

### 3.4. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Сорокина Н.А., к.э.н.,  
доцент кафедры «Аудит и экономический анализ»

*Хабаровская государственная академия экономики и права*

В статье описываются направления анализа добавленной стоимости, которые могут быть использованы в процессе стратегической оценки применяемой стратегии развития. Приводятся результаты обследования торговых организаций г. Хабаровска по зависимости величины добавленной стоимости и реализуемой стратегии развития. Предлагается четырехфакторная модель стратегической оценки влияния налоговой составляющей на добавленную стоимость.

По авторитетному мнению А.Г. Грязновой, в настоящее время базовой парадигмой развития бизнеса принята концепция, по которой целесообразно отказаться от неэффективных бухгалтерских критериев оценки успешности функционирования компаний и принять в качестве основы критерий, наиболее простой и понятный для акционеров и инвесторов, – добавленную стоимость [1].

Добавленная стоимость отражает выбранную целевую направленность функционирования организации. Особенно это ярко выражено у торговых организаций, ибо посредством установления уровня маржи формируется ценовая политика организации.

Если стратегическая цель коммерческой организации – окупаемость затрат, то величина наценки (и добавленной стоимости) будет в нормальных пределах, иногда даже минимальной. Если цель – существенное увеличение прибыли, то размер добавленной стоимости повышается за счет роста цен и давления на потребителя. Чаще этот аспект деятельности применяется при неэластичном спросе и является элементом стратегии «паразитирования» естественных монополий. Осуществляя реализацию по ценам, в составе которых большую долю составляет прибыль, организации получают монопольно высокие прибыли и одновременно, не позволяя организациям-потребителям получать нормальную окупаемость затрат, доминируют на рынке.

Окупаемость затрат имеет место в случае, если в отчетном периоде организация получает прибыль (либо незначительный убыток, связанный с несвоевременным поступлением платежей). Добавленная стоимость в этом случае не превышает 10%. Нормальный уровень деятельности, как правило, обеспечивается при добавленной стоимости на уровне 11-20%. При этом получение стратегических преимуществ позволяет отдельным организациям повышать уровень добавленной стоимости до 30%. Организации, имеющие возможность удерживать высокие цены на свои товары, преследуют основную цель деятельности – увеличение прибыли. У них добавленная стоимость составляет 31-40%.

Если уровень добавленной стоимости превышает 40%, то приоритетом стратегии развития организации выступает паразитирование на рынке. Такие организации пользуются стратегическими преимуществами нежелательного направления. К таким организациям можно отнести:

- осуществляющие поставки в отсутствие тендеров;
- коммерческие организации производственной направленности, не имеющие очистных сооружений; не осуществляющие рекультивацию земель, губящие подрост в лесу и т.д.;

- незаконно привлекающие иностранную рабочую силу;
- использующие нелегальные схемы ухода от налогов.

На стадии распределения добавленная стоимость разделяется на располагаемый доход и полагающиеся выплаты, превращающиеся в момент начисления во внутренний долг предприятия перед персоналом предприятия, бюджетом, внебюджетными фондами, поставщиками<sup>2</sup>. Остаток представляет собой инвестиционный источник для развития. Величина располагаемого дохода по своей сути является собственным финансовым источником, получаемым по результатам производственной деятельности за минусом начисленной заработной платы.

По обследованной совокупности коммерческих организаций г. Хабаровска, состоящей из 70 предприятий преимущественно торговой направленности, разброс доли добавленной стоимости к объему продаж отражен в табл. 1.

Таблица 1

#### СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, ФИКСИРУЕМЫЕ ПО ПОКАЗАТЕЛЮ «ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ»

Добавленная стоимость, в процентах к выручке	Количество организаций	Стратегическая направленность
До 10	14	Окупаемость затрат
11-20	27	Нормальная деятельность
21-30	18	Получение стратегических преимуществ
31-40	9	Установление завышенных цен
> 41	2	Стратегические преимущества нежелательного направления

Эмпирически было доказано, что существенную роль при финансовом обеспечении реализуемой стратегии играет соотношение между располагаемым доходом и величиной добавленной стоимости. Все обследованные предприятия были сгруппированы, исходя из выбранной ими стратегии. По каждой группе были рассчитаны показатели располагаемого дохода, добавленной стоимости и их соотношение. Полученные результаты представлены в табл. 2.

Таблица 2

#### АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И РАСПОЛАГАЕМОГО ДОХОДА ПО ГРУППАМ АНАЛИЗИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Группа предприятий	Добавленная стоимость ДС, млн. руб.	Прибыль, приходящаяся на 1 руб. ДС	Располагаемый доход, РД, млн. руб.	Доля РД в ДС (4 / 3)	Стратегия
1	9,45	0,264	2,504	0,265	Неустойчивость (I)
2	39,33	0,319	11,127	0,283	Стабилизация (II)
3	79,30	0,387	24,73	0,312	Рост (III)
4	155,00	0,394	109,60	0,707	Ускоренный рост (IV)

Полученные характеристики свидетельствуют о том, что доля располагаемого дохода в добавленной стоимости позволяет с достаточной степенью достоверности отнести организацию к определенной стратегии развития. Если доля ниже 0,28 – то это неустойчивая стратегия, проблемное существование. Увеличение

доли располагаемого дохода до 0,31 характеризует определенную стабилизацию деятельности, а дальнейшее увеличение характеризует рост и ускоренный рост организации.

Проблема наращивания объема продаж до оптимального уровня тесно связана с формированием финансовых источников. Важнейшим внутренним финансовым источником выступает чистая прибыль. Не случайно во всех моделях прогнозирования банкротства наибольший ранг имеет чистая и реинвестированная прибыль. На величину получаемой прибыли существенное влияние оказывает добавленная стоимость, формирующаяся в отрасли. Соотношение между добавленной стоимостью и прибылью весьма динамично и зависит от структуры издержек, особенно в части заработной платы и единого социального налога (ЕСН).

Корреляционный и регрессионный анализ составляет фундаментальное звено аналитической поддержки и регулирования экономической деятельности организаций при их нацеленности на стратегию ускоренного развития. Коэффициенты корреляции величины добавленной стоимости с различными факторами по обследованной совокупности торговых предприятий представлены в табл. 3.

Таблица 3

#### КОЭФФИЦИЕНТЫ КОРРЕЛЯЦИИ МЕЖДУ ВЕЛИЧИНОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ФАКТОРАМИ

Фактор	Обозначение	Коэффициент корреляции
Товарооборот	$X_1$	0,584264
Уровень наценки	$X_2$	0,253061
Средняя заработная плата одного работника	$X_3$	0,139919
Прибыль до налогообложения	$X_4$	0,708149
Оплата труда	$X_5$	0,962399
ЕСН	$X_6$	0,946154

Проведенные расчеты коэффициентов парной корреляции доказывают наличие существенных внутренних зависимостей динамики добавленной стоимости и сложившейся системы оплаты труда, начислений по единому социальному налогу, величины прибыли до налогообложения. Именно эти факторы следует принимать во внимание при стратегической оценке деятельности организации.

Важным фактором формирования и распределения располагаемого дохода в части инвестиционной составляющей является налоговая система. Снижение налогового бремени путем разработки и внедрения налоговой стратегии позволяет предприятиям увеличивать долю и величину инвестиционной составляющей располагаемого дохода, а также расходы на заработную плату. В свою очередь налоговая составляющая добавленной стоимости зависит от величины налогового бремени и от отдачи собственного капитала при формировании активов.

Соотношение налогов и отчислений во внебюджетные фонды может рассматриваться по отношению к объему продаж, величине активов и собственного капитала в следующей модели:

$$\frac{(H + ВНБ)}{ДС} = \frac{(H + ВНБ)}{ВР * ВР / СК * СК / ДС}, \quad (1)$$

где

$(H + ВНБ) / ДС$  – налоговая составляющая добавленной стоимости;

$(H + ВНБ) / ВР$  – доля налогов и отчислений во внебюджетные фонды к начисленным доходам по обычным видам деятельности;

$ВР / СК$  – объем продаж к собственному капиталу;

$СК / ДС$  – соотношение собственного капитала к добавленной стоимости.

Предложенная модель показывает влияние на добавленную стоимость налоговой составляющей, динамики собственного капитала по отношению к начисленным доходам.

В свою очередь соотношение собственного капитала к добавленной стоимости может быть проанализировано с использованием модели, показывающей, какая часть прироста собственного капитала связана с приростом активов при сложившейся зависимости между приростом имущества и величиной добавленной стоимости:

$$\frac{СК}{ДС} = A / ДС * СК / A. \quad (2)$$

В результате получаем четырехфакторную модель стратегической оценки влияния налоговой составляющей на добавленную стоимость:

$$\frac{(H + ВНБ)}{ДС} = \frac{(H + ВНБ)}{ВР * ВР / СК * A / ДС * СК / A}. \quad (3)$$

В полученной модели выделяются четыре составляющие:

- $(H + ВНБ) / ВР$  – соотношение начисленных налогов и отчислений во внебюджетные фонды к полученной выручке от продаж;
- $ВР / СК$  – соотношение полученной выручки к величине собственного капитала. Обратное соотношение характеризует долю собственных источников, приходящихся на 1 руб. выручки;
- $A / ДС$  – отношение активов организации к величине добавленной стоимости. Обратное соотношение может быть использовано как оценка формирования внутренних источников с 1 руб. активов;
- $СК / A$  – соотношение, известное как коэффициент собственности, характеризующее возможность деятельности с помощью только собственных источников формирования.

Апробация предлагаемой модели на примере торговых организаций, специализирующихся на реализации книжной продукции, представлена в табл. 4.

Таблица 4

#### СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ НАЛОГОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ ПО ТОРГОВЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ<sup>1</sup>

Показатели	«А»	«В»	Отклонения 3-2	Оценка факторов
1	2	3	4	5
Налоговое бремя $(H + ВНБ) / ВР$	0,0339	0,1832	+0,15	«В» имеет существенное налоговое бремя
Соотношение объема продаж и собственного капитала $ВР / СК$	10,168	16,368	+6,2	«В» имеет худшую отдачу собственного капитала
Активы, приходящиеся на 1 руб. добавленной стоимости $A / ДС$	1,1887	0,9420	-0,246	«В» имеет низкую отдачу активов

<sup>1</sup> «А» – ООО «МИРС»; «В» – ООО «Книжный мир».

Показатели	«А»	«В»	Отклонения 3-2	Оценка факторов
1	2	3	4	5
Доля собственного капитала в создании активов <i>СК / А</i>	0,4608	0,2484	-0,212	«А» имеет благоприятную структуру
Отдача собственного капитала <i>СК / ДС</i>	0,5478	0,2339	-0,314	У «В» выше отдача собственного капитала
Налоговая составляющая добавленной стоимости <i>(Н + ВНБ) / ДС</i>	0,1889	0,7019	+0,51	Существенный рост у «В»

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Проведенное исследование доказывает, что реализация стратегии развития торговых организаций находится в определенной зависимости от складывающейся величины добавленной стоимости, наличия и доли располагаемого дохода и налоговой составляющей. Складывающееся соотношение во многом предопределяет возможности развития организаций и, следовательно, их необходимо периодически анализировать и учитывать при разработке.

*Сорокина Наталья Александровна*

**Литература**

1. Оценка бизнеса / Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2005.
2. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: Учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 2004.

**РЕЦЕНЗИЯ**

Добавленная стоимость является сложной характеристикой, учитывающей как отраслевые особенности деятельности организации, так и целевую направленность функционирования. С позиций общеэкономического содержания добавленная стоимость характеризует вклад конкретной организации в конечный продукт. Анализ добавленной стоимости в увязке с факторами стратегической направленности деятельности организаций подкрепляется практическими результатами исследования.

Научных и практических работ по данной тематике сравнительно немного. Это обуславливает актуальность статьи.

Автор доказывает, что существенную роль при финансовом обеспечении реализуемой стратегии играет соотношение между располагаемым доходом и величиной добавленной стоимости. Характеризуется зависимость налоговой составляющей добавленной стоимости от сложившихся соотношений важнейших характеристик деятельности. Предлагается аналитическая модель, позволяющая раскрыть влияние исследуемых факторов, таких как объем продаж, собственный капитал, уровень начисленных налогов.

Научная значимость и прикладное применение представленных в статье рекомендаций заключается в определении специфики анализа добавленной стоимости в увязке с реализуемой стратегией развития торговых организаций.

Предложения и рекомендации раскрыты достаточно полно и убедительно. Статья будет интересна широкому кругу читателей журнала «Аудит и финансовый анализ».

*Рожков Ю.В., д.э.н., профессор кафедры банковского дела Хабаровской государственной академии экономики и права, председатель диссертационного совета по специальностям 08.00.05, 08.00.10, почетный работник высшего профессионального образования РФ*

**3.4. ANALYSIS OF DYNAMICS OF THE ADDED COST**

N.A. Sorokina, Candidate of Science (Economic),  
the Senior Lecture Habarovskaja Academy of  
Economy and the Right

The directions of the analysis of the added cost used in the process of strategic evaluation on of development strategy currently used are described in the article. The research on the dependence of the size of the added cost on the development strategy used in some trade organizations of Khabarovsk has been conducted. The results of the research are attached. The four-factorial model of a strategic estimation of influence of a tax component on the added cost has been offered.

**Literature**

1. An estimation of business / Under A.G. Grjaznovoj's edition. – M.: Finance and statistics, 2005.
2. A.V. Grachev. Financial stability of the enterprise: the analysis, an estimation and management: the manual-practical grant. – M.: Business and service, 2004.