, что для прояснения ситуации значения и стоимости социальных активов предприятия сделать это необходимо. Но уже результаты проведенного анализа показывают наличие трудностей нахождения единства между критериями теории конкурентоспособности и концепции устойчивого развития. На эмпирическом уровне познания, на основе результатов анализа показателей деятельности предприятия проявились не однозначные соотношения, которые не позволяют признать уровень конкурентоспособности и уровень инвестиционной привлекательности данного предприятия однозначно высокими. Но эти соотношения свидетельствуют об устойчивости предприятия, наличии возможной и перспектив развития. Учитывая затратный характер непроизводственных активов, в большей части включающих объекты, относимые к социальным активами, можно сделать вывод, что оцениваемые в терминах теории конкурентоспособности как негативный фактор активы, не обладающие или имеющие отрицательную рыночную инвестиционную привлекательность, тем не менее являются неотъемлемым условием соответствия предприятия критериям устойчивого развития.

Таким образом, признаки противоречия в отношениях оценочных критериев теории конкурентоспособности и концепции устойчивого развития найдены и на теоретическом уровне познания, и в практической деятельности предприятия. При этом областью, в которой эти признаки наиболее проявлены, является управление активами и капиталом предприятия при возникновении приоритета решения социально значимых задач (в частности, здоровье и благополучие населения). В ходе исследования было сформулировано предположение, что дальнейшее различение признаков противоречия «конкурентоспособность — устойчивое развитие» следует проводить с точки зрения реализации законов диалектической логики — единства и борьбы противоположностей, перехода количественных изменений в качественные и обратно, отрицания отрицания.

Список литературы

1. Перспективы мировой экономики. Всемирный банк. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>, дата обращения 29.11.2021.
2. Harold Hotelling, «Stability in Competition», The Economic Journal, Vol. 39, No. 153 (Mar., 1929), pp. 41–57, Published by: Wiley on behalf of the Royal Economic Society. URL: <http://www.math.toronto.edu/mccann/assignments/477/Hotelling29.pdf>, дата обращения 29.11.2021.
3. Juyoung Lee, Elena E Karpova, Revisiting the competitiveness theory in the new global environment: review and analysis of the competitiveness definition. January 2018 International Journal of Competitiveness 1(3):189. URL: https://www-researchgate-net.translate.googleusercontent.com/publication/324768047_Revisiting_the_competitiveness_theory_in_the_new_global_environment_review_and_analysis_of_the_competitiveness_definition, дата обращения 29.11.2021.
4. Емельянова И.Ф. Сравнительный анализ понятий «конкурентоспособность» и «конкурентная устойчивость» предприятий. Вести автомобильно-дорожного института. 2019. № 4 (31). С. 61–69. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41854090_43238809.pdf, дата обращения 29.11.2021.
5. Жанов В. Коэффициент покрытия процентов к уплате «IRC» (нормативное значение, формула расчета). Url: <https://finzz.ru/koefficient-pokrytiya-procentov-k-uplate-irc-normativnoe-znachenie-formula-rascheta.html>/ дата обращения 01/12/2021.
6. Амина С. Объем реализации продукции. Формула. Расчет по балансу. Url: <https://finzz.ru/obem-realizacii-produkcii-formula-raschet-po-balansu.html>, дата обращения 02.12.2021.

References

1. Prospects for the world economy. World Bank. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/global-economic-prospects>, case date 29.11.2021.
2. Harold Hotelling, Stability in Competition, The Economic Journal, Vol. 39, No. 153 (Mar., 1929), pp. 41–57, Published by: Wiley on behalf of the Royal Economic Society. URL: <http://www.math.toronto.edu/mccann/assignments/477/Hotelling29.pdf>, case date 29.11.2021.
3. Juyoung Lee, Elena E Karpova, Revisiting the competitiveness theory in the new global environment: review and analysis of the competitiveness definition. January 2018 International Journal of Competitiveness 1(3):189. URL: https://www-researchgate-net.translate.googleusercontent.com/publication/324768047_Revisiting_the_competitiveness_theory_in_the_new_global_environment_review_and_analysis_of_the_competitiveness_definition, дата обращения 29.11.2021.
4. Emelyanova I.F. Comparative analysis of the concepts of «competitiveness» and «competitive stability» of enterprises. Lead the Automobile and Road Institute. 2019. No. 4 (31). S. 61–69. URL: https://www.elibrary.ru/download/elibrary_41854090_43238809.pdf, case date 29.11.2021.
5. Zhanov V. IRC (standard value, calculation formula). Url: <https://finzz.ru/koefficient-pokrytiya-procentov-k-uplate-irc-normativnoe-znachenie-formula-rascheta.html>/ дата обращения 01/12/2021.
6. Amina S. Sales volume. Formula. Settlement by balance sheet. Url: <https://finzz.ru/obem-realizacii-produkcii-formula-raschet-po-balansu.html>, case date 02.12.2021.