

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ «МИСиС»

Кафедра прикладной экономики

С.В. Марков
О.И. Калинин

Управление добавленной стоимостью промышленного предприятия с использованием оптимизационных процедур

Под редакцией доктора технических наук,
профессора И.М. Рожкова



Москва 2012

УДК 330.115
М26

Рецензенты

д-р экон. наук, проф. *И.А. Ларионова*;
канд. экон. наук, доц. *И.В. Николаева*
(Финансовый университет при Правительстве РФ)

Марков, С.В.

М26 Управление добавленной стоимостью промышленного предприятия с использованием оптимизационных процедур : монография / С.В. Марков, О.И. Калинин ; под ред. И.М. Рожкова. – М. : Изд. Дом МИСиС, 2012. – 130 с.
ISBN 978-5-87623-639-5

Настоящая монография представляет собой попытку разработать механизм эффективного управления показателем добавленной стоимости и ее составными частями с учетом очевидной актуальности добавленной стоимости как для отдельно взятого предприятия для того сообщества, где работает это предприятие, так и для экономики страны в целом. Предлагается решение проблемы оперативного управления добавленной стоимостью в целях ее повышения.

Предназначена для экономистов, аспирантов, а также для студентов, обучающихся по специальности 080502 «Экономика и управление на предприятии».

УДК 330.115

ISBN 978-5-87623-639-5

© С.В. Марков,
О.И. Калинин, 2012

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
Введение	6
Глава 1. Анализ показателей добавленной стоимости применительно к условиям черной металлургии России	9
1.1. Анализ понятия «добавленная стоимость», особенностей ее формирования и места в экономической системе	9
1.2. Анализ величины и структуры добавленной стоимости продукции, производимой российскими и зарубежными предприятиями черной металлургии.....	20
1.3. Анализ существующих подходов к управлению добавленной стоимостью и другими экономическими показателями	34
Выводы	37
Глава 2. Управление показателями добавленной стоимости с использованием оптимизации интегральной оценки экономического положения предприятия	39
2.1. Основные этапы разработки и реализации способа управления показателями добавленной стоимости	39
2.2. Интегральная оценка финансово-экономического положения предприятия в нынешних условиях развития черной металлургии России	45
2.3. Интегральная оценка, ориентированная на добавленную стоимость	52
2.4. Финансовое управление, оптимальное для роста добавленной стоимости в долгосрочном периоде	60
2.5. Решение задачи оптимизации в целях уточнения управляющих воздействий в краткосрочном периоде.....	68
2.6. Прогноз оптимизированных значений показателей ДС с учетом выбранных управляющих воздействий и данных о конъюнктуре рынка.....	74
2.7. Определение абсолютных величин управляющих воздействий и фактических шагов предприятия по их применению	80
Выводы	84

Глава 3. Применение методики управления показателями добавленной стоимости	85
3.1. Апробация методики оперативного управления показателями ДС с использованием процедуры оптимизации интегральной оценки	85
3.2. Апробация процедуры выбора перспективной модели управления показателями ДС.....	98
Выводы.....	107
Заключение	109
Библиографический список.....	113
Приложения	123

Предисловие

Выбор добавленной стоимости и ее элементов в качестве объекта глубокого экономического исследования далеко не случаен.

Несмотря на то, что добавленную стоимость как экономическую категорию экономисты изучают давно и весьма плодотворно, в последние годы, на наш взгляд, в управлении предприятиями и крупными производственными комплексами финансисты делают упор не на анализ возможностей увеличения добавленной стоимости, а на точечное управление рядом финансово-экономических показателей, которые, зачастую будучи связанными с добавленной стоимостью, все же играют второстепенную роль.

Структура добавленной стоимости отражает, по сути, экономический смысл существования любого бизнеса. В добавленную стоимость входят и прибыль, и налоги, и заработная плата, и амортизация. Таким образом, очевидно, что рост показателя добавленной стоимости и ее изменяющаяся внутренняя структура важны для всех ключевых экономических агентов, влияющих на деятельность как предприятия, так и экономики в широком смысле: для собственников и менеджеров, для персонала и государства. Поскольку добавленная стоимость меняется под влиянием как эндогенных, так и экзогенных экономических и социальных факторов, очевидно, что ее рост или падение также оказывают влияние и на развитие конкретного предприятия, и на положение дел в сообществе, где работает данное предприятие, и на экономику страны.

В связи с этим на передний план выходят попытки эффективного управления показателем добавленной стоимости и ее составными частями.

Настоящая монография представляет собой такую попытку с учетом очевидной актуальности добавленной стоимости как отдельно взятого предприятия, так и для экономики страны в целом.

Введение

В настоящее время для планирования и оценки результатов деятельности предприятия традиционно используется система показателей, в которой каждая группа коэффициентов несет свою функциональную нагрузку. В рыночной экономике в качестве основного критерия эффективности деятельности предприятия используют прибыль и показатели рентабельности. Важной являются также показатели ликвидности, оценивающие возможности предприятия отвечать по своим обязательствам.

Еще одной группой значимых показателей являются показатели добавленной стоимости (ДС). Они получили широкое распространение в зарубежной практике, поскольку являются более стабильными с точки зрения динамической устойчивости и помимо этого отражают результаты деятельности компаний с учетом интересов работников, т.е. по сути показывают уровень социальной ответственности той или иной компании. К наиболее распространенным из них можно отнести долю прибыли в добавленной стоимости, объем произведенной добавленной стоимости на одного трудящегося или на 1 руб. заработной платы, объем капиталовложений на 1 руб. произведенной добавленной стоимости и др.

Треть компаний Западной Европы представляет отчет о добавленной стоимости в составе годовой отчетности. Поскольку именно добавленная стоимость произведенной продукции оценивает вклад предприятия в национальную экономику, информация об этом показателе особенно важна в кризисные периоды, когда требуются актуальные данные о состоянии хозяйственной конъюнктуры. В период стабильной экономики особый интерес приобретает анализ распределения добавленной стоимости между государством, собственниками, менеджерами и работниками предприятия, а также оценка динамики совокупной величины произведенной добавленной стоимости для получения представления о тенденциях изменения вклада предприятия в экономику государства.

В России, особенно после прохождения острой фазы глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг., продолжает оставаться актуальной задача значительного увеличения валового внутреннего продукта (ВВП), без решения которой экономика страны не сможет в долгосрочной перспективе достичь уровня конкурентоспособности промышленно развитых стран.

Поскольку вклад отдельно взятого предприятия в ВВП оценивается по величине добавленной стоимости производимой им продукции, для решения задачи значительного увеличения ВВП в масштабе страны предприятиям необходимо осуществлять оперативное управление этим показателем с тем, чтобы обеспечить его существенный рост. Это, с одной стороны, обеспечит решение народно-хозяйственной проблемы увеличения ВВП. С другой стороны, величина созданной добавленной стоимости может стать для государства своеобразным критерием оценки надежности предприятий при выборе объектов государственной поддержки, что является особенно востребованным для промышленных компаний в период дестабилизации экономической ситуации. При этом внесение единообразия в методику расчета добавленной стоимости и внедрение данного показателя в систему отчетности предприятий может существенно повысить прозрачность расчетов налога на добавленную стоимость [1].

Прибыль, входящая в состав добавленной стоимости, определяет жесткую связь между показателями рентабельности и нормами добавленной стоимости. Поскольку в настоящее время объемы средств, направляемых на финансирование заработной платы работников, а также суммы средств, отчисляемых в амортизационный фонд, подвержены изменению достаточно слабо, возможности роста добавленной стоимости в рамках предлагаемого способа управления следует связывать, прежде всего, с изменением прибыли.

Как результат, решение проблемы оперативного управления добавленной стоимостью в целях ее повышения приведет не только к увеличению вклада в ВВП, но и, при прочих равных, к улучшению ряда основных показателей функционирования предприятия, таких, например, как рентабельность.

В настоящее время управление экономическими показателями (включая также относительные показатели добавленной стоимости) и экономическим положением предприятия в целом базируется на процедуре диагностики. Проводится мониторинг тех финансовых коэффициентов, которые являются индикаторами экономического положения предприятия (финансовой устойчивости, ликвидности, рентабельности и др.). При этом могут быть использованы и интегральные показатели. В случае отрицательных результатов диагностики корректируется стратегия управления предприятием с применением таких приемов, как изменение сортамента и объемов производства продукции; политики сбыта; объемов и структуры текущих активов; кредитной, ценовой, инвестиционной, дивидендной политик.

Достоинством процедуры диагностики является простота ее реализации. Однако за ней, как правило, из-за отсутствия необходимых механизмов, не следует стадия оперативного управления экономическими показателями, в частности, добавленной стоимостью или ориентированной на них интегральной оценкой. Отсутствие стадии оперативного управления, в свою очередь, является серьезной проблемой, оптимальное решение которой позволит промышленным предприятиям более эффективно управлять ДС.

Вместе с тем, стратегические инициативы, применяемые предприятием для улучшения экономического состояния и достижения роста экономических показателей, как правило, реализуются достаточно долго. Кроме того, их комплексность требует глубокой проработки и вовлечения значительного количества специализированного и управленческого персонала.

При этом зачастую способы улучшения экономической ситуации, связанные с оптимизацией финансового менеджмента, лежат вне горизонта стратегического и тактического анализа. Отдельные элементы этой сферы управления могут становиться важными разделами и составными частями реализуемых стратегий, но комплексный поиск резервов эффективности именно в данной сфере является весьма редкой процедурой, особенно в промышленном секторе.

Однако, как показывает критическая оценка состояния активов промышленных предприятий, их структуры финансирования и финансового результата в целом, положение далеко не всех предприятий черной металлургии РФ устойчиво с точки зрения объема и состава оборотных средств и текущих пассивов. Отчасти причиной данного факта является то, что краткосрочные активы и пассивы формируются как данность, отражающая результат деятельности. В то же время управление, направленное на сохранение установленных эталонных либо нормативных показателей, как правило, отсутствует. И именно в этой сфере можно найти дополнительные резервы для улучшения финансовых результатов компании, в том числе и с точки зрения производимой добавленной стоимости.

С учетом вышеизложенного, очевидно, что разработка и обоснование экономической сути подобного рода подходов, призванных расширить горизонты управления результатами работы промышленной компании, достичь роста добавленной стоимости за счет внедрения оптимизационных процедур в финансовой сфере представляют сегодня важную экономическую задачу. Именно решению данной задачи и посвящена настоящая книга.

Глава 1. АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПРИМЕНИТЕЛЬНО К УСЛОВИЯМ ЧЕРНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ РОССИИ

1.1. Анализ понятия «добавленная стоимость», особенностей ее формирования и места в экономической системе

В экономической теории понятие добавленной стоимости, производимой предприятиями, является устоявшимся и существует на протяжении длительного периода времени. С точки зрения вклада в национальную экономику именно добавленная стоимость (а не прибыль) является итоговым отражением результатов деятельности, выполняемой конкретным экономическим субъектом.

Существует множество подходов к определению добавленной стоимости, однако, по сути, все они являются достаточно близкими. Так, согласно Большому экономическому словарю А.Б. Борисова [2], под добавленной стоимостью следует понимать часть стоимости, приращенную непосредственно на данном предприятии, в данной фирме. При этом определяется она как разность между выручкой от продажи продукции, товаров, услуг, произведенных фирмой, и ее затратами на закупку материалов и полуфабрикатов. Близкая трактовка понятия дается и в юридических изданиях (например, [3]), где под добавленной стоимостью часто понимаются эквивалентные затраты на заработную плату, процент на капитал, ренту и прибыль.

Интересный подход к трактовке добавленной стоимости рассмотрен в трудах В. Ефимова и Н. Паймушкиной [4], где предлагается, говоря о процессах производства и распределения товара, вместо понятия «добавленная стоимость» использовать термин «добавленные затраты». Это объясняется предположением о том, что «только потребитель может добавить товару стоимость», а «все, что может сделать производитель или распространитель товаров, это добавить затраты». Кроме того, предлагается выяснять, «какая часть этих добавленных затрат превращается в реальную стоимость, а какая в пустую трату сил и отходы». Данная трактовка представляет интерес, поскольку очевидно, что именно конечный потребитель оплачивает в итоге прибавку к стоимости товара. Однако переход денежных

средств от потребителя к производителю никак не влияет на тот факт, что источником, инициатором и субъектом, обеспечивающим возможность прибавления стоимости товара, является именно производитель. В любом случае, если допустить, что все затраты, осуществляемые производителем для изменения характеристик товара в процессе его производства, являются полезными (а в конечном счете так оно и есть, поскольку любые затраты служат конкретной цели), то суммы «добавленных затрат», осуществленных производителем, и суммы «добавленной стоимости», оплаченной потребителем, будут эквивалентны.

Весьма распространенной является ошибка отождествления понятий «добавленная стоимость» и «прибавочная стоимость». Следует понимать, что данные термины совсем не идентичны, и четко различать их сущность. Понятие «прибавочная стоимость», введенное К. Марксом [5], означает разницу между созданной в процессе труда новой стоимостью (превышению стоимости товара над стоимостью ранее овеществленного труда, которая включает приобретение сырья, материалов, оборудования) и стоимостью рабочей силы (обычно выражена в форме заработной платы), которая была использована для создания этой новой стоимости. Фактически источником прибавочной стоимости является продолжение потребления рабочей силы дольше того времени, в течение которого воспроизводится ее собственная стоимость. Материальным носителем прибавочной стоимости выступает прибавочный продукт – часть общественного продукта, создаваемая непосредственными производителями в сфере материального производства сверх необходимого продукта. Время, в течение которого производится прибавочный продукт, называется прибавочным рабочим временем, а труд, затраченный в течение этого времени, – прибавочным трудом.

Таким образом, добавленная стоимость является более широким понятием, чем прибавочная стоимость. Оно подразумевает всю совокупность дополнительных затрат, добавляемых к стоимости исходного сырья, в то время как прибавочная стоимость, определяемая марксистской теорией, по сути, является лишь частью прибыли, полученной за счет эксплуатации труда рабочих в капиталистической системе хозяйствования.

Фактически добавленная стоимость продукции есть не что иное, как стоимость, прирастающая в процессе производства и распреде-

ления продукции к совокупной стоимости сырья, полуфабрикатов, материалов и услуг, закупаемых на стороне.

Принято считать, что активное использование расчета величины добавленной стоимости было предложено французскими учеными. Так, в своем крупнейшем труде «Управление финансовой деятельностью предприятия» [6] Б. Коласс характеризует добавленную стоимость как «дар французских бухгалтеров экономистам». Но на самом деле потребность расчета добавленной стоимости конкретного предприятия для расчета его вклада в ВВП появилась еще раньше, и это было, в частности, обусловлено кризисным состоянием экономики. П. Самуэльсон в своей работе «Экономика» [7] отмечает, что в период Великой депрессии из-за отсутствия соответствующих статистических данных американские экономисты были вынуждены из месяца в месяц строить догадки о состоянии хозяйственной конъюнктуры. Чтобы иметь такие данные, необходимо знать вклад каждого предприятия в валовой внутренний продукт, т.е. знать производимую им добавленную стоимость, состоящую из прибыли, заработной платы и суммы амортизационных и частично налоговых отчислений, осуществляемых компанией.

В связи с этим при выходе из кризиса, а также при решении задач подъема национальной экономики в качестве главных показателей предприятия следует рассматривать не только норму прибыли (рентабельность), но и производимую им добавленную стоимость.

Как было отмечено выше, в экономической теории добавленная стоимость характеризуется как разность между стоимостью произведенной предприятием продукции и рыночной стоимостью израсходованных при ее производстве товаров и услуг, приобретенных со стороны. Из этого определения логически вытекает следующая формула:

$$S_{д.с} = Vp - M, \quad (1.1)$$

где $S_{д.с}$ – сумма добавленной стоимости продукции, реализованной предприятием за отчетный период;

Vp – сумма выручки (без НДС), полученной предприятием за реализованную продукцию за отчетный период;

M – суммарная стоимость (без НДС) израсходованных при производстве продукции товаров и услуг, приобретенных со стороны.

После преобразования формулы (1.1) в рамках более подробной расшифровки каждого из ее элементов, получаем следующий набор составляющих добавленной стоимости:

$$\begin{aligned} S_{д.с} &= Вр - М = (С + \Pi) - М = \\ &= М + S_{з.п} + Ам + Нл + \Pi - М \Rightarrow \\ &\Rightarrow S_{д.с} = \Pi + S_{з.п} + Ам + Нл, \end{aligned} \quad (1.2)$$

где Π – сумма прибыли от продаж, полученной предприятием за отчетный период;

$С$ – себестоимость продукции, реализованной предприятием за отчетный период;

$S_{з.п}$ – суммарные затраты на оплату труда персонала за отчетный период, включая отчисления в пенсионный фонд, фонды социального страхования (ФСС) и обязательного медицинского страхования (ФОМС);

$Ам$ – суммарные амортизационные отчисления за отчетный период;

$Нл$ – налоги, включаемые в себестоимость продукции.

Обобщая результаты преобразований, полученных при выведении формулы (1.2), можно отметить, что в состав добавленной стоимости следует включать:

– заработную плату и связанные с ней отчисления в федеральный бюджет и внебюджетные фонды (до 2010 г. – ЕСН);

– амортизационные отчисления;

– налоги, включаемые в себестоимость продукции (налог на имущество, транспортный налог, налог на пользование недрами, водный налог и др.);

– прибыль от продаж, в том числе:

нераспределенную прибыль;

начисленный налог на прибыль;

проценты за кредит и частично прочие виды расходов;

дивиденды, в том числе по акциям, принадлежащим дочерним компаниям.

Исходя из приведенного перечня составляющих добавленной стоимости можно сделать вывод о возможности ее распределения между различными субъектами экономической деятельности (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Распределение добавленной стоимости между субъектами экономической деятельности

Анализ схемы распределения, представленный на рис. 1.1, позволяет сделать вывод, заключающий в себе одну из наиболее важных характеристик анализируемого понятия «добавленная стоимость»: максимизация величины добавленной стоимости является позитивным результатом для всех экономических субъектов, так или иначе задействованных в процессе производства продукции, поскольку, при условии сохранения относительно ровной структуры распределения:

- увеличивает благосостояние работников;
- повышает доходы инвесторов;
- создает условия для развития производства за счет получения источников новых инвестиций в виде прибыли и амортизационного фонда;
- увеличивает поступления в бюджет государства и внебюджетные фонды (за счет отчислений с базы заработной платы, а также налогов, включаемых в себестоимость и НДС).

Помимо обеспечения роста поступлений в госбюджет, увеличение добавленной стоимости несет в себе еще одну важную функцию с