

гические задачи и условия формирования конкурентоспособной и эффективной системы автотранспортного обслуживания АПК, основой которого является углубление диверсификации, инновационное развитие автотранспортных организаций, интеграция ими всех функций в цепи доставки продукции от организаций-производителей до потребителей.

Л и т е р а т у р а

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2015. — № 4. — С. 6—99.

2. Ефименко, А. Г. Эффективность функционирования организаций АПК на инновационной основе: теоретико-методические аспекты / А. Г. Ефименко. — Могилев : МГУП, 2013. — 176 с.

Efimenko, A. G. The effectiveness of the agroindustrial complex organizations on an innovative basis: theoretical and methodological aspects / A. G. Efimenko. — Mogilev : MGUP, 2013. — 176 p.

Статья поступила в редакцию 22.12.2016 г.

УДК 005.216.1:330.133

M. Zhudro
BSEU (Minsk)
N. Zhudro
BNTU (Minsk)

PARADIGM «ADDED VALUE» AND ITS IMPLEMENTATION TO ASSESS THE EFFECTIVENESS BUSINESS

On the basis of the comparative assessment made of the existing methodological paradigms of business effectiveness study based global metric of efficiency and competitiveness of the company's activities — «Adding value» (VA — Value Added). Based on the formulated «added value» paradigm developed and proposed economic-mathematical toolkit definition of investment, market, gross value added, which allows you to identify the business as a «sequence of operations create value» (value chain). The paradigm of «added value» should be positioned as the best way to harmonize the interests of investors, business owners and other participants — managers, technical employees of the firm.

Keywords: paradigm; a global metric; value added; profits; profit margins; tools; business; harmonization; investors; managers; company.

М. К. Жудро
доктор экономических наук, профессор
БГЭУ (Минск)
Н. В. Жудро
кандидат экономических наук, доцент
БНТУ (Минск)

ПАРАДИГМА «ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ» И ПРАКТИКА ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА

В статье на основе выполненной сравнительной оценки существующих методологических парадигм исследования эффективности развития бизнеса обоснована глобальная метрика эффективности и конкурентоспособности деятельности компании — «добавленная стоимость» (VA — Value Added). На основе сформулированной парадигмы «добавленной стоимости» разработан и

предложен экономико-математический инструментарий определения инвестиционной, рыночной, валовой добавленной стоимости, который позволяет идентифицировать бизнес как «последовательность операций создания ценности» (*value chain*). Парадигму «добавленной стоимости» следует позиционировать как лучший способ гармонизации интересов инвесторов, собственников бизнеса и других участников — менеджеров, технологических работников фирмы.

Ключевые слова: парадигма; глобальная метрика; добавленная стоимость; прибыль; маржинальный доход; инструментарий; бизнес; гармонизация; инвесторы; менеджеры; компания.

В современной практике оценки эффективности развития бизнеса используют две методологические парадигмы. Суть первой методологической парадигмы сводится к разработке и применению различных систем показателей, которые базируются на измерении инвестиционной, производственной и финансовой эффективности функционирования фирмы; конкурентоспособности деятельности предприятия; платежеспособности компании; социально-экологической; энерго-экономической деятельности предприятия и т.д.

К наиболее распространенным представителям первой парадигмы следует отнести сбалансированную систему показателей (BSC) финансового состояния компании: 1) прибыль или доход; 2) собственный капитал; 3) рентабельность продаж; 4) денежный поток; 5) покрытие платежеспособности; 6) рост выручки; 7) доля продаж новых продуктов; 8) добавленная стоимость [1].

Отмечая положительное в существующей методологии экономической оценки бизнеса на основе тех или иных систем показателей, следует признать, что, во-первых, она в определенной мере консервативна, так как сориентирована на формирование в республике регулируемой государством социально ориентированной рыночной экономики. Практика ее применения призвана удовлетворять в основном интересы производителей продукции и представителей «пирамиды» (вертикали) государственного управления экономикой. Представители отечественной экономической науки рассматривают эффективность деятельности фирмы преимущественно через призму достижения максимальных результатов хозяйственной деятельности и минимизации затрат в процессе производства продукции и др. [2].

Во-вторых, отечественной и зарубежной наукой разработано много экономических показателей, которые сведены в компьютеризированные модели, включающие десятки сотен переменных и коэффициентов. Предприниматели зачастую не располагают ресурсами для проведения такой сложной оценки, даже если они в состоянии дать им квалифицированную интерпретацию.

В-третьих, практикуемые в республике и странах СНГ научные и официальные рекомендации по расчету различных показателей, критериев, коэффициентов финансовой оценки деятельности предприятий и их интерпретации базируются преимущественно на результатах исследований зарубежных ученых. Анализ практики их использования свидетельствует о том, что они не могут быть в полной мере рекомендованы применительно к экономике нашей республики. Так, национальный бухгалтерский учет как источник исходной информации существенно отличается от международных стандартов. Это касается методики оценки имущества, классификации и формирования статей затрат, включения тех или иных издержек в себестоимость, определения прибыли, учета налогов и т.д. К тому же финансовая оценка деятельности предприятий в странах Запада зачастую ограничивается определением показателей рентабельности, платежеспособности [2].

Вместе с тем не все ученые и на Западе отводят незначительную роль исследованию других экономических показателей их деятельности. Так, К. Хеддервик рассматривает необходимость комплексно исследовать финансовое состояние предприятий с другими аспектами экономики и предлагает для этих целей свои рекомендации по финансово-экономическому анализу их деятельности [3]. Более настойчив в этом плане Ж. Ришар, ко-

торый отдает предпочтение всестороннему подходу к исследованию развития экономики предприятий, при котором анализ их финансовой деятельности не будет отделен от других аспектов экономического анализа и составит с ним гармоничное целое [4].

Белорусские ученые и работники министерств, государственных учреждений, специалисты коммерческих организаций, активно используя зарубежный научный опыт, не лучшим образом копируют финансовую оценку деятельности предприятий. Так, анализируя только соотношение стоимости оборотных средств ко всем видам долгов предприятий, выделяют среди них неплатежеспособные. Между тем профессор промышленных методов управления и учета Гарвардской школы бизнеса Р. Каплон подчеркивает, что «... конкуренция в мире требует сегодня учитывать мероприятия нефинансового характера, связанные с улучшением качества продукции, уровнем запасов, эффективностью, гибкостью, надежностью поставок, вопросами кадров» [5].

В-четвертых, отечественная и подавляющая часть западной методологии оценки бизнеса в качестве итогового измерителя успеха или неуспеха часто использует показатель прибыли или убытка. Данный подход не может быть признан экономически обоснованным, поскольку предприниматель в данном случае не получает достоверной и полной информации о своих результатах и возможностях, так как прибыль или убыток получается после вычитания амортизации, уплаты процентов, дивидендов, заработной платы. Амортизация, трактуемая как составляющая общих затрат, в действительности представляет собой зарезервированную денежную сумму для возмещения эксплуатируемых основных средств предпринимателя и поэтому должна включаться в стоимость, создаваемую в бизнесе. Его доходная составляющая должна включать в себя и сумму уплаченных процентов, дивидендов, представляющих вознаграждение или отчисления в пользу лиц, предоставляющих ему часть капитала. При этом нельзя согласиться с точкой зрения К. Хеддервика и других представителей Европейской федерации финансовых аналитиков, которые налог на корпорацию, налог на прибыль рассматривают не в качестве затрат, а в качестве измерителя успеха и предлагают включать эти налоги в добавленную стоимость, рассматриваемую как сумма валовой прибыли и амортизации [3]. Некорректность включения налога на корпорацию и налога на прибыль в измеритель успеха обусловлена отсутствием у предпринимателей, менеджеров, других работников предприятия реальной заинтересованности в даже незначительном увеличении налоговой нагрузки на бизнес. Поэтому предполагаемый техническим комитетом Европейской федерации финансовых аналитиков измеритель рентабельности, равный валовой прибыли от основной деятельности плюс амортизация, в большей степени отвечает требованиям интересов государства с позиции сбора налогов и поэтому нуждается в уточнении.

При оценке эффективности бизнеса с позиции интересов предпринимателей необходимо в качестве ее измерителя принимать чистую экономическую прибыль после уплаты налогов и включать ее в добавленную стоимость. В-пятых, в отечественных источниках отсутствуют экономически обоснованные рекомендации по ориентировочным значениям множества различных коэффициентов, используемых при экономической оценке бизнеса.

Согласно второй методологической парадигме разрабатываются глобальные критерии измерения эффективности бизнеса. Как доминирующую глобальную метрику эффективности и конкурентоспособности деятельности компании в современной практике используют добавленную стоимость (VA — Value Added). Экспертиза отечественного и зарубежного экономико-математического инструментария оценки эффективности бизнеса на основе парадигмы «добавленной стоимости» позволяет заключить, что он имеет определенную теоретическую и практическую обоснованность.

Так, ключевым методологическим преимуществом добавленной стоимости по отношению к таким глобальным критериям эффективности и конкурентоспособности дея-

тельности компании, как прибыль, маржинальный доход, предпринимательский доход и т.д., является то, что она позволяет идентифицировать бизнес как «цепочку ценности» (*value chain*), «цепочку создания добавленной стоимости» — последовательность операций (*value chain*) по созданию ценности продукта: исследования и разработки, дизайн продукта, производство, маркетинг, сбыт, послепродажное обслуживание, которые участвуют в формировании стоимости предприятий [6].

Добавленная стоимость позволяет оценивать не только конечный финансовый результат предприятия от его текущей деятельности, но и то, какой ценой он был получен, т.е. какой объем капитала применен и по какой цене он использовался.

Исследование научной и бизнесной практики использования парадигмы «добавленной стоимости» свидетельствует об использовании трех вариантов ее идентификации и методологического сопровождения в бизнесе.

Первый налоговый вариант добавленной стоимости представляет собой разность между продажами фирмы и ее покупками предметов труда и услуг и используется для исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость (VAT — Value Added Tax).

Ее значение определяется как разность между реализованной продукцией за определенный период и стоимостью закупленных фирмой за тот же период предметов труда и услуг (по ремонту, маркетингу, сервису и др.), предоставленных ей другими предприятиями. Метод исчисления НДС зачетный. Сумма налога исчисляется как произведение налоговой базы и ставки налога, а сумма НДС, подлежащая уплате в бюджет, определяется в виде разницы между суммой налога, предъявленной покупателям, и суммой, уплаченной поставщикам товаров (работ, услуг). Если сумма налоговых вычетов превышает общую сумму налога, плательщик не уплачивает налог, в этом случае разница между суммой налоговых вычетов и общей суммой налога подлежит либо вычету в следующих периодах, либо возврату.

Характеризуя историю появления налога на добавленную стоимость, следует отметить, что в литературе указывается изобретатель налога на добавленную стоимость Морис Лоре (в 1954 г. директор Дирекции по налогам, сборам и НДС Министерства экономики, финансов и промышленности Франции). Всем странам Европейского сообщества директивой Совета ЕЭС было предписано ввести НДС для субъектов экономической деятельности на своей территории до конца 1972 г. [7]. В России НДС действует с 1 января 1992 г.

Налог на добавленную стоимость был введен в нашей стране Законом Республики Беларусь от 19 декабря 1991 г. № 1319-XII «О налоге на добавленную стоимость» и в последующем претерпел неоднократные корректировки [8].

В США нет государственного налога НДС, но есть налоги с продаж штатов, налоги на прибыль и иногда городские налоги. Например, налог штата Нью-Йорк всего 4 %, но вместе с городскими налогами он взлетает почти до 9 %. Максимальный налог составляет около 10 %, а в четырех штатах (Орегон, Монтана, Нью-Гэмпшир и Делавэр) сумма всех налогов фактически равна 0.

Критически тестируя экономическую природу налоговой добавленной стоимости как объекта налогооблагаемой базы при начислении и уплате налога на добавленную стоимость, следует констатировать, что она в этом случае представляет собой не столько созданную фирмой ценность, а ее обороты по реализации товаров (работ, услуг), имущественных прав на территории Республики Беларусь. И как следствие, налоговая добавленная стоимость не учитывает производственные, логистические, маркетинговые, инвестиционные, финансовые и другие бизнес-процессы, в результате которых происходят трансформация (производство), конверсия исходных ресурсов в готовую продукцию, услуги. Тем самым она не позволяет идентифицировать бизнес как «цепочку ценности», «цепочку создания добавленной стоимости».

Второй производственный вариант валовой добавленной стоимости (TVA — Total Value Added) представляет собой созданную (произведенную) на предприятии новую

стоимость товара в процессе его производства и определяется как разность между выпуском товаров и услуг и промежуточным потреблением.

Выпуск товаров и услуг — суммарная стоимость товаров и услуг, являющихся результатом экономической деятельности организации в отчетном периоде.

Промежуточное потребление — стоимость потребленных товаров (за исключением потребления основного капитала) и потребленных рыночных услуг в течение отчетного периода с целью производства других товаров и услуг.

Валовая добавленная стоимость организации (TVA — Total Value Added) исчисляется по всем осуществляемым видам экономической деятельности как разница между объемом производства продукции (работ, услуг) в отпускных ценах за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки, материальными затратами и прочими затратами (в составе арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций):

$$TVA = V - MC - OIC,$$

где TVA — валовая добавленная стоимость организации; V — объем производства (*volume of production*) продукции (работ, услуг) за вычетом начисленных налогов и сборов из выручки; MC — материальные затраты (*material costs*); OIC — прочие затраты (*other indirect costs*) (в составе арендной платы, представительских расходов и услуг других организаций).

Характеризуя историю появления второго варианта валовой добавленной стоимости, следует отметить, что впервые в научную практику Беларуси и стран СНГ термин «добавленная стоимость» был введен автором в 2001 г. вместо экономической категории «прибавочная стоимость» [9]. Реальное его использование в Беларуси осуществилось в 2011 г.

Согласно экспертизе экономической природы валовой добавленной стоимости следует констатировать, что она характеризует созданную ценность в процессе производства и не учитывает инвестиционных и финансовых изменений стоимости фирмы на фондовом рынке.

Третий инвестиционно-финансовый (рыночный) вариант добавленной стоимости представляет собой рост стоимости бизнеса (капитала компании) в результате такой ее эффективности, которая должна обеспечить норму не только производственной, но и инвестиционно-финансовой доходности, требуемую инвестором, акционером или другим собственником на вложенный капитал.

Поэтому в современной практике активно используются два варианта инвестиционно-финансовой (рыночной) добавленной стоимости: 1) рыночная (акционерная) добавленная стоимость (MVA — Market Value Added) и 2) экономическая (инвестиционная) добавленная стоимость (EVA — Economic Value Added).

Рыночная добавленная стоимость (MVA) представляет собой увеличенную стоимость бизнеса (капитала компании) за определенный промежуток времени или разницу между рыночной стоимостью акций фирмы и балансовой стоимостью собственного капитала и рассчитывается по следующей формуле:

$$\begin{aligned} MVA &= \text{Рыночная стоимость акций} - \text{Балансовая стоимость собственного капитала} = \\ &= \text{Количество акций} \cdot \text{Цена акции} - \text{Балансовая стоимость собственного капитала}. \end{aligned}$$

Иногда рыночная добавленная стоимость определяется как общая рыночная (капитализированная) стоимость компании минус совокупный капитал, предоставленный инвесторами. Следовательно, Market Value Added можно определить как разницу между рыночной ценой капитала и инвестированным в компанию капиталом:

$$MVA = \text{Рыночная стоимость долга} + \text{Рыночная капитализация} - \text{Совокупный капитал}.$$

Исследуя рыночную добавленную стоимость (MVA), установлено, что она косвенно характеризует результативность производственной деятельности компании, и поэтому

ее также не следует рассматривать как единственный глобальный критерий эффективности и конкурентоспособности фирмы.

В этой связи следует согласиться с мнением Д. Бримсона и Д. Антонса, что рыночная добавленная стоимость создается в результате выполнения следующих задач: приобретение или рост рыночной доли, увеличение темпов роста продаж, увеличение нормы прибыли, сокращение издержек, сокращение налоговых платежей в денежной форме, увеличение оборачиваемости активов, уменьшение стоимости капитала [10].

В теории и практике EVA представляет собой ее балансовую стоимость чистых активов, увеличенную на текущую стоимость будущих доходов, и показывает добавленную за период стоимость с учетом альтернативных издержек и объем инвестиций, направленных в бизнес, которые добавят ее ценность в будущем.

Показатель экономической добавленной стоимости (EVA) является зарегистрированной торговой маркой консалтинговой компании Stern Stewart & Co, названной именами разработчиков модели Д. Стерна и Б. Стюарта [11].

Следовательно, сущность показателя добавленной стоимости (EVA) в отличие от рыночной добавленной стоимости (MVA) проявляется в том, что он отражает не только приращение цены инвестиционных активов предприятия на фондовом рынке, но и учитывает текущую стоимость будущих доходов. Тем самым она позволяет осуществлять комплексную оценку экономической эффективности аппарата управления предприятием. Поэтому показатель EVA рассматривается как инструмент управления предприятием, который ставит основной целью создание и увеличение его рыночной стоимости.

При расчете экономической добавленной стоимости (EVA) используют несколько способов расчета ее величины.

$$EVA = (r - c)K = NOPAT - c \cdot K,$$

где r — рентабельность инвестированного капитала (ROIC), $r = NOPAT / K$; c — WACC; K — собственные оборотные средства (capital employed) = всего активы – текущие обязательства.

$$EVA = NOPLAT - DCC = NOPLAT - IC \cdot WACC,$$

где NOPLAT — чистая операционная прибыль; DCC — нормальные затраты капитала; IC — величина инвестированного капитала, рассчитываемого по формуле

$$IC = (ОТА - БТО) + ОС + (АП - БОП),$$

где ОТА — операционные текущие активы; БТО — беспроцентные текущие обязательства; ОС — чистые основные средства (т.е. недвижимость, производственные помещения, оборудование); АП — прочие активы; БОП — прочие беспроцентные обязательства.

Отмечая определенную комплексность показателя экономической добавленной стоимости (EVA) как глобальной метрики добавленной стоимости компании (создание и увеличение ее рыночной стоимости), тем не менее следует признать, что методику ее расчета нельзя позиционировать как лучший способ гармонизации интересов инвесторов, собственников бизнеса и других его участников — менеджеров, технологических работников фирмы.

Поэтому практикуемый экономико-математический инструмент оценки эффективности бизнеса на основе парадигмы «добавленной стоимости» нуждается в определенном теоретическом и методологическом развитии его обоснованности.

Исследуя отечественную и зарубежную актуальную практику оценки эффективности и конкурентоспособности бизнеса на основе парадигмы «добавленной стоимости», можно выделить два наиболее типичных методологических подхода к определению производственной и рыночной добавленной стоимости, дохода, прибыли.

Первый, англо-американский, используемый большинством американских, английских, японских, канадских и других предприятий, базируется на функциональной

концепции инвестиционно-финансовой, производственной деятельности компании и предполагает расчет инвестиционно-финансовой рыночной и валовой добавленной стоимости фирмы, а также валовой выручки от реализации (продажи, суммы в оплату которых уже поступили в кассу предприятия) плюс все другие продажи, в том числе продажи в кредит. Расходы классифицируются по функциям: инвестиции (инвестиционная функция); затраты на производство продукции (себестоимость) (производственная функция); затраты по маркетингу (функция распределения); административные и прочие расходы (функция менеджмента); фискальные расходы (финансовая функция).

Англо-американский подход позволяет выделить следующие виды добавленной стоимости, дохода, прибыли: 1) инвестиционно-финансовую добавленную стоимость, равную приращению стоимости инвестиционных активов компании и дивидендов инвесторов; 2) валовую (производственную) добавленную стоимость, равную объему продаж за минусом затрат на производство; 3) оперативную прибыль (прибыль до налогообложения), равную валовой добавленной стоимости за минусом затрат по маркетингу, менеджменту и прочих расходов; 4) чистую прибыль, равную оперативной за минусом уплаты налогов.

Франко-германский подход, используемый в континентальной Европе, базируется на концепции технологии производства. Характерной его чертой является то, что показатель реализованной продукции равен общей сумме произведенной за год продукции, т.е. сумме проданной, складированной (изменение запасов товаров в процессе производства), конечной и иммобилизованной продукции, а расходы классифицируются по происхождению: сырье и материалы, расходы на персонал, амортизационные отчисления и пр.

Эта методика позволяет выделить следующие виды валовой добавленной стоимости, дохода, прибыли: 1) инвестиционно-финансовую добавленную стоимость, равную приращению стоимости инвестиционных активов компании и дивидендов инвесторов; 2) валовую добавленную стоимость посредством вычета из общей стоимости продукции потребленного сырья и услуг; 3) валовую эксплуатационную добавленную стоимость посредством вычета из добавленной стоимости расходов на персонал; 4) эксплуатационную прибыль посредством вычета амортизационных отчислений и других расходов из валовой эксплуатационной добавленной стоимости; 5) текущую прибыль посредством вычета финансовых расходов из эксплуатационной прибыли; 6) чистую прибыль посредством вычета налогов из текущей прибыли.

Характеризуя эти два методологических подхода к определению добавленной стоимости, дохода, прибыли, следует заметить, что они не лишены как преимуществ, так и недостатков.

Англо-американский подход позволяет определить удельный вес функций инвестиционного и оперативного менеджмента, но затрудняет анализ бизнесных цепочек создания добавленной стоимости с позиции наемных менеджеров и технологических работников. Франко-германский подход позволяет достаточно обстоятельно проанализировать бизнесные цепочки добавленной стоимости, но затрудняет оценку роли менеджмента. Англо-американский более рационален и доступен предпринимателю в своих расчетах. В то же время франко-германский метод более сложен для него. Однако он предполагает выделение нескольких видов продукции: реализованная, складированная, иммобилизованная. Указанное обстоятельство важно для корпоративного бизнеса, специфика которого предполагает часть продукции собственного производства использовать в дальнейшем для получения готовой продукции корпорации.

Поэтому франко-германская методология определения прибыли в большей мере применима в белорусском бизнесе. Однако при этом необходимо иметь в виду, что она не позволяет устанавливать границы и разницу расходов на привлечение инвестиций, производство, логистику, маркетинг.

Поэтому с позиции интересов инвестора, предпринимателя, менеджера, технологического работника в экономике целесообразно объединить преимущества двух практикуемых методологий определения добавленной стоимости, дохода, прибыли в странах с развитой рыночной экономикой и отечественной. В этой связи следует признать, что отечественная методология построена в большей степени на смешанном варианте определения добавленной стоимости, дохода, прибыли: расходы в какой-то степени распределяются и по функциям, и по местам возникновения затрат. Однако она затрудняет определение таких экономических показателей, как инвестиционно-финансовая добавленная стоимость, прибыль в системе альтернативных издержек.

Во-вторых, отечественная и зарубежная практика оценки эффективности и конкурентоспособности бизнеса на основе парадигмы «добавленной стоимости» свидетельствует об отсутствии формализации и использовании той или иной единственной метрики добавленной стоимости компании.

Обобщая приведенные подходы к исчислению добавленной стоимости, дохода, прибыли, можно сделать вывод о целесообразности расчета следующих показателей для оценки эффективности и конкурентоспособности бизнеса:

1) инвестиционная добавленная стоимость (IVA) (модернизированная авторами экономическая добавленная стоимость (EVA) — Investments Value Added), равная приращению стоимости активов компании и дивидендов инвесторов в результате не операционной, а инвестиционной ее деятельности и может быть формализована следующим образом:

$$EVA = NIPLAT - DCC = NOPLAT - IC \cdot WACC,$$

где NIPLAT — чистая инвестиционная прибыль;

2) рыночная добавленная стоимость (MVA), равная приращению стоимости инвестиционных активов компании на фондовом рынке;

3) валовая добавленная стоимость — разница между стоимостью общей продукции и потребленного сырья и услуг;

4) валовая прибыль — разница между добавленной стоимостью и расходами на персонал (оплата труда);

5) эксплуатационная прибыль — разница между валовой прибылью и амортизацией;

6) текущая прибыль — разница между эксплуатационной прибылью и финансовыми расходами;

7) балансовая (бухгалтерская) прибыль — разница между выручкой от реализации продукции, работ и услуг и их себестоимостью, включая финансовые результаты от вне-реализационных операций, которая согласно англо-американскому подходу называется валовой;

8) чистая прибыль — разница между балансовой прибылью и выплатой налогов.

Отмечая высокую надежность приведенных выше показателей добавленной стоимости, дохода, прибыли, следует согласиться с их избыточностью для принятия предпринимателем постоянных, повседневных управленческих решений. В целях смягчения указанного недостатка среди приведенных выше показателей можно выделить четыре важнейших: инвестиционную, рыночную, валовую добавленную стоимость и чистую прибыль. Они позволяют проводить обстоятельную оперативную экономическую диагностику всех без исключения его управленческих решений в агробизнесе.

Методы оценки глобальной метрики эффективности и конкурентоспособности деятельности компании в современной практике — добавленной стоимости (VA — Value Added) компании весьма разнообразны и даже противоречивы. Для точности анализа желательно их комплексное использование.

В белорусском бизнесе доминирует применение валовой (производственной) добавленной стоимости предприятий, которая не учитывает инвестиционных и финансовых изменений стоимости фирмы на фондовом рынке.

Ключевым методологическим преимуществом предлагаемого инструментария идентификации и определения инвестиционной, рыночной, валовой добавленной стоимости по отношению к таким глобальным критериям эффективности и конкурентоспособности деятельности компании, как прибыль, маржинальный доход, предпринимательский доход и т.д., является то, что они позволяют идентифицировать и подвергнуть количественной интегрированной оценке экономическую результативность корпоративной деятельности ключевых участников реальных бизнес-процессов: 1) инвесторов; 2) бизнесменов и предпринимателей; 3) наемных менеджеров и 4) технологических работников предприятия.

Литература

1. Kennzahlen für die Finanzperspektive der Balanced Scorecard (BSC) [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.business-wissen.de/.../kennzahlen-fuer-die/. — Дата доступа: 12.05.2016.
2. *Жудро, М. К.* Основы агробизнеса / М. К. Жудро. — Минск : Право и экономика, 2004. — 256 с.
Zhudro, M. K. Fundamentals of agribusiness / M. K. Zhudro. — Minsk : Law and Economics, 2004. — 256 p.
3. *Хеддервик, К.* Финансовый и экономический анализ деятельности предприятий / К. Хеддервик ; пер. с англ. Д. П. Лукичева и А. О. Лукичевой ; под ред. Ю. Н. Воропаева // Международная организация труда. — М. : Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
Heddervik, K. Financial and economic analysis of activity of the enterprises / K. Heddervik ; transl. from Engl. D. P. Lukicheva, A. O. Lukicheva ; ed. N. Voropaeva // Intern. Labour Organization. — М. : Finance and Statistics, 1996. — 192 p.
4. *Ришар, Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия : пер. с фр. / Ж. Ришар ; под ред. Л. П. Белых. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. — 375 с.
Richard, J. Audit and analysis of economic activity of the enterprise : transl. from French / J. Richard ; ed. L. P. Belyh. — М. : Audit, UNITY, 1997. — 375 p.
5. Оценка финансового состояния в зарубежной практике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kazedu.kz/referat/101135/6/>. — Дата доступа: 22.08.2016.
6. Стратегический анализ [Электронный ресурс] // Center-YF. — Режим доступа: <http://www.center-yf.ru>. — Дата доступа: 04.10.2016.
7. Налоги и налогообложение : учебник / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской. — 4-е изд. — СПб. : Питер, 2003. — 576 с.
Taxes and taxation : textbook / ed. by M. V. Romanovskogo, O. V. Vrublevskoy. — 4th ed. — SPb. : Peter, 2003. — 576 p.
8. *Слонимский, И. В.* История и действующий порядок исчисления НДС в Республике Беларусь / И. В. Слонимский // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития : материалы III Респ. науч. студен. конф., Минск, 31 мая — 1 июня 2006 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г. А. Короленок (гл. ред.) [и др.]. — Минск, 2006. — С. 89—90.
Slonimsky, I. V. History and the current procedure for calculating VAT in the Republic of Belarus / I. V. Slonimsky // National Economy of the Republic of Belarus: problems and perspectives of development : materials of III Rep. student sci. conf., Minsk, 31 May — 1 June 2006 / Belarus State Econ. Univ. ; ed.: G. A. Korolenok (chief ed.) [et al.]. — Minsk, 2006. — P. 89—90.
9. *Жудро, М. К.* Формирование экономической среды для эффективного развития агробизнеса / М. К. Жудро. — Горки : БГСХА, 2001. — 364 с.
Zhudro, M. K. Formation of the economic environment for the effective development of agribusiness / M. K. Zhudro. — Gorku : BSAA, 2001. — 364 p.
10. *Бримсон, Дж.* Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании / Дж. Бримсон, Дж. Антонс, Дж. Коллинз ; пер. с англ. В. Д. Горюновой ; под общ. ред. В. В. Неудачина. — М. : Вершина, 2007.
Brimson, J. Process-oriented budgeting. The introduction of new management tools cost the company / J. Brimson, J. Antons, J. Collins ; transl. from Engl. V. D. Goryunova ; under the total ed. V. V. Neudachin. — М. : The top, 2007.

11. *Ивашковская, И. В.* Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / И. В. Ивашковская // Рос. журн. менеджмента. — 2004. — № 4. — С. 113—132.

Ivashkovskaya, I. V. Company Cost Management: Challenges of the Russian Management / I. V. Ivashkovskaya // Rus. Management J. — 2004. — № 4. — S. 113—132.

Статья поступила в редакцию 13.12.2016 г.

УДК 334.722(476)

M. Zhudro
BSEU (Minsk)

THE CONCEPT OF HARMONIZATION OF INTERACTION OF SUBJECTS OF BUSINESS

On the basis of applying analytical, empirical and experimental evaluation of existing concepts of harmonization of interaction between business entities, grounded and offered investment-functional approach to modernization. In order to create an effective system of interaction between business entities formulated composite concept of harmonization and consolidation of inter-firm (between partner companies), as well as intra-formation and implementation of value-oriented socio-economic personal and corporate (common) market interest: 1) investors; 2) entrepreneurs and business people; 3) hired managers and 4) technological salaried workers.

Keywords: concept of harmonization; tools; business; investment; collaboration; added value; production functions.

М. М. Жудро
кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

КОНЦЕПЦИИ ГАРМОНИЗАЦИИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ БИЗНЕСА

В статье на основе выполненных аналитических, эмпирических и экспериментальных оценок существующих концепций гармонизации взаимодействия субъектов бизнеса обоснован и предложен инвестиционно-функциональный подход к их модернизации. С целью создания эффективной системы взаимодействия субъектов бизнеса сформулирована композитная концепция гармонизации и консолидации межфирменного (между фирмами-партнерами), а также внутрифирменного формирования и реализации ценностно-ориентированных социально-экономических персональных и корпоративных (общих) рыночных интересов: 1) инвесторов; 2) предпринимателей и бизнесменов; 3) наемных менеджеров и 4) наемных технологических работников.

Ключевые слова: концепция; гармонизация; инструментарий; бизнес; инвестиции; взаимодействие; добавленная стоимость; производственные функции.

Формирование не только эффективной, но и фрактальной внешней рыночной среды деятельности организаций требует выполнения исследований всех аспектов взаимодействия субъектов бизнеса с целью разработки институциональных и функциональных инструментов формирования и использования экономических потенциалов предприятий в условиях как определенной статичной и динамичной пропорциональности, так и турбулентности между вовлекаемыми в бизнес ресурсами и его результатами. В ходе выполненных исследований установлено, что в экономической науке и практике имеет место как отождествление, так и смешивание функциональных и институциональных инструментов обоснования и принятия управленческих решений в бизнесе.