

ПОКАЗАТЕЛЬ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

THE VALUE ADDED INDICATOR IN THE ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION

УДК 658.152

Т.В. Касаева*

Витебский государственный технологический университет

<https://doi.org/10.24411/2079-7958-2018-13513>

T. Kasayeva*

Vitebsk State Technological University

РЕФЕРАТ

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ, ПРОМЕЖУТОЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ, ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ, ОБЪЕМ ПРОДАЖ, ОБРАЗОВАНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, ФАКТОРЫ ДИНАМИКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ, ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Возросший интерес к показателю добавленной стоимости в современной экономике требует разработки соответствующего методического обеспечения по применению этого показателя для оценки эффективности функционирования отдельных институциональных единиц – коммерческих организаций.

Целью настоящего исследования является обоснование целесообразности и необходимости использования показателя добавленной стоимости в качестве эффекта функционирования бизнеса и разработка основных направлений его анализа. В качестве таких направлений в исследовании рассматриваются: анализ образования добавленной стоимости, анализ состава и структуры добавленной стоимости по методу распределения, факторный анализ показателя добавленной стоимости, сравнительный анализ динамики показателей производственной эффективности, рассчитанных по добавленной стоимости и по объему произведенной продукции, сравнительный анализ показателей финансовой эффективности, рассчитанных по добавленной стоимости и по прибыли. Выбор направлений анализа основан на содержании имеющегося информационного обеспечения в статистической

ABSTRACT

VALUE ADDED, INTERMEDIATE CONSUMPTION, VOLUME OF PRODUCTION, VOLUME OF SALES, FORMATION OF ADDED VALUE, VALUE ADDED DISTRIBUTION, VALUE ADDED DYNAMICS FACTORS, ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION

The increased interest in the value added indicator in the modern economy requires the development of appropriate methodological support for the application of this indicator to assess the performance of individual institutional units – commercial organizations.

The purpose of this study is to justify the feasibility and necessity of using the value added indicator as an effect of the functioning of a business and the development of the main directions of its analysis. As such areas in the study are considered: analysis of the formation of value added, analysis of the composition and structure of value added by the distribution method, factor analysis of the value added indicator, comparative analysis of the dynamics of production efficiency indicators calculated by value added and production volume, comparative analysis of financial efficiency. The choice of areas of analysis is based on the content of the available information support in the statistical reporting of industrial organizations.

The results of testing the proposed method in the conditions of various industrial organizations are given. Conclusions about the expansion of the practice of using the value added indicator in the analysis of the effectiveness of the organization's activities are made, which enables to bring together the as-

* E-mail: KasayevaTV@mail.ru (T. Kasayeva)

отчетности промышленных организаций.

Приведены результаты апробации предлагаемой методики в условиях различных промышленных организаций. Сделаны выводы о расширении практики использования показателя добавленной стоимости в анализе эффективности деятельности организации, что позволит сблизить оценку функционирования экономических систем макро- и микроуровня.

assessment of the functioning of economic systems at macro and micro level.

История мировой экономической мысли содержит множество исследований сущности термина «добавленная стоимость». На ней акцентировали свое внимание представители школы меркантилистов (Т. Ман), школы физиократов (Ф. Кенэ), классической школы (У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо), марксистской школы. Исследования этого показателя продолжают и в настоящее время, однако до сих пор однозначная трактовка термина отсутствует. Приведем фрагмент авторского исследования по обобщению мнений ученых-экономистов касательно определения термина «добавленная стоимость» (таблица 1).

Обобщая мнения авторов, можно выделить два преобладающих подхода:

- первый основан на рассмотрении добавленной стоимости в связи с процессом производства, когда речь идет о ее определении как разности между стоимостью изготовленной (готовой) продукции и стоимостью материальных (и иных) ресурсов, приобретенных у других компаний и использованных для производства продукции;

- второй подход объединяет мнения авторов, которые связывают определение добавленной стоимости с процессом реализации и считают, добавленная стоимость – это разность между объемом продаж компании и ее издержками на закупку предметов труда и услуг.

К первому подходу, на наш взгляд, могут быть отнесены и те формулировки, которые рассматривают сущность добавленной стоимости как стоимость, созданную в процессе производства в данной организации, то есть добавленную к стоимости конкретного продукта в конкретной организации.

С другой стороны, изучение имеющихся опре-

делений термина «добавленная стоимость» позволяет выделить целый ряд дискуссионных вопросов:

- во-первых, когда речь идет о вычитании из объема продаж (либо объема произведенной продукции) затрат на закупку материалов и полуфабрикатов, не учитывается распределение доходов и расходов по временным периодам (затраты на закупку материалов в последний день отчетного периода еще не принесут выручку от реализации продукции в данном периоде, как и не станут готовой продукцией);

- во-вторых, неоднозначно определяют авторы состав затрат, которые вычитаются из объемов произведенной (реализованной) продукции при расчете добавленной стоимости: в одном случае речь идет о стоимости материальных затрат; в другом – материальных и прочих (услуг по маркетингу, сервису, ремонту и т. д.), в третьем – о затратах чужого овеществленного труда и т. д.;

- в-третьих, в трактовках термина «добавленная стоимость», основанных на перечне формирующих ее структурных элементов, не все авторы указывают амортизацию;

- в-четвертых, определенные разночтения связаны с перечнем прочих затрат или прочих услуг, относимых к промежуточному потреблению при расчете показателя добавленной стоимости.

Вместе с тем необходимо отметить, что большинство мнений экономистов сходится в одном: добавленная стоимость – это расчетный показатель. Это мнение утверждено официально в «Методических рекомендациях по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (произ-

Таблица 1 – Подходы к определению понятия добавленной стоимости

Автор	Предлагаемое определение
Н. А. Алексеенко	«Добавленная стоимость – это часть стоимости товара (услуги), на которую увеличивается стоимость этого товара (услуги) в процессе обработки к моменту продажи непосредственно потребителю. Фактически определяется как разница стоимости продукта и стоимости сырья, полуфабрикатов, услуг, необходимых для производства этого товара, и равна выручке, которая включает в себя арендную плату, фонд заработной платы, амортизацию оборудования и помещений, ренту, проценты на погашение кредита, прибыль» [1, с. 191]
Т. В. Андреева	«Добавленная стоимость – это разница между стоимостью реализованных товаров, работ и/или услуг и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения» [2, с. 38]
И. М. Бабук	«Добавленная стоимость – стоимость готовой продукции фирмы (компании) минус стоимость сырья, материалов, полуфабрикатов и других ресурсов, приобретенных у других компаний и использованных для ее изготовления» [3, с. 274]
О. В. Баскакова	«Добавленная стоимость (англ. additionalcost) – стоимость, добавленная в процессе производства товара; включает заработную плату с отчислениями на социальное страхование, амортизационные отчисления, прибыль, расходы на рекламу и некоторые др.» [4, с. 382]
А. С. Булатов	«Добавленная стоимость – это стоимость, созданная в процессе производства на данном предприятии и охватывающая его реальный вклад в создание стоимости конкретного продукта, то есть заработную плату, прибыль и амортизацию» [5]
А. С. Головачев	«Добавленная стоимость – разница между стоимостью проданного организацией продукта (оказанных услуг) и материалов, затраченных на его производство; равна выручке. Включает эквивалент затрат на заработную плату, процент на капитал, ренту и прибыль» [6, с. 573]
А. И. Журавлева	«Добавленная стоимость – это разность между стоимостью, по которой продукт реализуется потребителям, и привнесенной стоимостью, в которой учитывается стоимость потребленных в процессе создания продукта материальных, энергетических и информационных ресурсов, включая объекты долговременного использования» [7, с. 44]
Г. Г. Иванов	«Добавленная стоимость (стоимость, добавленная обработкой) – стоимость проданного продукта за вычетом стоимости изделий (материалов), купленных и использованных для его производства; равна выручке, включающей заработную плату, арендную плату, ренту, банковский процент, прибыль, амортизацию; во многих экономически развитых странах служит основой косвенного налогообложения» [8, с. 245]
А. И. Ильин	«Добавленная стоимость – стоимость, добавленная товару при его прохождении по цепочке от места его первоначального приобретения, производства и т. д. до розничной продажи» [9, с. 42]
С. В. Мочерный	«Добавленная стоимость – это разность между реализованной продукцией за определенный период и стоимостью закупленных фирмой за тот же период предметов труда и услуг (по ремонту, маркетингу, сервису и др.), предоставленных ей другими предприятиями. Иными словами, добавленная стоимость есть разность между продажами фирмы и ее покупками предметов труда и услуг» [10, с. 84]
А. С. Паламарчук	«Добавленная стоимость – это разница между доходами фирмы от продажи товаров и затратами на покупку сырья и полуфабрикатов у других фирм» [11, с. 398]
Б. А. Райзберг	«Добавленная стоимость – часть стоимости товаров, услуг, приращенная непосредственно на данном предприятии, в данной фирме. Определяется как разность между выручкой от продажи продукции, товаров, услуг, произведенных фирмой, и ее затратами на закупку материалов и полуфабрикатов» [12, с. 426]
К. К. Сию	«Добавленная стоимость – вычисляется как разность между продажами компании за определенный период и издержками на товары и услуги, приобретенные у внешних поставщиков. Тем самым добавленная стоимость включает труд, управление, капитал, затраты и прибыль» [13, с. 35]
Соглашение между правительствами РБ, РФ и РК	«...добавленная стоимость – разница между ценой товара на условиях «франко-завод» и стоимостью использованных для его производства импортных сырья и материалов...» [14, с. 53]
Т. А. Фролова	«Добавленная стоимость – это разность между стоимостью продукции, произведенной фирмой, и стоимостью промежуточных продуктов, приобретенных фирмой» [15, с. 14]
В. И. Юрчик	«Добавленная стоимость – это стоимость реализованной производителем (предприятием, фирмой) продукции за вычетом стоимости потребленных сырья, материалов, топлива, энергии, других ресурсов, приобретенных им у поставщиков» [16, с. 6]

водительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации», утвержденных Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства труда Республики Беларусь от 31 мая 2012 № 48/71 (далее – методические рекомендации). В данных методических рекомендациях отмечается, что «добавленная стоимость на уровне организации – это часть стоимости продукции (работ, услуг), которая создается в данной организации» [17, глава 2, пункт 3] и далее указывается, что «добавленная стоимость по организации исчисляется по всем осуществляемым видам экономической деятельности следующим образом: объем производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки минус материальные затраты (без учета платы за природные ресурсы) и прочие затраты, состоящие из арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций [17, глава 2, пункт 5].

Принимая за основу указанный порядок расчета величины добавленной стоимости и учитывая задачу данного исследования, состоящую из разработки направлений анализа добавленной стоимости на уровне организации, обратим внимание на имеющееся информационное обеспечение. В национальной статистической практике расчет добавленной стоимости на уровне организации производится по данным формы 4-ф (затраты) «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг)», во втором разделе которой приведены все перечисленные в пункте 5 главы 2 методических рекомендаций показатели.

Следовательно, первым направлением в анализе добавленной стоимости на уровне организации, на наш взгляд, должно быть исследование ее образования или ее производства. Несомненно, ключевой формулой данного направления анализа остается приведенная в пункте 5 раздела 2 методических рекомендаций методика расчета (1):

$$ДС = ОПП - МЗ - ПЗ, \quad (1)$$

где **ОПП** – объем производства продукции

(работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки; **МЗ** – материальные затраты за вычетом платы за природные ресурсы; **ПЗ** – прочие затраты (арендная плата, представительские расходы и услуги других организаций).

Абсолютная величина добавленной стоимости, созданная в организации, характеризует вклад данного бизнеса в формирование валового регионального продукта и валового внутреннего продукта страны, позволяет проследить его динамику. Несмотря на это, основным показателем, характеризующим масштабы бизнеса, традиционно остается объем производства продукции. В связи с этим на данном этапе анализа деятельности организации наибольший интерес, на наш взгляд, будет представлять вес или доля добавленной стоимости в объеме произведенной продукции.

В таблице 2 приведены результаты расчета добавленной стоимости по четырем промышленным организациям.

Все четыре объекта исследования относятся к обрабатывающей промышленности, но занимают различными видами экономической деятельности:

- организация 1 – производство обуви;
- организация 2 – производство готовых металлических изделий;
- организация 3 – производство текстильных изделий;
- организация 4 – производство одежды.

Достаточно устойчивые и стабильные по уровню деловой активности, по финансовому состоянию организация 1 и организация 3 имеют пропорциональные темпы роста как объемов производства, так и добавленной стоимости. Организация 2 в базисном периоде проходила период серьезных преобразований, связанных с модернизацией производства, выпуском новых видов продукции, освоением новых рынков. Как следствие, наблюдается резкое увеличение всех показателей. Организация 4 свою хозяйственную деятельность в большей степени сосредоточила на переработке давальческого сырья, имеет небольшие объемы производства, но также демонстрирует положительную динамику и объема производства, и созданной в процессе производства добавленной стоимости.

Таблица 2 – Исходные данные для анализа добавленной стоимости по методу образования

Показатели	Организация 1		Организация 2		Организация 3		Организация 4	
	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год
Объем производства промышленной продукции (без налогов)	76561	98535	70378	110862	72525	89229	5732	6676
Материальные затраты за вычетом платы за природные ресурсы	42400	49300	62652	83436	51842	63594	1623	1423
Прочие затраты (относящиеся к промежуточному потреблению)	1907	1752	1940	2744	726	1026	88	150
Добавленная стоимость	32254	47483	5786	24682	19957	24609	4021	5103

Таблица 3 – Влияние различных факторов на величину добавленной стоимости по методу образования, в тыс. руб.

Изменение добавленной стоимости под влиянием:	Размер влияния фактора			
	Организация 1	Организация 2	Организация 3	Организация 4
объема производства продукции	21974	40484	16704	944
материальных затрат	-6900	-20784	-11752	200
прочих затрат	155	-804	-300	-62
Общее изменение добавленной стоимости	15229	18896	4652	1082

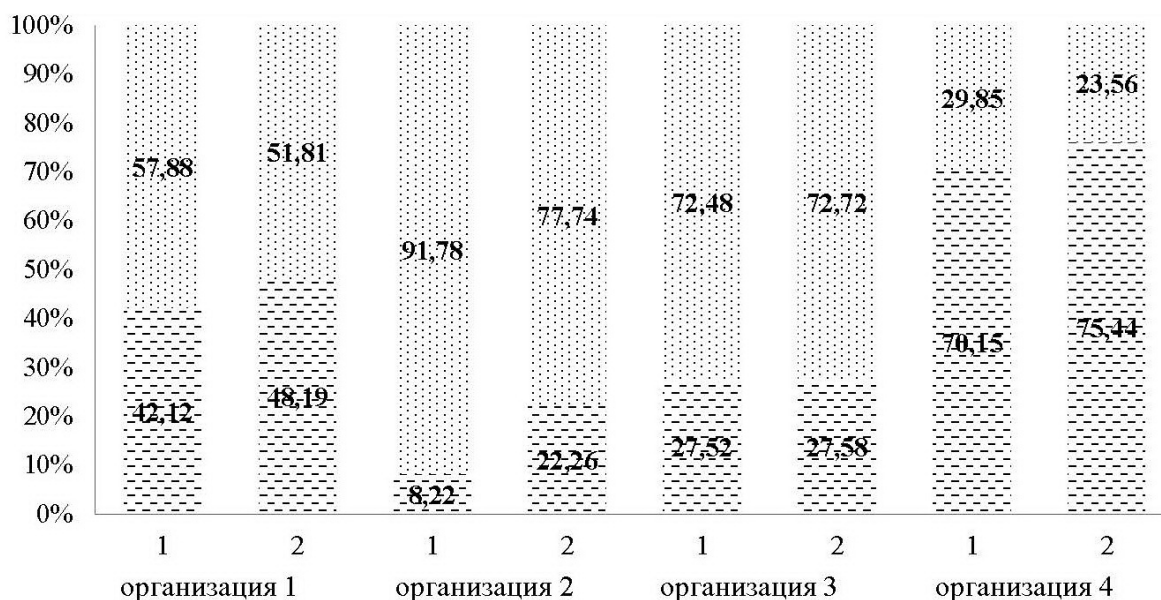
Используя наиболее распространенный в анализ хозяйственной деятельности способ последовательного изолирования факторов, детально изложенный в [18, 19] и других изданиях, представляется возможным дать количественную оценку влияния отдельных составляющих формулы (1) на динамику добавленной стоимости (таблица 3).

В данном случае не представляется возможным дать однозначную оценку фактора материальных затрат: с одной стороны, их рост вызывает уменьшение величины добавленной стоимости; с другой стороны, этот рост неизбежен при увеличении объема производства.

На рисунке 1 представлены результаты оценки доли добавленной стоимости в созданной в организациях стоимости произведенной продукции.

Таким образом, доля добавленной стоимости в объеме произведенной продукции подтвер-

ждена значительным колебаниям. Логичен тот факт, что она наиболее высокая в организации 4, так как в данном случае в объеме производства не учитывается стоимость переработанного дачальческого сырья. Необходимо отметить положительное влияние преобразований в функционировании организации 2 на опережающие темпы роста добавленной стоимости по сравнению с темпами роста объема производства, что сопровождается увеличением удельного веса вновь созданной в организации стоимости. Несмотря на то что организация 1 и организация 3 имеют достаточно близкие масштабы деятельности, их вклад в формирование валового регионального продукта и ВВП страны различен. При почти неизменной невысокой доле добавленной стоимости в объеме произведенной продукции организации 3 наблюдается положительная динамика этого показателя в организации 1. Таким образом, если учесть реальные обстоятельства



- ДС : ПП

Рисунок 1 – Удельный вес добавленной стоимости и промежуточного потребления в объеме производства продукции (1 – базисный год, 2 – отчетный год)

деятельности исследуемых организаций, то наиболее успешным по формированию добавленной стоимости является функционирование организации 1.

Наиболее сложным и проблемным вопросом в анализе добавленной стоимости на уровне организации является анализ распределения добавленной стоимости. Это определяется рядом причин:

Во-первых, несмотря на то, что добавленная стоимость определяет вклад организации в формирование ВВП страны, эти показатели имеют разную оценку: ВВП измеряется в рыночных ценах (ценах покупателя), добавленная стоимость в основных ценах (ценах производителя). Последние не включают налоги, исчисляемые из выручки от реализации продуктов. Это затрудняет определение пропорций распределения добавленной стоимости между инвесторами, работниками и государством, так как в данном случае относительно доходов государства речь может идти только о налогах, включаемых в затраты на производство продуктов. Таким образом, дать объективную оценку доли доходов государства

от добавленной стоимости того или иного бизнеса по данным статистической отчетности можно только в части налогов на производство.

Во-вторых, необходимо учитывать неоднородность элемента «прочие затраты» в составе затрат на производство продукции, представленном в форме 4-ф (затраты). Часть этих затрат: арендная плата, представительские расходы и услуги сторонних организаций – составляет элементы промежуточного потребления, то есть вычитается из объема производства при определении добавленной стоимости. Другая часть – вознаграждения за рационализаторские предложения, выплата авторских гонораров, подъемных и т. д. – по классификации затрат не учитывается в составе затрат на оплату труда, но по методологии национального счетоводства относится к доходам работников. По предоставляемой информации субъектами экономики государственным органам статистики такое разделение прочих затрат может быть проведено только по основному виду деятельности.

В-третьих, по методологии системы национального счетоводства валовая прибыль вклю-

чает в себя чистую прибыль собственников и амортизацию, при вычитании последней из ВВП получаем чистый внутренний продукт. На наш взгляд, в анализе распределения добавленной стоимости на уровне организации целесообразно разделение этих структурных элементов, так как немаловажным является вопрос об участии потребления основного капитала (амортизации) в структуре добавленной стоимости.

Следовательно, формула распределения добавленной стоимости (2):

$$ДС = ДИ + ДР + ДГ, \quad (2)$$

где *ДИ* – доходы инвесторов (собственников капитала); *ДР* – доходы работников; *ДГ* – доходы государства; принимает вид (3):

$$ДС = ЗП + А + П + Н, \quad (3)$$

где *ЗП* – затраты на персонал (затраты на оплату труда с отчислениями на социальные нужды и прочими доходами работников); *А* – амортизация основных средств и нематериальных активов; *Н* – налоги, включаемые в затраты на производство продукции; *П* – прибыль.

Анализ распределения добавленной стоимости между собственниками бизнеса, работниками и государством основан на исходной информации, представленной в таблице 4.

По данным таблицы 4 не представляется возможным дать оценку структурных изменений в распределении добавленной стоимости по организации 2 и организации 4, так как в базисном периоде затраты на производство превышали объем производства в отпускных ценах и, следовательно, отсутствовал такой элемент распределения, как прибыль.

Анализ структуры распределения добавленной стоимости в исследуемых организациях в отчетном периоде (рисунок 2) позволяет сделать вывод о преобладающем значении доходов собственников и наемных работников. Доля налогов на используемые ресурсы (по методологии национального счетоводства – налогов на производство) незначительна. Различные подходы к формированию амортизационной политики в исследуемых организациях привели к тому, что только в организации 3 этот элемент имеет достаточно весомое значение и составляет 17 % добавленной стоимости.

Факторный анализ динамики добавленной стоимости по методу распределения (таблица 5) показывает, что преобладающим фактором роста добавленной стоимости является прибыль. Влияние остальных факторов либо разнонаправленно (например, амортизация), либо незначительно (например, налоги).

Применение показателя добавленной стоимости в оценке эффективности бизнеса предполагает, что этот показатель, прежде всего, характеризует величину производственного эффекта, так как оценивает созданную в данном процессе производства новую стоимость. Следовательно,

Таблица 4 – Исходные данные для анализа добавленной стоимости по методу распределения

Показатели	Организация 1		Организация 2		Организация 3		Организация 4	
	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год	Базисный год	Отчетный год
Затраты на персонал	15300	14792	6332	6610	10387	10859	4178	4663
Амортизация основных средств и нематериальных активов	759	700	1346	422	2639	4150	26	9
Прибыль	16096	31843	-1934	17550	6521	9003	-416	137
Налоги	99	148	42	100	410	597	233	294
Добавленная стоимость	32254	47483	5786	24682	19957	24609	4021	5103

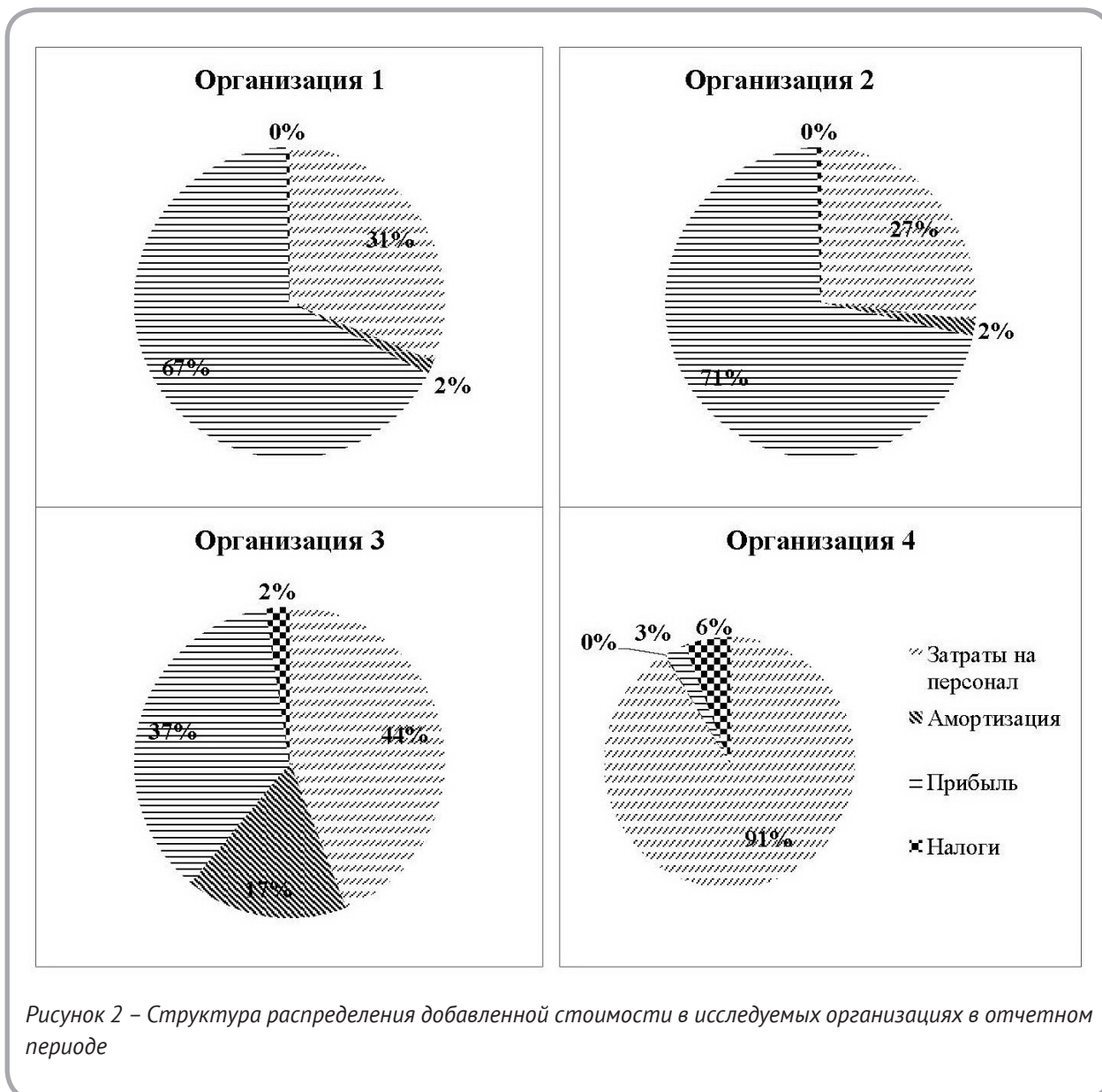


Таблица 5 – Влияние различных факторов на величину добавленной стоимости по методу распределения

Фактор	Размер влияния фактора			
	Организация 1	Организация 2	Организация 3	Организация 4
Затраты на персонал	-508	278	472	485
Амортизация основных средств и нематериальных активов	-59	-924	1511	-17
Прибыль	15747	19484	2482	553
Налоги	49	58	187	61
Общее изменение добавленной стоимости	15229	18896	4652	1082

на его основе должны рассчитываться показатели производственной эффективности затратного и ресурсного подхода: фондоотдача и фондоемкость, производительность труда и трудоемкость, материалоотдача и материалоемкость, амортизационная отдача и амортизационная емкость и др. На данном этапе анализа представляет интерес сопоставления темпов роста этих показателей, рассчитанных в двух вариантах: по объему произведенной продукции и по величине созданной добавленной стоимости. Учитывая особое внимание к показателю темпов роста производительности труда в современной национальной экономике (контроль за соотношением темпов роста производительности труда и заработной платы), приведем сравнение темпов роста производительности труда в исследуемых организациях при расчете производительности труда по объему производства (*ОПП*) и по добавленной стоимости (*ДС*). Результаты, представленные в таблице 6, показывают, что в большинстве случаев бизнес показывает более высокие темпы производительности труда при исчислении последней по добавленной стоимости.

При выборе направлений анализа добавленной стоимости нельзя оставить без внимания тот факт, что в методических рекомендациях [17] в пункте 5 главы 2 отмечаются преимущества показателя добавленной стоимости по сравнению

с показателем прибыли. Следовательно, в оценке доходности бизнеса уместно применение показателей добавленной стоимости в расчете на 1 руб. активов, капитала, продаж, затрат и т. д. На наш взгляд, использование показателя добавленной стоимости в качестве характеристики финансового эффекта бизнеса должно предполагать сравнение полученных результатов с результатами традиционного финансового анализа, когда эффект характеризуется показателями прибыли.

В нашем исследовании сравнение темпов роста доходности бизнеса по чистой прибыли (*ЧП*) и добавленной стоимости (*ДС*) оказалось возможным только по трем организациям, так как организация 4 имела финансовый результат – чистый убыток. В таблице 7 приведены результаты сравнения по одному из важнейших критериев финансовой эффективности – доходности собственного капитала.

Таким образом, наблюдаются значительные расхождения в оценке финансовой эффективности бизнеса при использовании рассмотренных характеристик финансового эффекта. Это достаточно дискуссионный вопрос, хотя большинство мнений сводится к выводу о том, что темпы роста прибыли должны быть выше темпов роста добавленной стоимости, а следовательно, и показатели доходности, рассчитанные по чистой

Таблица 6 – Темпы роста показателей производственной эффективности, исчисленных по объему произведенной продукции и по добавленной стоимости

Показатель	Темпы роста показателей производственной эффективности, %							
	Организация 1		Организация 2		Организация 3		Организация 4	
	<i>ОПП</i>	<i>ДС</i>	<i>ОПП</i>	<i>ДС</i>	<i>ОПП</i>	<i>ДС</i>	<i>ОПП</i>	<i>ДС</i>
Производительность труда	121,48	140,91	174,387	472,212	126,71	126,50	113,59	123,74

Таблица 7 – Темпы роста показателей финансовой эффективности, исчисленных по чистой прибыли и по добавленной стоимости

Показатель	Темпы роста показателей финансовой эффективности, %					
	Организация 1		Организация 2		Организация 3	
	<i>ЧП</i>	<i>ДС</i>	<i>ЧП</i>	<i>ДС</i>	<i>ЧП</i>	<i>ДС</i>
Доходность на рубль собственного капитала	126,53	208,38	133,52	156,72	4375,86	101,09

прибыли, должны иметь опережающие темпы роста.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Показатель добавленной стоимости имеет двойственную природу:

– во-первых, он характеризует вклад данного бизнеса в ВВП страны и, следовательно, эффективный бизнес будет иметь более высокие темпы роста добавленной стоимости по сравнению с темпами роста объемов производства;

– во-вторых, он характеризует распределение созданного бизнесом продукта между работниками, собственником и государством; с позиции собственника эффективен тот бизнес, у которого темпы роста прибыли опережают темпы роста добавленной стоимости.

Добавленная стоимость на уровне организации может выступать как показателем производственного эффекта, так и показателем финансового эффекта, и на его основе могут рассчитываться соответствующие показатели эффективности по ресурсному, затратному и доходному подходам. При этом наибольший интерес представляет сравнение показателей производственной эффективности, рассчитанных по объему произведенной продукции и по добавленной стоимости, и показателей финансовой эффективности, рассчитанных по чистой прибыли и по добавленной стоимости.

Определяя добавленную стоимость как самостоятельный объект анализа финансово-хозяйственной деятельности организации, необходимо выделить следующие этапы ее анализа:

– анализ образования добавленной стоимости, целью которого является оценка веса добавленной в организации стоимости в стоимости созданных продукции, работ, услуг;

– анализ динамики добавленной стоимости, в результате которого дается количественная оценка влияния на изменение величины добавленной стоимости динамики объема произведенной продукции, материальных и прочих затрат;

– анализ добавленной стоимости по методу распределения, целью которого служит характеристика долей всех участников общественного производства (наемных работников, владельцев бизнеса и государство) в созданной в организации добавленной стоимости;

– анализ показателей производственной эффективности, рассчитанных по добавленной стоимости;

– сравнительный анализ динамики показателей использования живого труда, средств труда и предметов труда, рассчитанных по добавленной стоимости и по объему произведенной продукции;

– анализ показателей финансовой эффективности, рассчитанных по добавленной стоимости;

– сравнительный анализ результатов оценки доходности бизнеса по созданной добавленной стоимости и по чистой прибыли;

– построение факторных структурно-логических моделей показателей производственной и финансовой эффективности методом расширения исходных соотношений с целью более глубокого исследования резервов роста добавленной стоимости.

Применение в аналитической практике рассмотренных направлений исследования эффективности функционирования бизнеса позволит обеспечить единство подходов и критериев на различных уровнях: организации, региона, страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеенко, Н. А., Гурова, И. Н. (2009), *Экономика предприятия*, Минск, 264 с.
2. Андреева, Т. В., Ермарова, Ж. А. (2011), *Добавленная стоимость в системе анализа цепочки*

REFERENCES

1. Alekseyenko, N. A., Gurova, I. N. (2009), *Ekonomika predpriyatiya* [Economics of an enterprise], Minsk, 264 p.
2. Andreeva, T. V., Yermakova, Zh. A. (2011), *Value Added in the System of Analysis of the Chain of*

- производства продукции, *Вестник Оренбургского государственного университета*, 2011, № 10, С. 38–40.
3. Бабук, И. М. (2013), *Экономика промышленного предприятия*, Москва, 439 с.
 4. Баскакова, О. В., Сейко, Л. Ф. (2015), *Экономика предприятия (организации)*, Москва, 372 с.
 5. Булатов, А. С. (1999), *Экономика*, Москва, 356 с.
 6. Головачев, А. С. (2015), *Экономика организации (предприятия)*, Минск, 687 с.
 7. Журавлева, А. И. (2015), Роль создания глобальных цепочек добавленной стоимости на современном этапе развития экономики, *Экономические науки*, 2015, № 6, С. 44–47.
 8. Иванов, Г. Г. (2012), *Экономика организации (торговля)*, Москва, 352 с.
 9. Ильин, А. И. (2007), *Экономика предприятия*, Минск, 236 с.
 10. Мочерный, С. В., Некрасов, В. Н., Овчинников, В. Н., Секретарюк, В. В. (2000), *Экономическая теория*, Москва, 211 с.
 11. Паламарчук, А. С. (2014), *Экономика предприятия*, Москва, 456 с.
 12. Райзберг, Б. А., Лозовский, Л. Ш., Стародубцева, Е. Б. (2010), *Современный экономический словарь*, Москва, 479 с.
 13. Сно, К. (2000), *Управленческая экономика*, Москва, 40 с.
 14. Соглашение между Правительством РФ, Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан (2010) «О единых правилах определения страны происхождения товаров» от 25.01.2008, Минск, 93 с.
 15. Фролова, Т. А. (2009), *Анализ и диагностика* Production [Dobavlenaya stoimost' v sisteme analiza tsepochnki proizvodstva produktsii], *Vestnik Orenburgskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of the Orenburg State University*, 2011, № 10, pp. 38–40.
 3. Babuk, I. M. (2013), *Ekonomika promyshlennogo predpriyatiya* [Economics of an industrial enterprise], Minsk, 439 p.
 4. Baskakova, O. V., Seyko, L. F. (2015), *Ekonomika predpriyatiya (organizatsii)* [Economics of an enterprise (organization)], Moscow, 372 p.
 5. Bulatov, A. S. (1999), *Ekonomika* [Economics], Moscow, 356 p.
 6. Golovachev, A. S. (2015), *Ekonomika organizatsii (predpriyatiya)* [Economics of Organization (Enterprise)], Minsk, 687 p.
 7. Zhuravleva, A. I. (2015), The role of creating global value chains at the current stage of economic development [Rol' sozdaniya global'nykh tsepochnok dobavlennoy stoimosti na sovremennom etape razvitiya ekonomiki], *Ekonomicheskiye nauki – Economic sciences*, 2015, № 6, pp. 44–47.
 8. Ivanov, G. G. (2012), *Ekonomika organizatsii (torgovlya)* [Economics of Organization (Trade)], Moscow, 352 p.
 9. Il'in, A. I. (2007), *Ekonomika predpriyatiya* [Economics of an enterprise], Minsk, 236 p.
 10. Mocherny, S. V., Nekrasov, V. N., Ovchinnikov, V. N., Sekretaryuk, V. V. (2000), *Ekonomicheskaya teoriya* [Economic Theory], Moscow, 211 p.
 11. Palamarchuk, A. S. (2014), *Ekonomika organizatsii* [Economics of Organization], Moscow, 456 p.
 12. Rayzberg, B. A., Lozovskiy, L. SH., Starodubtseva, E. B. (2010), *Sovremennyy ekonomicheskiy slovar'* [Modern Economic Dictionary], Moscow, 479 p.

- ка финансово-хозяйственной деятельности предприятия, Москва, 208 с.
16. Юрчик, В. И. (2011), Добавленная стоимость предприятия – финансовый и бухгалтерский аспект на основе системы национальных счетов, *Бухгалтерский учет и анализ*, 2011, № 5, С. 6–12.
 17. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства труда Республики Беларусь от 31 мая 2012 № 48/71 «Об утверждении методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации».
 18. Ермолович, Л. Л. (2015), *Анализ хозяйственной деятельности промышленности*, Минск, 810 с.
 19. Савицкая, Г. В. (2017), *Экономический анализ*, Москва, 649 с.
 13. Sio, K. (2000), *Upravlencheskaya ekonomika* [Managerial Economics], Moscow, 40 p.
 14. Agreement between the Government of the Russian Federation, the Government of the Republic of Belarus and the Government of the Republic of Kazakhstan (2010) «O yedinykh pravilakh opredeleniya strany proiskhozhdeniya tovarov»[«On the uniform rules for determining the country of origin of goods»], dated January 25, 2008, Minsk, 93 p.
 15. Frolova, T. A. (2009), *Analiz i diagnostika finansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya* [Analysis and Diagnostics of Financial and Economic Activity of an Enterprise], Moscow, 208 p.
 16. Yurchik, V. I. (2011), Value Added Enterprise - Financial and Accounting Aspects Based on the System of National Accounts [Dobavlennoy stoimost' predpriyatiya – finansovyy i bukhgalterskiy aspekt na osnove sistemy natsional'nykh schetov], *Bukhgalterskiy uchet i analiz – Accounting and Analysis*, № 5, pp. 6–12.
 17. Ob utverzhdenii metodicheskikh rekomendatsiyakh po raschetu dobavlennoy stoimosti i dobavlennoy stoimosti na odnogosrednespischonogo rabotnika (proizvoditel'nosti truda po dobavlennoy stoimosti) na urovne organizatsii [On approval of methodological recommendations on the calculation of value added and value added per average average employee (labor productivity value added) at the organization level]: Decree of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus and the Ministry of Labor of the Republic of Belarus of May 31, 2012 № 48/71.
 18. Yermolovich, L. L. (2015), *Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti promyshlennosti* [Analysis of the economic activities of industry], Minsk, 810 p.
 19. Savitskaya, G. V. (2017), *Ekonomicheskiy analiz* [Economic Analysis], Moscow, 649 p.

Статья поступила в редакцию 23. 11. 2018 г.