

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Словарь русского языка: в 4-х т./ АН СССР, Ин-т рус. яз.; Под ред. А.П. Евгеньевой. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Русский язык, 1981-1984. Т. 2. 1982. 736 с (стр. 735)
2. Инструкция о порядке внесения исправлений в бухгалтерский учет в случае обнаружения ошибок, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2005 № 83 (с изменениями и дополнениями)
3. Положение по бухгалтерскому учету «Исправление ошибок в бухгалтерском учете и отчетности» (ПБУ 22/2010), утвержденное приказом Министерства финансов Российской Федерации от 28.06.2010 № 63н
4. Инструкция о порядке составления и представления бухгалтерской отчетности, утвержденная постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 14.12.2008 № 19 (с изменениями и дополнениями от 11.12.2008 № 187)
5. Инструкция по делопроизводству в государственных органах и организациях Республики Беларусь, утвержденная постановлением Министерства юстиции Республики Беларусь от 19.01.2009 № 4.
6. Закон Республики Беларусь «О бухгалтерском учете и отчетности» от 18.10.1994 № 3321-XII (с изменениями и дополнениями)

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ БИЗНЕСА И ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО АНАЛИЗА

Ю. Ю. Кухто
аспирант, БГЭУ

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?». Обратимся к рисунку 1.



Рис. 1. Основные финансовые отношения организации и интересы, определяющие эти отношения

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).

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 за них (стрелка 10).

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

Таким образом, обозначенные на рисунке 1 стрелки определяют интересы агентов и контрагентов бизнеса. Разновекторность этих интересов и обуславливает необходимость введения такого понятия как «*персонификация информации*». Ведь, например, когда мы говорим о получении прибыли как о приоритетной цели бизнеса, мы забываем, что бизнес – это не абстракция, бизнес – это система, которую формируют люди, и основу которой составляет человеческий капитал. Тогда возникает вопрос: «Для кого именно получение прибыли является главной целью функционирования бизнес-системы?». И, казалось бы, очевидный ответ – «для всех» – на наш взгляд, является по меньшей мере некорректным.

Таким образом, *персонификация информации о результатах деятельности организации* – есть одна из первостепенных задач развития информационной системы предприятия и основных её элементов – учёта и бухгалтерского 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.

Итак, вернёмся к показателю прибыли. Одним из самых распространённых постулатов в экономике и финансовом менеджменте является «максимизация прибыли». Согласно общепринятым представлениям в максимизации прибыли заинтересованы и собственники, и менеджеры, и прочий персонал организации, и государство. Разберёмся, так ли это на практике.

В хозяйственной жизни предприятия имеет место 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 [1, 2]. Такая ситуация с дивидендной доходностью акций вряд ли подтверждает заинтересованность акционеров в прибыли. Скорее всего, их в большей степени интересует уровень капитализации компаний, акциями которых они владеют... Что касается других субъектов экономических отношений, то у них тем более нет прямого интереса в максимизации прибыли предприятия. Тогда если не прибыль, то какой финансовый показатель учитывает интересы основных участников бизнес-процесса и объективно отражает текущий результат деятельности организации?

Если говорить об удовлетворении интересов всех заинтересованных сторон, то таким показателем, несомненно, 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 овеществлённые 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 [3].

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.) [4]. 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 [5, с. 236]. То есть количественно добавленная стоимость представляет собой сумму созданной бизнесом новой стоимости. При этом, характеризуя результат деятельности предприятия, данный показатель «расширяет» границы бизнес-системы, включая в неё не только собственников, но и всех наёмных работников, участвующих в создании новой стоимости. В отличие от прибыли добавленная стоимость является источником воспроизводства всего человеческого капитала бизнеса:

а) в виде оплаты труда, финансирования обучения и повышения квалификации персонала, непосредственно создающего новую стоимость;

б) дивидендов собственников, участвующих в создании новой стоимости посредством размещения в хозяйственный оборот предприятия своего капитала.

Далее остановимся на важном моменте, связанном с принципиальным пониманием сущности рассматриваемой категории. Момент этот касается необходимости *разделения добавленной стоимости на «непроизведённую», «произведённую», «реализованную» и «оплаченную».*

Денежные средства являются важнейшим активом как для собственников и персонала организации – внутренних участников (агентов) бизнес-процесса, так и для её внешних участников (контрагентов). И поскольку мы определяем добавленную стоимость как важнейший финансовый показатель бизнеса, встаёт вопрос об обеспеченности этого показателя денежными средствами. Для того чтобы эту обеспеченность проанализировать, необходимо классический подход к подсчёту добавленной стоимости дифференцировать с точки зрения того этапа, который она проходит в хозяйственном обороте организации.

Если следовать обозначенному выше подходу, то:

1) **добавленная стоимость непроизведённая** – есть разница между себестоимостью незавершённого производства (НЗП) и стоимостью средств и предметов труда, созданных контрагентами бизнеса и израсходованных на незавершённую продукцию;

2) **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;

3) **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;

4) **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*. 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 непроизведённой, 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 важнейшее значение.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. 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;
2. 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-doxodnosti/> . – Дата доступа 10.10.2010;
3. 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;
4. 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;
5. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар : пер. с фр.; под ред. Л.П. Белых. – Москва: Юнити, 1997. – 376 с.;
6. Панков, Д.А. Бухгалтерский анализ: монография / Д.А. Панков, Ю.Ю. Кухто. – Минск: Издатель А.Н. Вараксин, 2009. – 224 с.

БУХГАЛТЕРСКИЙ АНАЛИЗ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ

*Д. А. Панков, д.э.н., профессор
Л. С. Маханько, к.э.н., доцент*

Эффективность функционирования коммерческой организации определяется двумя важнейшими параметрами:

- 1) наличием по результатам деятельности финансового источника дальнейшего развития и выплаты причитающегося вознаграждения собственникам капитала (наличием прибыли);
- 2) наличием финансовых ресурсов для обеспечения обязательств при осуществлении хозяйственной деятельности в заранее установленных масштабах (платежеспособностью) [2, 4, 7].

Оценивая степень соответствия внешнеэкономической деятельности исследуемой организации названным критериям, традиционные методики анализа предполагают следующий алгоритм действий [1, 3, 5]:

1) анализ операций экспорта:

1.1) анализ динамики и факторов изменения экспортной выручки (в том числе в разрезе стран и товарных групп);

1.2) анализ динамики и факторов изменения финансовых результатов.

2) анализ операций импорта:

2.1) анализ динамики импортных поставок;

2.2) анализ динамики и факторов изменения финансовых результатов от реализации импортированных товаров.

При таком подходе анализ внешнеэкономической деятельности отличается от анализа операций на внутреннем рынке фактически только включением в традиционные факторные модели составляющей динамики валютного курса. Он не позволяет оценить в полной мере достаточность финансовых ресурсов (как в белорусских рублях, так и в иностранной валюте), установить причины их возможного дефицита, в том числе при прибыльной и рентабельной работе исследуемой организации, определить оптимальные пропорции развития бизнеса при имеющемся финансовом потенциале (сколько средств необходимо направить на вложения во внеоборотные, оборотные активы, а сколько выплатить собственникам капитала), а также вскрыть особенности осуществления отдельных операций, оценить их эффективность и, как следствие, качество работы персонала по тому или иному направлению внешнеэкономической деятельности. Проиллюстрируем вышесказанное на следующем примере.

Посредническая оптовая организация осуществляет закупку оборудования и комплектующих к нему за пределами Республики Беларусь и в дальнейшем реализует по экспортным контрактам. По результатам деятельности в отчетном году представлен следующий отчет о прибылях и убытках.