

свої організації, акцентуючи увагу лише на деяких проблемах, які обмежують рентабельність.

### **Література:**

1. Закон України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”.
2. Goldratt, Eliyahu M. and Cox, Jeff, The Goal: Excellence In Manufacturing, North River Press, Inc. 1984.
3. Корбет, Томас. Управленческий учет по ТОС/Томас Корбет:Пер. с англ.-М.:ТОС Центр, 2006-240 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік: Підручник.- К.-КНЕУ.-2010.- 648 с.

*Дмитрий Панков, д.е.н., профессор*

*Юлия Кухто, аспирант*

*Белорусский государственный экономический университет*

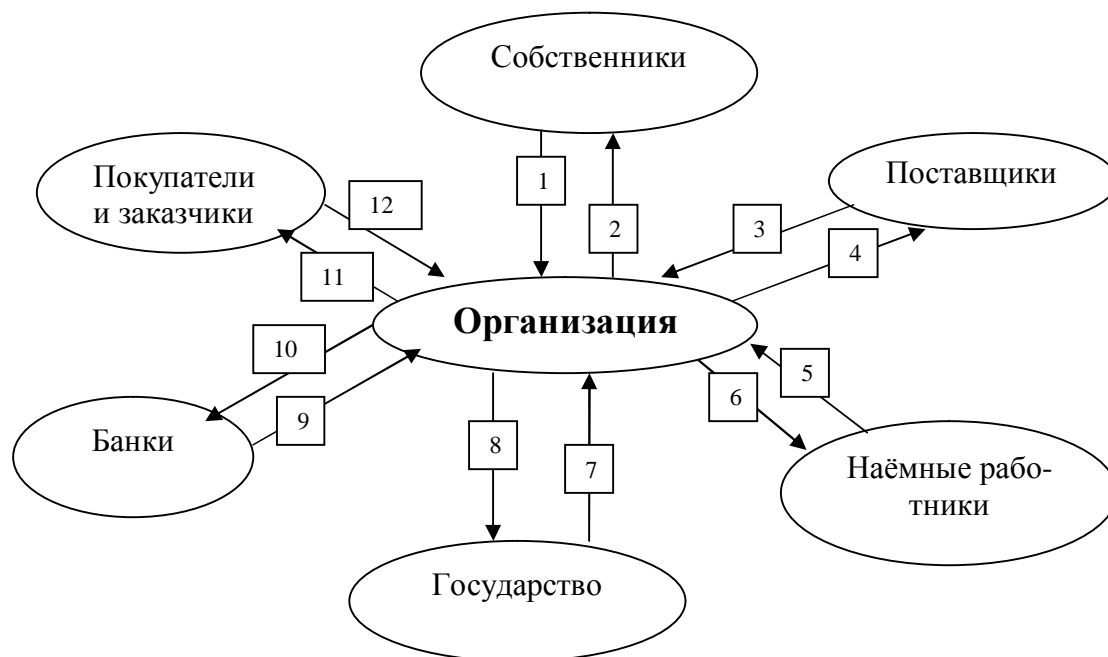
*г. Минск, Республика Беларусь*

## **ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ БИЗНЕСА И ОБЪЕКТ АНАЛИЗА**

Любая организация существует внутри разнородных групп экономических интересов, связанных с различными субъектами (рисунок 1). Дисгармония этих интересов приводит к тому, что понятия «эффект», «эффективность», «результативность», «максимизация финансового результата» и т.п. становятся в целом абстрактными категориями, так как отражают, как правило, удовлетворение интересов ограниченного круга субъектов. То есть когда мы говорим об эффекте, финансовом результате, эффективности и т.д., должен вставать объективный вопрос: «Эффект, (результат) для кого?»

Отношения между организацией и её учредителями (собственниками) возникают по поводу размещения последними своего капитала в хозяйственный оборот организации (стрелка 1) с целью получения доходов по результатам её деятельности (стрелка 2).

Отношения между организацией и поставщиками подразумевают закупку товарно-материальных ценностей (стрелка 3) и расчёт за них (стрелка 4).



**Рисунок 1 – Основные финансовые отношения организации и интересы, определяющие эти отношения [1, с. 55]**

Персонал организации за определённое вознаграждение (стрелка 6) вкладывает свой труд (стрелка 5) в производство продукции (выполнение работ, оказание услуг).

Взаимоотношения с государством формируются на основании предоставления организации целевого финансирования или любых других аналогичных средств (стрелка 7) и уплаты ею налогов и сборов в бюджет (стрелка 8).

С банковскими и прочими кредитно-финансовыми учреждениями организацию связывают отношения по поводу предоставления ей кредитных ресурсов (стрелка 9) и расчётов по ним (стрелка 10).

Организация поставляет покупателям продукцию (выполняет работы, оказывает услуги) и получает выручку от реализации (стрелки 11 и 12 соответственно).

Таким образом, *персонификация информации о результатах деятельности организации* – является одной из первостепенных задач развития информационной системы предприятия и основных её элементов – учёта и анализа. Помимо этого важнейшей задачей является *поиск* такого *финансового показателя*, который был бы способен одновременно выполнять следующие функции:

- а) адекватно отражать текущий результат деятельности организации;
- б) гармонизировать интересы основных участников бизнес-процесса;
- в) выступать связующим звеном в оценке темпов экономического развития субъектов на микро- и макроуровнях.

В хозяйственной жизни предприятия бывает ситуация, когда важные управленческие решения принимаются на основе настолько малого объёма информации (и зачастую информации не достаточно объективной), что говорить о способности предприятий максимизировать вообще что-либо не представляется возможным. Гораздо реальнее было бы предположить, что менеджеры и собственники стремятся к достижению приемлемого уровня прибыли. Здесь многие могут не согласиться с категорией «приемлемый», аргументировав тем, что акционеры уж точно заинтересованы в максимальном уровне прибыли, поскольку от этого зависит размер их дивидендов. Однако, как демонстрируют исследования мирового фондового рынка, показатель текущей дивидендной доходности (отношение годового дивидендного дохода к текущей цене акции) не превышает в среднем 4-5% (а в подавляющем большинстве случаев он гораздо ниже) и при этом оказывается примерно на одинаковом уровне у большинства стран мира, причём его средняя величина мало изменилась за последние 200 лет. Известно, что многие даже преуспевающие предприятия вообще не выплачивают своим акционерам дивиденды, среди них такие компании технологического сектора, как Amazon, Apple, Cisco Systems, Dell, McAfee, Yahoo!. А средняя дивидендная доходность по списку S&P 500 на текущий момент составляет лишь 1,78% годовых [2, 3]. Если говорить об удовлетворении интересов всех заинтересованных сторон, то таким показателем выступает выручка от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг). Именно выручка является основным источником удовлетворения финансовых интересов всех участников бизнес-процесса. Однако она не является показателем, характеризующим результат работы организации, поскольку включает в себя овлеществлённые результаты деятельности других предприятий (например, стоимость материалов, израсходованных на изготовление продукции, включённая в себестоимость этой продукции, а значит – в её цену и выручку от реализации).

Таким образом, ни прибыль, ни выручка одновременно не отвечают выдвинутым требованиям. Тогда вполне логичным будет предположение, что искомым показателем по своей экономической сущности находится между ними. На наш взгляд таким показателем является **добавленная стоимость**.

*Основными участниками (агентами) бизнес-процесса, с нашей точки зрения, являются собственники и наёмные работники, так как именно они создают добавленную стоимость – собственники, помещая в оборот свой капитал, наёмные работники, непосредственно участвуя в бизнес-процессе, т.е. создавая новую стоимость своим трудом. Следовательно, интересы именно этих субъектов являются основополагающими для конкретного предприятия. Остальные стороны (контрагенты) участвуют в бизнесе опосредованно, они не создают добавленную стоимость, значит, их финансовые интересы можно считать косвенными. В подтверждение сказанного вспомним К. Маркса, который в своём труде «Капитал» (отдел 3*

«Производство абсолютной прибавочной стоимости», гл. 7 «Норма прибавочной стоимости»), раскрыл суть вновь созданной стоимости [4].

По К. Марксу выручка, полученная предприятием, распадается на две составляющие (формула 1):

$$W = C + ПС, \quad (1)$$

где  $W$  – выручка от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг);

$C$  – денежная сумма, израсходованная на оплату овеществлённого прошлого труда (стоимость средств и предметов труда).

$ПС$  – вновь произведённая (прибавочная или добавленная) стоимость.

В свою очередь вновь произведённая стоимость представляет собой следующее (формула 2):

$$ПС = v + m, \quad (2)$$

где  $v$  – оплата труда работников, непосредственно создающих новую стоимость;

$m$  – прибыль собственника предприятия.

Таким образом, с точки зрения принципиального подхода к формированию финансового результата деятельности организации за отчётный период *основополагающими являются интересы собственников предприятия и наёмных работников.*

Заметим, что в последнее время наблюдаются концептуальные изменения в подходе к определению роли и значения труда в современном бизнесе, формируются самостоятельные категории «человеческий капитал», «интеллектуальный капитал», появляются методики их оценки и учёта. И здесь классический показатель финансового результата деятельности предприятия (прибыль) перестаёт отвечать новым требованиям, поскольку *прибыль* как категория *имеет отношение лишь к собственнику предприятия*, который после уплаты налогов, согласно нормам Гражданского Кодекса Республики Беларусь, имеет исключительное право распоряжаться ею (ст. 64, 71, 109 и др.) [5]. Дадим определение понятию «прибыль». **Прибыль** – приращение капитала, инвестированного собственником в бизнес, в результате кругооборота этого капитала за определённый период времени.

Таким образом, и с юридической, и с экономической точек зрения прибыль учитывает интересы лишь собственников предприятия, помещая тем самым наёмных работников (т.е. человеческий, а, следовательно, и интеллектуальный капитал) за пределы бизнес-системы и определяя эту группу субъектов как внешний фактор ведения бизнеса. При этом затраты на оплату труда персонала, на его обучение, повышение квалификации и т.п. выступают в конечном итоге расходами бизнеса, но никак не инвестициями в капитал.

Приведём одно из классических определений понятия «добавленная стоимость». **Добавленная стоимость** – это разница между объёмом производства и промежуточным потреблением, необходимым для его производства [6, с. 236].

Для того чтобы проанализировать добавленную стоимость: необходимо классический подход к её подсчёту дифференцировать с точки зрения того этапа, который она проходит в хозяйственном обороте организации.

Если следовать этому подходу, то:

1) **добавленная стоимость произведённая** – есть разница между объёмом производства в денежном выражении и стоимостью средств и предметов труда, созданных контрагентами бизнеса и израсходованных на выпущенную продукцию;

2) **добавленная стоимость реализованная** – есть разница между выручкой от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) и стоимостью средств и предметов труда, созданных контрагентами бизнеса и израсходованных на выпущенную и реализованную продукцию;

3) **добавленная стоимость оплаченная** – есть разница между выручкой от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг), обеспеченной денежными средствами, и стоимостью средств и предметов труда, созданных контрагентами бизнеса и израсходованных на выпущенную и реализованную продукцию в той части, по которой выручка обеспечена денежными средствами.

Однако с методологической точки зрения вскрывается серьёзная *проблема*, касающаяся *отсутствия практики исчисления добавленной стоимости на микроуровне*. Ведь всем известно, что в настоящее время конечным критерием эффективности хозяйствования национальной экономики и показателем экономического роста является величина валового внутреннего продукта (ВВП). Что касается, уровня предприятия, то здесь имеет место очевидная недостаточность теоретических разработок и исследований, посвящённых структуре экономического роста. И здесь мы в качестве приоритетного ставим вопрос о возможности отражения в единой системе «сквозных» показателей (в первую очередь добавленной стоимости – показателя, производного от ВВП) как факторов экономического роста на микро- и макроуровнях с целью последующего их использования для скоординированного эффективного управления финансовыми потоками. Поскольку финансовые потоки, характеризующие различные аспекты деятельности предприятия, неразрывно связаны друг с другом, их взаимосвязь должна отражаться в оценке кумулятивного денежного оборота, составляющего в чётко определённых пропорциях возмещение, потребление и накопление на всех уровнях хозяйствования.

Итак, определим *основные направления исследования добавленной стоимости* как основного финансового показателя бизнеса:

1) разработка методики исчисления и учёта добавленной стоимости на уровне предприятия с целью:

а) гармонизации финансовых интересов основных участников бизнес-процесса – собственников и наёмных работников;

б) формирования интегрированной системы финансовых показателей на микро- и макроуровнях для обоснованной оценки темпов экономического развития;

2) разработка методики бухгалтерского анализа суммы добавленной стоимости по стадиям хозяйственного оборота, т.е. добавленной стоимости произведённой, реализованной и оплаченной;

3) изучение динамики соотношения основных элементов добавленной стоимости – расходов на воспроизводство рабочей силы (заработной платы наёмных работников) и доходов собственников (прибыли) с целью оценки рациональности распределения вновь созданной стоимости между всеми элементами человеческого и вещественного капитала.

Таким образом, добавленная стоимость как показатель, оптимально учитывающий интересы основных участников бизнеса и позволяющий объективно отражать результат функционирования производственной системы на любой стадии кругооборота капитала и любом уровне управления, в информационном обществе приобретает важное значение.

### Література:

1. Панков, Д.А. Бухгалтерский анализ : монография / Д.А. Панков, Ю.Ю. Кухто. – Минск : Издатель А.Н. Вараксин, 2009. – 224 с.;
2. Беккер, И. Советы консультанта: запастись дивидендами / И. Беккер // FCP (Financial Management) Ltd [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://vip-money.com/articles/100319.htm> . – Дата доступа : 10.10.2010;
3. Самородова, Е. SmartMoney: обзор дивидендной доходности / Е. Самородова, Т. Сейранян // Stock in Focus [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://stockinfofocus.ru/2009/05/19/smartmoney-obzor-dividendnoj-dohodnosti/> . – Дата доступа 10.10.2010;
4. Маркс, К. Капитал / К. Маркс // Эсперанто [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/index.html> . – Дата доступа : 15.05.20010 – 30.10.2010;
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 октября 1998 г.: одобр. Советом Респ. 19 ноября 1998 г.: текст Кодекса по состоянию на 30 окт. 2010 г. // Эксперт: Беларусь [Электронный ресурс] / комп. «Экспертцентр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2002. – Дата доступа : 30.10.2010;
6. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар : пер. с фр.; под ред. Л.П. Белых. – Москва: Юнити, 1997. – 376 с.