УДК 658.155:330.13

ГРАФОВА Г.Ф.,
АВРАШКОВ Л.Я.

Добавленная стоимость как критерий оценки эффективности предпринимательской деятельности

В статье рассматриваются варианты оценки эффективности предпринимательской деятельности по различным критериям и выполнены соответствующие расчеты. Рекомендуется в качестве дополнительного расчетного показателя использовать условно-добавленную стоимость.

Ключевые слова: выручка от продаж, прибыль от продаж, себестоимость продукции, добавленная стоимость, амортизация, условно-добавленная стоимость, рентабельность продаж.

Объективной оценке конечного финансового результата предпринимательской деятельности заинтересован ряд участников экономического процесса[1]:

1) менеджеры фирм, и в первую очередь финансовые менеджеры, для которых важна оценка эффективности принятых ими управленческих решений, эффективность использования материальных и трудовых ресурсов и полученных итоговых финансовых результатов;

2) собственники и в том числе акционеры. Их прежде всего интересует реальная отдача от вложения в предпринимательство средств, а также уровень экономического риска и вероятность потери своих капиталов;

3) поставщики ресурсов и различного рода услуг. Для них важна своевременность и полнота оплаты за поставленную продукцию, выполненные работы и услуги;

4) кредиторы и инвесторы. Их интересует оценка возврата выданных кредитов и возможность предприятия-реципиента реализовать инвестиционную программу.

Главной информационной базой для проведения анализа финансово-экономического состояния предприятия является бухгалтерская отчетность, которая формируется как единая система данных об имущественном и финансовом положении организации и о результатах её хозяйственной деятельности.

Таблица 1 – Аналитические возможности финансовой (бухгалтерской) отчетности

Форма бухгалтерской отчетности	Цель анализа
Бухгалтерский баланс (форма № 1)	Оценка активов предприятия, его обязательств и собственного капитала
Отчет о прибылях и убытках (форма № 2)	Оценка объемов реализации продукции, товаров, услуг и прибыли предприятия
Отчет об изменениях капитала (форма № 3)	Оценка динамики собственного капитала, резервов и прочих фондов
Отчет о движении денежных средств (форма № 4)	Оценка притока и оттока денежных средств от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности
Приложение к бухгалтерскому балансу (форма № 5)	Оценка динамики заемных средств, дебиторской и кредиторской задолженности, амортизируемого имущества и других активов и обязательств предприятия

В соответствии с российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ) абсолютным показателем экономической эффективности предпринимательского

бизнеса считается показатель прибыли. Анализ формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках» позволяет выделить три основных вида прибыли:

– прибыль от продаж;

– прибыль до налогообложения (балансовая прибыль);

– чистую прибыль.

Для предприятий, осуществляющих производственные функции (выпуск продукции), ключевой позицией является прибыль от обычной (основной) деятельности, а именно прибыль от продаж ($П_п$), расчетная формула которой может быть представлена в следующем виде:

$$П_п = В - (С_п + Р_к + Р_у) = В - С, \quad (1)$$

где: $В$ – выручка от продаж (нетто) без НДС, акцизов и прочих косвенных налогов;

$С_п$ – себестоимость продаж;

$Р_к$ – коммерческие расходы;

$Р_у$ – управленческие расходы;

$С = С_п + Р_к + Р_у$ – себестоимость реализованной продукции.

На наш взгляд, прибыль является первым, традиционным, но не единственным и, возможно, не самым значимым критерием оценки эффективности предпринимательской деятельности.

Второй вариант оценки эффективности основан на использовании методических подходов, обозначенных в «Методических рекомендациях по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» (официальное издание 1994 г.) и «Методических рекомендациях по оценке инвестиционных проектов» (официальное издание 2000 г.).

В этом варианте в качестве эффекта (Э) принято текущее сальдо потока реальных денег по операционной деятельности, которое формируется как разность денежного потока и денежного оттока по этому виду предпринимательской деятельности.

Основной элемент денежного притока – выручка от реализации продукции (работ, услуг). Основной элемент денежного оттока – производственные издержки без учета амортизационных отчислений[2].

Таким образом, эффект от операционной деятельности представляет:

$$Э = В - (С - А) = П_п + А, \quad (2)$$

где $В$ – выручка от продажи (объема реализованной продукции);

$С$ – полная себестоимость реализованной продукции (производственные издержки);

$А$ – амортизационные отчисления в себестоимости продукции;

$П_п$ – прибыль от продаж.

Действительно, в итоге финансово-хозяйственной деятельности в «кармане» предпринимателя остается прибыль ($П_п$) и сумма амортизации.

Следует отметить, что во втором варианте критерия эффективности, как и в первом варианте, исключено влияние на конечный результат величины налога на прибыль, сумма которого определяется массой прибыли и уровнем ставки налога на прибыль, которая в соответствии с налоговым законодательством достаточно часто изменяется во временном периоде и, следовательно, приводит к нарушению объективности экономического анализа.

Т. е. для объективности выводов предлагается использование показателя прибыли от продаж ($П_п$), а не показателя чистой прибыли ($П_ч$).

Как было отмечено выше, в соответствии с РСБУ главным критерием эффективности текущей производственно-хозяйственной деятельности организации является «чистая прибыль», наличие которой свидетельствует о прибыльности бизнеса, а отсутствие – о его убыточности. Новации критерия Э позволяют усомниться в объективности такой оценки: из формулы (2) видно, что бизнес может быть положительным даже в случае формирования убытков ($-П_п$) при условии, что положительная сумма $А$ превышает отрицательную величину ($-П_п$), то есть $А \geq -П_п$.

Не случайно в консолидированной отчетности по международным финансовым стандартам (МСФО) экспортно ориентированные российские предприятия, связанные с использованием зарубежных активов (прежде всего по схеме вертикальной интеграции), стали включать показатель EBITDA, который в первом приближении как раз отражает сумму прибыли от продаж и амортизации.

Все чаще в годовых отчетах этих предприятий относительный показатель

эффективности – рентабельность продаж ($R_п$) – обозначается в виде:

$$R_п = \frac{EBITDA}{B}; \text{ или } R_п = \frac{П_п + A}{B} \quad (3).$$

Анализ вышеизложенных позиций позволяет сделать вывод: и показатель $П_п$, и показатель Э отражают экономическую составляющую предпринимательской деятельности, в то время как реальная деятельность хозяйствующих субъектов кроме чисто экономической включает социальную составляющую. В условиях цивилизованной развитой экономики социальная направленность предпринимательского бизнеса любого вида приобретает приоритетное значение, а потому очевидно, что для комплексной оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности организации следует использовать третий вариант, соединяющий как экономическую, так и социальную составляющие. При этом социальная составляющая находит свое полное отражение в показателе «заработная плата работников» (ЗП), а комплексный критерий представляет собой добавленную стоимость:

$$ДС = ЗП + П_п$$

или с учетом амортизации – условную добавленную стоимость:

$$УДС = ЗП + А + П_п .$$

Следует отметить, что еще в 80-е годы прошлого столетия аналогичный критерий – нормативно-чистая продукция – использовался во многих отраслях советской экономики в качестве обязательного (директивного) показателя результатов хозяйственной деятельности трудовых коллективов при формировании премиального фонда.

Годовая сумма фонда заработной платы определяется:

$$ЗП = 12 * ЗП_м * Ч ,$$

где $ЗП_м$ – среднемесячная заработная плата одного работника;

Ч – численность работников организации.

Если численность работников объективно связана с уровнем техники и технологии производства, то величина среднемесячной зарплаты устанавливается менеджером предприятия в значительной мере субъективно, руководствуясь только правительственным нормативом – минимальным размером оплаты труда (МРОТ), величина которого практически для всех регионов страны менее прожиточного минимума, менее стоимости «потребительской корзины».

В результате снижается себестоимость продукции, повышается прибыль, а социальные проблемы отодвигаются на второй план.

Ориентир на оценку эффективности бизнеса по добавленной или условно-добавленной стоимости позволяет перейти от акцентов по экономическому показателю «прибыль» к усилению акцентов и значимости социального развития коллектива.

Условно-добавленная стоимость более объективно формирует имидж организации, её рейтинг по инновационно-инвестиционной привлекательности, по уровню «качества жизни» работников.

Информационной базой для формирования показателя «условно-добавленная стоимость» являются внешняя бухгалтерская (финансовая) отчетность по форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» и «Смета затрат на производство и реализацию продукции» (внутренний управленческий учет и отчетность).

В таблице 2 представлены фактические (отчетные) данные по финансовым результатам производственной деятельности одного из крупнейших предприятий металлургического комплекса за 2010 и 2011 годы.

Таблица 2 – Финансовые показатели производственной деятельности предприятия за период 2010 и 2011 гг., тыс. руб.

№	Показатели	2010 г.	2011 г.
1	Выручка от продаж	179 937 083	221 178 073
2	Затраты на производство, в том числе:	151 038 170	196 756 739
2.1	Материальные затраты	129 240 480	173 336 984
2.2	Расходы на оплату труда	11 322 424	12 193 639
2.3	Отчисления на социальные нужды	2 655 618	3 685 745
2.4	Амортизация	4 999 763	5 959 076
2.5	Прочие затраты	2 819 885	1 581 295
3	Прибыль от продаж (стр. 1 -стр. 2)	28 898 913	24 421 334
4	Добавленная стоимость (стр.2.2+стр.2.3+стр.3)	42 876 955	40 300 718
5	Условно-добавленная стоимость (стр.4 +стр.2.4)	47 876 718	46 259 794

Анализ цифровой информации таблицы 2 показывает:

– итоговый финансовый результат по «прибыли от продаж» в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил:

(24 421 334:28 898 913)*100=85%;

– итоговый результат по показателю «добавленная стоимость» в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил:

(40 300 718:42 876 955)*100=94%;

– итоговый результат по показателю «условно-добавленная стоимость» в 2011 г. по сравнению с 2010 г. составил:

(46 259 794:47 876 718)*100=97%.

Таким образом, рейтинг предприятия по обычным (основным) видам деятельности по показателю «условно-добавленная стоимость» в 2011 году по сравнению с 2010 годом практически не изменился (–3%), в то время как оценка по показателю «прибыль от продаж» имеет существенное отклонение (9–15%), что недостаточно объективно отражает его социально-экономическое состояние.

Рассмотренные в настоящей статье методы оценки конечных социально-экономических результатов предпринимательской деятельности не направлены на изменение учетной политики организации, они лишь в известной мере позволяют выполнить более глубокий, всесторонний анализ экономического развития предприятия и материального благополучия коллектива работников.

[1] Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. К вопросу о формировании нормативной базы для оценки финансово-экономического состояния предприятия // Аудитор. 2012. № 11.

[2] Аврашков Л.Я., Графова Г.Ф. Эффективность бизнеса в условиях кризисных явлений в рыночной экономике // Аудитор. 2009. № 6.