

竞争力财务论

湖南大学会计学院 王跃武(博士)

【摘要】 现有的“竞争财务论”侧重于研究企业的竞争行为以及围绕其核心业务展开的财务活动,而“竞争力财务论”则侧重于研究企业竞争力系统的建设,更为关注企业自身素质的增强。竞争力财务理论的构建主要围绕三个基本问题展开。本文从知识资本投资及其控制、财务治理结构的演进、知识资本会计的构建、企业并购及其整合几个基本环节来构建竞争力财务运作的基本体系。

【关键词】 竞争财务 竞争力财务 知识资本 体系

一、竞争力财务是什么?与“竞争财务”异同何在?

2001年,冯巧根在其博士论文《竞争财务论》中对以上问题进行了开拓性、基础性的研究,对“竞争对象”的概念及研究角度进行了阐释:“竞争财务是围绕企业核心业务,通过发现、培育企业核心竞争力,谋求竞争优势,努力为顾客创造价值的一项管理活动。竞争财务在竞争理论的指导下,从动态与发展的视角开展对企业财务管理问题的研究,通过传统财务管理方法的再造,运用价值链、供应链等管理方法将国内外财务管理的先进经验与方法加以总结、提炼和升华,有助于完善与发展现代意义上的财务管理理论与方法体系,有助于培育和企业发展企业核心竞争力。”其着重围绕企业的价值链探讨了竞争财

务活动的实际应用,基本思路是首先确定企业的核心竞争力,并把企业内部资源集中于那些有核心竞争优势的活动上,然后将剩余的其他企业活动外包给最好的专业公司,从而强调应集中企业资源于那些经过仔细挑选的少数具有竞争力的核心业务。

由上归纳,冯巧根的“竞争财务论”具有两大基本特点:

第一,所依据的竞争理论主要是波特的行业竞争结构分析理论,侧重于研究企业的竞争行为,主要运用价值链的方法与工具进行研究,强调从核心业务的识别与提升的需要来配置企业的财务资源,从而展开财务活动。论文中推荐的价值工程、财务工程、电子预算等手段或方法都是这种思路的体现,

$$A = \sum_{t=1}^n \frac{P_t + B_t + D_t}{(1+K)^t} \quad (4)$$

$$K_L = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n \frac{P_t + B_t + D_t}{P_t + B_t + D_t + U_t - E_t - F_t} \quad (5)$$

P 根据企业的用工计划、人力资本市场的供求情况,以及以往所发生的人员招聘、录用成本来分析确定;B 和 D 根据企业的用工计划、培训计划和人力资本市场的供求情况及未来的工资水平来确定。

人力资本未来价值(即潜在价值)是无法计算的,它必须与当前的环境相结合,是特定环境下所表现出来的价值,离开了特定的环境来探讨人力资本价值将是毫无意义的。潜在价值的发挥受制于特定的环境,不同环境人力资本所能发挥出来的价值是不同的,人力资本只能置身于特定的环境中。因此,预测或计算出来的潜在价值若没有相应的环境相匹配,则将是毫无意义的。潜在价值受环境及人力资本的自身素质、学习能力(接受能力)等方面的影响,而未来的环境是无法预测的,人力资本自身因素也是多变的,所以潜在价值是无法计量的。在计算人力资本成本时,所能计算的是当期(或过去一年)人力资本成本额和人力资本成本率,也可预测未来人力资本成本率,但不能预测或计算未来人力资本成本额。所以作为公式(5),分子是预测的年人力资本成本额,分母是预测的年人

力资本价值,其所计算出来的未来人力资本成本率的精确性是值得怀疑的,其作用也是有限的。

四、结论

应该说,财务资本成本是狭义的资本成本,包括财务资本成本和人力资本成本的是广义的资本成本。人力资本成本通常要用财务资本予以支付,所以在进行筹资决策时,通常用的是狭义的资本成本;而在进行投资决策时,不仅要考虑财务资本的投入,还要考虑人力资本的投入,因此通常用的是广义的资本成本。通过上述分析,可以得出:若当年息税前利润大于当年债权资本成本与股权资本成本总额,说明经营者为企业利益相关者创造了收益;若当年息税前利润小于当年债权资本成本与股权资本成本总额,说明经营者损害了企业利益相关者的权益,特别是股东的权益。所以,年债权资本成本与年股权资本成本总额是衡量经营者过去一年经营业绩的重要指标。

主要参考文献

1. 张敦力.论资本成本的计量及运用.会计研究,2006;6
2. 王家华.人力资源价值计量模式的创新.财会月刊(理论),2005;10
3. 吴尚宗.对资本成本理论和实践的科学分析.科学大众,2005;7

因而具有较鲜明的“波特特色”。

第二,把竞争财务视为“系统的财务控制和管理的方法,作为现代财务管理的一个重要的组成部分,由竞争财务控制、预测、决策、战略组成”。相应地,把竞争财务理论视为现代财务学科体系中“特殊学科”部分的分支之一。

笔者认为,核心业务的发展是企业竞争力(包括核心竞争力)的应用或发挥,是企业据以赢得可持续竞争优势的中间环节,并非核心竞争力得以培育或增强的源泉。因而,更值得研究的是如何围绕企业竞争力的培育、增强与发挥(也即企业竞争力系统的建设)来展开其财务活动,这是把竞争力作为一个显性甚至核心的维度、在清晰的企业竞争力战略思想指导下形成的新型财务思想,笔者称之为“竞争力财务”。它并不是一种单独的财务活动,也不是现代财务活动的组成部分,它可以渗透、贯穿于企业财务活动的方方面面。也就是说,竞争力财务不是对原有财务活动外延上的补充,而是对整个财务系统的全面提升。相应地,竞争力财务理论也不是财务学科体系中“特殊学科”部分的独立分支,而是对财务的基本理论与应用理论进行重新理解与升华的“系统升级”。因此,与“竞争财务”相比,“竞争力财务”更集中于企业竞争力——竞争能力上的优势的培育,即对企业自身素质的关注甚于其竞争行为,且更强调从战略的层面来研究与开展企业财务活动。

二、竞争力财务理论的构建

作为对企业财务的一种“系统升级”,竞争力财务理论的构建是个宏大的工程。笔者认为,应主要围绕三个基本问题展开研究:①竞争力与财务融合的基础是什么?②竞争力如何影响财务,即企业财务资源如何配置?③财务如何提升企业的竞争力?

1. 价值:竞争力与财务融合的共同基础。对于第一个问题的研究,就是要找到财务与竞争力二者属性上的共同之处与相互联系的结合点。财务的基本涵义是通过配置企业拥有或控制的财务资源实现企业价值的增进并趋于最大化,也即通过配置效率的改进追求较好的甚至最大的价值投入产出比。这个比值不是使用价值的客观意义——“有用性”上的比值,而是“稀少性价值”上的投入产出比。但是,价格必须通过交易参与者(包括买者之间、卖者之间、买者与卖者之间)的竞争及竞争中的信息交换,才能形成一种服从正态分布的集中性的价值评估区域及其中心值,也即形成具有社会性(集体性)、客观性的“合理价格”。

我们用图1描述交易:需求线D表示特定价格下买者的需求量,也表示有特定需求量时买者愿意承担的价格;供给线S表示特定价格下卖者愿意提供的商品或服务,也表示特定供给量下卖者的心理底价。如图1,当需求量与供给量都为 Q_1 时,买者的心理底价(最高出价)为 P_v ,而卖者的心理底价(最低出价)为 P_c ,双方在这个价格区域进行讨价还价,以达成一个双方都接受且不得不接受的纳什均衡价格 P_e 。超出该区域则无法成交。交易达成后,顾客获得“消费者剩余”($P_v - P_e$),即“顾客价值”;而企业则获得“生产者剩余”($P_e - P_c$),即企业价值的增进额。

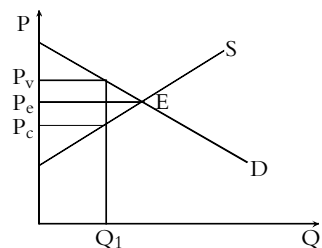


图1 企业价值与顾客价值的关系

由上可见,企业的价值增进是在交易中实现的。随着现代市场经济的深入发展,顾客在市场中占据主导地位,因而企业能否获得“生产者剩余”从而实现价值增进,是以能否为顾客提供满意的“消费者剩余”并赢得其“货币投票权”为前提的;企业能否实现终极意义上的财务目标——企业价值最大化,是以可持续地提供比竞争对手更多的顾客价值为必要条件的,而顾客价值最大化又是以企业竞争力——竞争能力上的优势为保证的。从这种逻辑推演中可以清晰地找到财务与竞争力的结合点,即在提供顾客价值最大化的基础上实现企业价值的最大化。

企业竞争力是企业围绕顾客价值的创造与提供而展开竞争的能力,这些能力集合在一起就构成一个系统。对于该系统,人们一般从横向的角度按企业经营过程划分为市场调研、研究与开发、生产、管理、营销、售后服务等环节上的能力或其组合。这种系统解构方法虽然便于结合企业实务找出其薄弱环节,但从研究的目的上看,无论对环节划分得多么细、无论得到的“切片”多么薄,我们看到的都是其“侧面”,而难以看到其“内貌”。因此,需要转换研究视角,从纵向角度考察企业经营过程的“横截面”,从而把竞争力理解为一种“流量”或“脉络”的概念,即贯穿于企业整个经营过程的流线集束,尽管该流线集束在流动过程中会相互交织或缠绕。从“横截面”看,该集束是由三组基本的子集束构成的:识别顾客价值的资源或知识(集束1);创造与提供顾客价值的资源或知识(集束2);支持与整合集束1与集束2的人力资源(集束3)。在各个子集束中,财务资本起着辅助或支持性的作用,而相应的知识资本则是其“灵魂”。知识资本在集束1中可称为顾客(知识)资本,在集束2中可称为组织(知识)资本,在集束3中可称为人力(知识)资本。可见,竞争力在本质上是一种特殊的资本,而资本又是为达到价值增进目的而投入的,故而竞争力实际上是一种“积极”的价值。由此,竞争力与财务可以在价值这个共同的基础上实现融合。

2. 竞争力财务基础理论体系的构建。对于第二个问题的研究,就是探讨竞争力作为一个显性的维度会对财务的基础理论造成怎样的影响,这是构建竞争力财务基础理论必须解决的问题。

关于财务本质理论,伍中信提出的“财权流”是迄今为止较为深刻、有力、全面的观点,但这是对一般意义上财务本质的阐释。根据逻辑学的一般规律,外延宽的概念则其内涵较抽象,因而对外延较窄的“竞争力财务”的本质进行阐释时,应在“财权流”本质的表述前加上适当的限定词。我们应区分“外

延”与“空间范围”两个概念。“外延”是由多个刻画维度限制而成的范围,但不限于空间维度,因此,说“竞争力财务”的“外延”较窄是就“竞争力”这个维度而言的,而非对财务的“空间范围”有什么特别的限制。从企业的价值增进过程看,企业“要做什么”是以识别顾客价值的知识,即顾客(知识)资本为指引的;企业“怎么做”是以创造与提供顾客价值的知识,即组织(知识)资本为前提的;而企业“能不能做”又必须以人力(知识)资本为基础。因而,“价值流”是在竞争力的导向下运动的。从企业的产权关系与财权关系的运动来看,不仅其初始状态是基于竞争力的知识集束而形成的,而且其后的演变也是在竞争力所能获得的价值增进的预期的诱致下展开的,因而“权利流”也是以竞争力中的知识集束为“灵魂”而运动的。因此,我们可把“竞争力财务”的本质表述为“竞争力导航下的财权流”,如果把竞争力中各知识集束的运动称为“知识流”,则又可表述为“知识流导航下的财权流”。

关于财务目标理论,目前是众说纷纭。目标作为“想要达到的境地或标准”,既可指完美的、最终的理想,也可指一般性、阶段性或中介性的要求。因而,企业的财务目标实际上也是个具有层次性的目标体系,既包括终极意义上的目标(称之为企业财务目标),又包括阶段性或中介性的目标(称之为财务控制目标)。终极意义上的企业财务目标是企业不变的追求或理想,可用“企业价值最大化”等带有一定模糊性的语言来表述;而财务控制目标却因经济环境的具体变化、企业具体属性或特点的差异而有不同的侧重点。在现代市场经济中,顾客拥有“货币投票权”的主动性,其需求丰富多变,因而顾客价值成为企业竞争的焦点。可见,创造与提供最大化的顾客价值是实现企业价值最大化的必要条件,也是企业根本的经营之道。因此,以顾客价值最大化为基本内涵的竞争力财务目标可以作为企业财务目标适宜的控制目标。

关于财务主体理论,财务主体的一元性与多元性、财务分层是其焦点问题。笔者运用财权与财权主体的概念进行分析,认为所有者、出资者、经营者等试图对企业财务施加影响以维护其产权利益的产权主体应该称为权利义务关系上的“财权主体”,而不是企业行为意义上的财务主体。因此,企业财务主体是唯一的,就是其自身,而企业的财权主体或财务治理主体却可以是多元化的,也可以是分层的,二者辩证统一于企业治理及财务治理结构中,融合于企业的财务活动中。企业财务主体的边界包括资源、活动与财权上的边界,但本质上是由其财权边界决定的。竞争力不仅通过企业价值的增进而改变其财务资源的边界,通过竞争力战略的制定、调整与实施而改变其财务活动的边界,而且通过改变企业各产权主体、财权主体的预期而诱致企业产权边界、财权边界发生改变,因而是企业财务主体边界发生变化的极重要的诱因。另外,企业财务主体的内部结构在本质上是由各财权主体之间的财权关系所决定的,竞争力同样是诱致其状态发生改变的基本因素,这从中西方企业制度的变迁历程中皆可得到印证。

关于财务职能理论,竞争力是诱致企业财务职能状态发生改变的基本因素,而财务职能的发挥是企业竞争力系统构

建的前提。相对于一般意义上的财务,竞争力财务具有更强的综合性,不仅体现在价值投入与输出状态上的综合性上,更体现在财务职能发挥过程中财务资本与知识资本的互动机制上。从企业财务资源的配置过程看,投资是其中心环节,是其中最重要的阶段性职能。因而,竞争力财务中的投资应是一种“大投资理念”,指围绕企业竞争力系统展开的综合性投资,既包括财务资本的投资,也包括知识资本的投资,对知识资本投资实际上是其核心职能。

3. 竞争力财务运作体系的构建。对于第三个问题,竞争力财务的应用是指如何配置企业的财务资源以构建企业竞争力系统,这主要是通过“一个核心、一个框架、一个基础、两条途径”来构建其基本体系的。

“一个核心”指加强与改进企业的知识资本投资,包括顾客资本、组织资本、人力资本的投资,因为这是企业竞争力系统中三组基本的知识集束得以培育与增强的源泉。要对知识资本的投资进行控制,就需要动态地衡量各自的投资收益率。尽管我们可以借助一些数学方法进行衡量,但在实务应用中的准确性还有待加强。

“一个框架”指竞争力导向下的财务治理结构,这是竞争力财务得以稳定运作的制度性框架。一方面,财务治理结构是企业组织结构的核心,因而也是企业组织资本的重要组成部分;另一方面,竞争力又是引导财务治理结构演变的基本力量。因而,对该框架进行动态的评价,既是公司治理评价深化的需要,也是竞争力财务运作的需要。

“一个基础”指知识资本会计系统的构建。竞争力财务的运作需要进行动态的闭环管理,需要适宜的反馈控制机制对运作的实际状况进行动态的调整,因而作为企业信息系统的组成部分,知识资本会计系统的构建非常必要。

“两条途径”指企业竞争力系统的构建可以通过两条基本的途径展开:一是内部培育,即通过内部的知识资本投资、辅以必要的财务资本投资,并通过有效的管理而展开;二是通过企业并购获得竞争力的构成要素,并在有效的知识管理的基础上进行整合,从而形成竞争力的价值增量。

这种关于竞争力财务运作体系构建的基本思路可用下图表示:

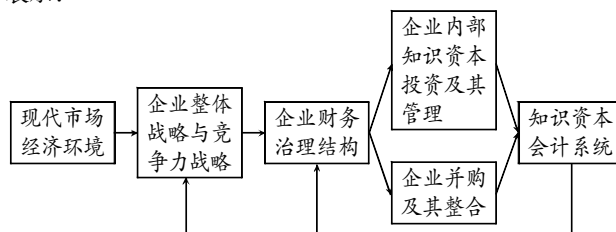


图2 竞争力财务运作体系构建的基本思路

主要参考文献

1. 伍中信.现代财务经济导论——产权、信息与社会资本分析.上海:立信会计出版社,1999
2. 王跃武.论财务主体一元性与财权主体多元性.财会月刊(会计),2005;10