

УДК 338.2

К вопросу формирования модели максимизации добавленной стоимости предприятия

Усик Н. И., Терентьева Л.Д.

nius50@yandex.ru

Санкт-Петербургский государственный университет
низкотемпературных и пищевых технологий

Модель максимизации добавленной стоимости в глобальной экономике позволяет согласовывать интересы труда и капитала за счет специализации, связанной с повышением производительности. Увеличение доли добавленной стоимости достигается за счет кооперативного (по вертикали) и конкурирующего (по горизонтали) взаимодействия, входящих в кластер или сеть, элементов, сформировавших тенденцию изменения целевой установки фирмы: от максимизации прибыли к максимизации добавленной стоимости.

Ключевые слова: целевая установка деятельности, добавленная стоимость, модель максимизации.

To the question of forming a model of enterprise value maximization

Usik N.I., Terenteva L.D. nius50@yandex.ru

Saint-Petersburg state university of refrigeration and food technologies

Model of maximization of value added in the global economy makes it possible to reconcile the interests of labour and capital at the expense of specialization related to productivity. Value addition is achieved by the cooperative (vertical) and competing (horizontal) interactions in the cluster or network elements that have shaped trends in target installation firms from profit to maximize value added.

Keywords: the target installation activities, added value maximization model.

Поиски научной общественностью целевой установки долгосрочного развития компании в рамках либеральной теории не увенчались успехом из-за периодических кризисов. Поэтому актуализируется исследование с использованием не только различных экономических теорий, но и междисциплинарного подхода. Значение исследования формирования модели максимизации добавленной стоимости предприятия на современном этапе будет способствовать не только сближению теории и практики, но и выходу из тупика парадигмы развития.

Согласование интересов труда и капитала осуществляется в коммерческих организациях на основе государственных рекомендаций. Источником такого согласования, как показала практика на японских предприятиях в 1970-х годах, а также внедренная в дальнейшем в США и других развитых странах, может выступать добавленная стоимость¹.

Управление добавленной стоимостью обосновывается угасанием конкуренции в сетевых глобальных предпринимательских структурах, но выступает одним из инструментов, повышающих конкурентоспособность. В конкурентной борьбе деловые сети используют синергетический эффект, основанный на увеличении доли добавленной стоимости за счет специализации, связанной с повышением производительности. Увеличение доли добавленной стоимости достигается за счет кооперативного (по вертикали) и конкурирующего (по горизонтали) взаимодействия, входящих в кластер или сеть, элементов. В этих структурах «центр» координирует как внутренние, так и внешние отношения, с целью увеличения доли добавленной стоимости, а не прибыли. Конечная прибыль (рента) определяется «центром», как заданная величина. Промежуточные, периферийные структуры, входящие в сеть, ориентируются на добавленную стоимость или иные заданные показатели. В рамках заданных показателей и осуществляется система сетевого управления, когда определяются «центры принятия решений» на «периферии», то есть в организациях, входящих в сеть. Поэтому можно констатировать, что в глобальной экономике деловые сети сформировали тенденцию изменения целевой установки фирмы: от максимизации прибыли к максимизации добавленной стоимости.

Представим элементы модели максимизации добавленной стоимости в таблице 1: мотивация; экономические элементы затрат; норма рентабельности – прибыльность; контроль.

Таблица 1

¹ Усик Н. И. Модель оптимизации добавленной стоимости предприятия // Экономический анализ, № 12, 2006 г., с. 33-38.

Элементы модели максимизации добавленной стоимости

Элемент модели	Содержание
Мотивация	Согласование интересов собственников, работников, государства
Экономические элементы затрат	Затраты на сырье, материалы, оплату труда, социальное страхование и обеспечение, амортизацию (возмещение затрат основного капитала), прочие затраты.
Норма рентабельности – прибыльность	Плановая норма накопления, обеспечивающая безубыточную деятельность.
Контроль	1). Мониторинг доли добавленной стоимости по номенклатуре и ассортименту товаров, работ, услуг. 2). Контроль экономических элементов затрат со стороны собственников, инвесторов, акционеров, работающих.

Мотивация представляет собой согласование интересов собственников, работников, государства. Экономические элементы затрат включают: затраты на сырье, материалы, оплату труда, социальное страхование и обеспечение, амортизацию (возмещение затрат основного капитала), прочие затраты. Норма рентабельности – прибыльность означает необходимую плановую норму накопления, обеспечивающую безубыточную деятельность.

Контроль максимизации добавленной стоимости осуществляется в двух видах: 1) мониторинг доли добавленной стоимости по номенклатуре и ассортименту товаров, работ, услуг; 2) контроль экономических элементов затрат со стороны собственников, инвесторов, акционеров, работающих. Так, затраты на сырье и материалы контролируют собственники и их менеджеры, инвесторы, а также государство в части возмещения входного НДС. Затраты на оплату труда контролируют работники, а также государство в части уплаты налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Затраты на социальное страхование и обеспечение контролируют как работники, так и государственные учреждения (институты) в части уплаты страховых взносов

в пенсионный фонд, фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования.

Собственники и инвесторы контролируют процесс возмещения затрат основного капитала (амортизации), поскольку они носят долгосрочный характер. Процесс возмещения таких затрат имеет длительный период, что требует дополнительных финансовых источников и контроля возврата в установленные сроки уже инвестированных.

Контроль прочих затрат со стороны государства представляет собой налоговый контроль за прямыми затратами, связанными с производством и реализацией продукции, работ или услуг в соответствии с действующим налоговым законодательством. Кредиторы осуществляют контроль возврата сумм долга и процентов по нему. Собственники оценивают эффективность прочих затрат и их влияние на долю добавленной стоимости.

На основании элементов, указанных в табл.1, представим на рис. 2 общую модель максимизации добавленной стоимости предприятия. Ведущим структурным элементом является мотивация. Такой мотивацией, по нашему мнению, выступает согласование интересов собственников, работников и государства. Согласование интересов собственников заключается в возможности решать управленческие задачи, в том числе снабжение, реализацию произведенного продукта и получение дивидендов, процентов от прибыли. Инвесторы также рассчитывают на окупаемость вложенного капитала и его доходность во времени. В целом появляется возможность удовлетворять запросы акционеров, инвесторов, кредиторов из чистой прибыли. При максимизации добавленной стоимости появляется возможность выплачивать достойную заработную плату персоналу и осуществлять отчисления страховых взносов во внебюджетные фонды.

Выполнение обязательств по уплате налогов государственным, региональным и местным бюджетам позволяет им решать социальные и экологические проблемы общества (рис. 1).

Поэтому значимость максимизации добавленной стоимости по сравнению с максимизацией прибыли состоит в том, что она согласует интересы не только корпоративного, но и государственного характера, поскольку учитывает требования законодательства по обеспечению социальных и экологических гарантий.

На наш взгляд, модель максимизации добавленной стоимости позволила бы экономике России играть роль не только поставщика сырьевых ресурсов на мировых рынках, но и развивать передовые отрасли экономики, что позволит обеспечить достойное качество жизни населения. Исторически Япония показала положительный опыт модели максимизации добавленной

стоимости в экономике, в отличие от принципа максимизации предпринимательской прибыли.

Так, в Японии управленческому аппарату запрещено владеть акциями своей компании, поэтому там отсутствует столкновение интересов владельцев акций и управляющих, как это наблюдается, особенно ярко с элементами известных скандалов, в США. Как правило, управленческий аппарат пытается улучшить финансовую картину, и чтобы улучшить картину уменьшает заработную плату работникам, чем вызывает негативное отношение наемных работников.

Следует отметить существующую закономерность - производство и перераспределение добавленной стоимости в интегрированных структурах: не непосредственно, а через «промежуточные факторы». Поскольку предприятия, включенные в состав интегрированных хозяйственных структур, функционируют не на открытом рынке, а внутри управляемых «цепочек» стоимости (Портер, 1980), то это сказывается как на уровне загрузки мощностей (имеется в виду, что интегрированные структуры стремятся максимизировать загрузку мощностей входящих в них предприятий). Таким образом, зависимость между включением фирмы в хозяйственные процессы крупной интегрированной структуры и вероятностью высокой загрузки мощностей прямая.

Вывод: модель максимизации добавленной стоимости в глобальной экономике позволяет согласовывать интересы труда и капитала за счет специализации, связанной с повышением производительности. Увеличение доли добавленной стоимости достигается за счет кооперативного (по вертикали) и конкурирующего (по горизонтали) взаимодействия, входящих в кластер или сеть, элементов, сформировавших тенденцию изменения целевой установки фирмы: от максимизации прибыли к максимизации добавленной стоимости.

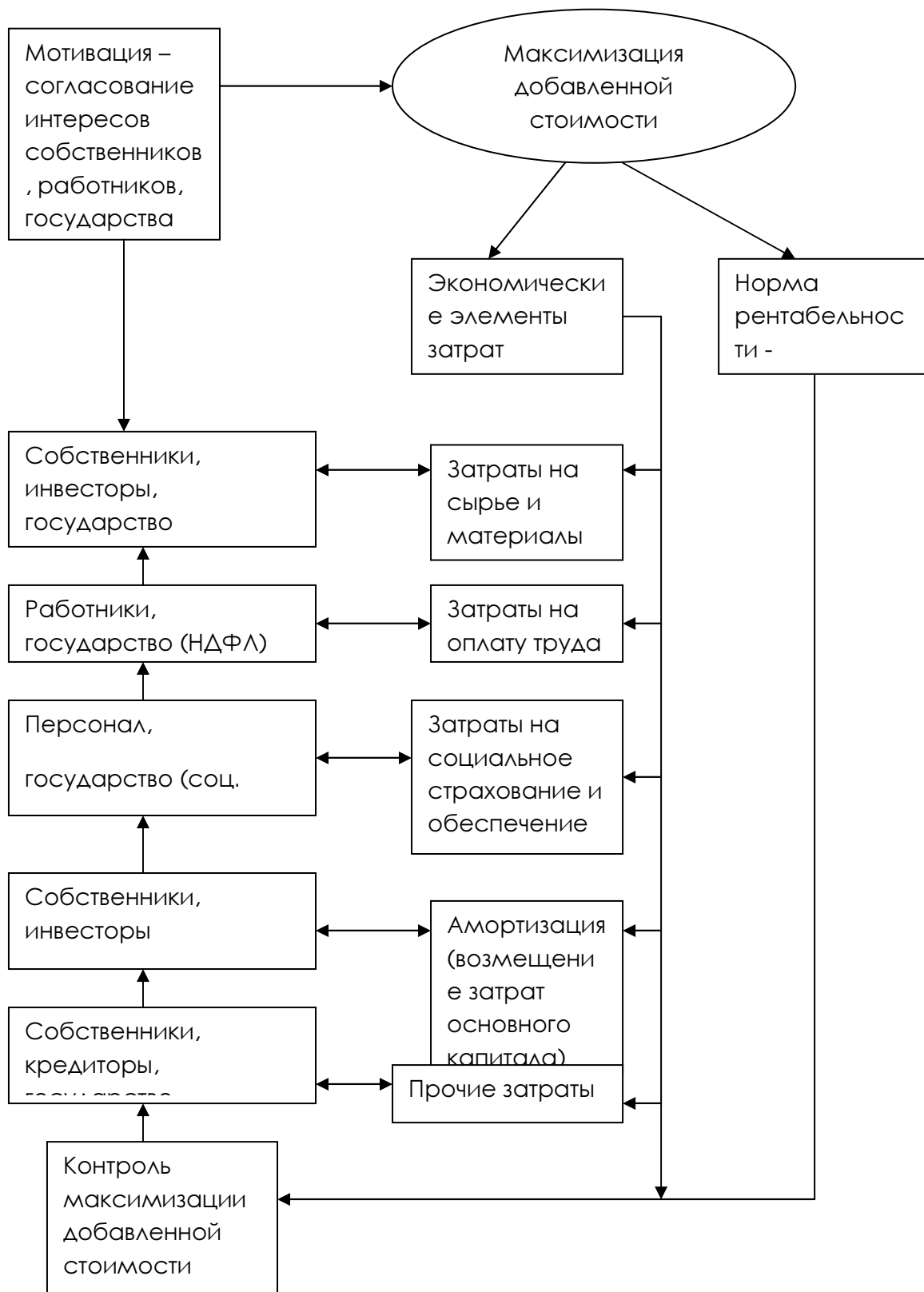


Рис. 1. Общая модель максимизации добавленной стоимости предприятия