

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Г.Р. Гайсарова

*Уфимский государственный нефтяной технический университет*

Однозначной трактовки категории “прибыль” в экономической науке не существует, поскольку прибыль – есть воплощение совокупности социальных, производственных и экономических отношений, и содержание ее понятия отражает уровень их развития в обществе.

В экономической теории исторически сложились следующие концепции происхождения прибыли:

1) концепция нарушения рыночного равновесия. Согласно этой концепции источником прибыли является нарушение рыночного равновесия, когда изменение спроса на товар (и, следовательно, его цены) при неизменной стоимости факторов производства порождают превышение доходов над расходами, образующее прибыль. Источником такого превышения может быть внешняя торговля (Томас Манн и Жан-Батист Кольбер) или доминирование предприятия на рынке;

2) трудовая теория стоимости, основоположниками которой являлись К. Маркс и Ф. Энгельс, утверждает, что источником прибыли является труд работников сферы материального производства, которые создают прибавочный продукт, прибавочную стоимость, а прибыль, соответственно, является превращенной формой прибавочной стоимости [1];

3) концепция предпринимательской прибыли является наиболее популярной в западной экономической науке. Современная концепция определения предпринимательской прибыли зародилась с разработкой американским ученым Й.А. Шумпетером теории прибыли как результата осуществления нововведений. Он впервые дает определение предпринимателя, как Новатора, роль которого – “поиск и внедрение новых сочетаний различных факторов (ресурсов) производства. Эти новые сочетания и есть нововведения (инновации), дающие возможность извлекать прибыль сверх среднего дохода по данной отрасли” [2].

Шумпетер выделял 5 основных типов инноваций;

- производство нового товара или услуги или создание нового качества товара;
- освоение нового рынка или рыночного сегмента;
- внедрение новой технологии при производстве товара;
- получение нового источника сырья или полуфабрикатов для производства товара;
- организационно-управленческие нововведения и реорганизация предприятия.

Именно теория Шумпетера является базовой в современной экономической теории и практике;

4) концепция риска как фактора формирования прибыли. Представление о риске как факторе формирования прибыли встречается уже

у основателей экономической науки, например у А. Смита. Концепция риска, с которым сталкивается предприниматель, активно обсуждалась на рубеже 19-20 вв. в Американском экономическом обществе (Д.Б. Кларк, Хоули). Однако чаще концепцию риска и неопределенности как источника прибыли связывают с именем американского экономиста Ф. Найта. Он охарактеризовал прибыль как компенсацию предпринимателя за несение им “бремени риска” за успех или неуспех своего дела.

Ф. Найт разграничил два вида риска:

1) риск, вероятность которого может быть статистически просчитана и от которого можно застраховаться, включив расходы по страхованию в производственные затраты;

2) риск (неопределенность) принципиально не страхуемый, связанный с процессами внутри экономики (несистематический риск). Прибыль (убыток) у Найта выступает, таким образом, как выигрыш (проигрыш) в игре с непредсказуемым результатом. Проблема определения и измерения рисков является одной из наиболее актуальных в современной экономической науке;

5) концепция глобальной прибыли. Эта концепция основана на утверждении, что традиционные показатели валовой прибыли, рентабельности, чистой прибыли не охватывают всей деятельности предприятия, а характеризуют лишь отдельные стороны или стадию начисления. Глобальная прибыль (убыток) определялась как прирост (уменьшение) стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода в предположении, что кредиторская задолженность была погашена на начало и конец периода [1].

Дальнейшее развитие теории глобальной прибыли привело к мысли производить оценку активов по текущим ценам и определять финансовый результат как разность между стоимостью активов по текущим ценам и их балансовой стоимостью.

Французский экономист Ж.Б. Сей считал, что подлинный размер прибыли может быть установлен только за период от момента составления начального баланса до момента составления баланса ликвидационного. Опираясь на это утверждение, позднее вывели правило: прибыль предприятия есть разница между средствами, полученными при его ликвидации, и средствами, вложенными в него на момент открытия. Дальнейшие исследования привели к выводу о необходимости разграничения в учете двух базовых позиций глобальной прибыли – от реализации и от изменения цен на имущество и методов его оценки.

Анализ исторических концепций происхождения прибыли позволяет сделать следующие выводы:

1) прибыль - это категория, выражающая определенные экономические отношения;

2) прибыль является мерой достижения целей различных экономических групп: государства, кредиторов, собственников;

3) как всякая мера прибыль должна быть количественно измерена, однако не все экономические отношения поддаются количественному

измерению, т.е. возникает проблема элиминирования одних и формализации других экономических явлений, выбора метода оценки и учетных процедур;

4) количественное определение прибыли зависит от выбора учетной системы.

Данные утверждения приводят к пониманию того, что прибыль, сформированная учетной системой, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности. Это явилось предпосылкой к появлению двух концепций исчисления прибыли: бухгалтерской (учетной) и экономической.

Учетная концепция определяет прибыль (убыток) деятельности как результат реализации товаров и услуг по данным бухгалтерского учета и служит основанием для осуществления фискальных функций государства.

Экономическая концепция определяет прибыль как изменение стоимости капитала в результате его оборота и опирается в своих оценках, как на данные системы учета, так и на конъюнктурные изменения рынка.

Рассмотрим определение прибыли в рамках учетной концепции.

Учет представляет собой систему формализации (идентификации, регистрации, оценки) экономических явлений и процессов. В силу своего объективизма (отражает результат уже случившихся событий) и единства правил формирования информации (процедуры учета и группировки нормативно закреплены) бухгалтерский подход исчисления прибыли является доминирующим в хозяйственной практике.

Учетная концепция определения прибыли направлена на:

- 1) выявление результата хозяйственных операций, осуществляемых в процессе производственной, коммерческой и финансовой деятельности;
- 2) определения налогооблагаемой базы для расчета по налогу на прибыль предприятий;
- 3) формирования информации о результативности деятельности предприятия, отражения ее в бухгалтерской отчетности и проведения внешнего финансового анализа.

Рассмотрим определение прибыли в рамках экономической концепции.

Экономическая концепция оперирует информацией системы учета и рыночными индикаторами и предполагает три подхода к определению прибыли:

- 1) подход с позиции акционеров. При этом учитывается тот факт, что данные финансовой отчетности влияют на курс акций предприятия.

Прибыль (убыток) - это прирост (уменьшение) капитала собственников, имеющий место в отчетном периоде [3].

В рамках данного подхода исчисление прибыли можно осуществлять одним из двух вариантов:

- на основе рыночных оценок акций компаний. Прибыль определяется как разница между значениями капитализации (произведение текущей рыночной цены акции на их количество) на начало и конец периода;
- на основе составления ликвидационных балансов предприятия на начало и конец периода. Изменение стоимости чистых активов совпадет с величиной прибыли собственников капитала;

2) подход с позиции рыночной оценки предприятия как имущественного комплекса. Любое предприятие имеет нематериальный актив («гудвилл»), который невозможно оценить иначе, нежели в результате фактической продажи предприятия как единого имущественного комплекса. Являясь характеристикой внутреннего потенциала компании как единого имущественного комплекса, «гудвилл» никогда не отражается в балансе.

Д. Соломон разработал формулу (1), определяющую связь между бухгалтерской и экономической прибылью [4]:

$$\text{БП} + \text{ВнА}_{\text{отч.п.}} - \text{ВнА}_{\text{пр.п.}} + \text{ВнА}_{\text{буд.п.}} = \text{ЭП}, \quad (1)$$

где: БП – бухгалтерская прибыль;

$\text{ВнА}_{\text{отч.п.}}$  – внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в течение отчетного периода;

$\text{ВнА}_{\text{пр.п.}}$  – внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в предыдущие (прошлые) отчетные периоды;

$\text{ВнА}_{\text{буд.п.}}$  – внереализационные изменения стоимости (оценки) активов в течение отчетного периода будущие (предстоящие) отчетные периоды;

ЭП- экономическая прибыль.

Этот подход предполагает ежеквартальное исчисление величины «гудвилл» и ее колебаний;

3) подход с позиции оценки эффективности управления.

Экономическая прибыль – это то, что остается после вычитания всех издержек, включая нормальную прибыль и вмененные издержки, из общего дохода фирмы [1].

$$\text{ЭП} = \text{Д} - \text{З}_я - \text{З}_н - \text{П}_н \quad (2)$$

где: ЭП – экономическая прибыль;

Д – доход;

$\text{З}_я$  – явные затраты (фактические затраты факторов производства, приобретенных по рыночным ценам);

$\text{З}_н$  – неявные (вмененные или экономические) затраты («затраты упущенных возможностей», то есть, сумма денег, которую можно получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных вариантов использования ресурсов);

$\text{П}_н$  – нормальная прибыль – есть минимальный доход или плата, необходимая для удержания в какой-то определенной сфере производства.

Эффективность системы управления проявляется, следовательно, в трех составляющих экономической прибыли:

- получаемом доходе;

- величине фактических (явных) расходов. Необходимо отметить, что этот вид расходов есть материализованное воплощение решений, принимаемых в системе управления или, другими словами, это «плата за действие»;

- величине экономических (неявных) расходов. Эта величина равна доходу, который не был получен, поскольку альтернативный вариант использования ресурсов был отвергнут или это - “плата за бездействие”.

Постулат Боулдинга гласит: “Понятие прибыли не может быть однозначным, так как существует целый спектр таких понятий, каждое из которых отвечает строго определенной цели” [5]. Таким образом, при исследовании содержания категории “прибыль” прежде всего, необходимо:

- ограничить область изучаемых функциональных отношений (производственные, экономические, социально-экономические), в рамках которых будет проводиться исследование;

- выявить существенные для принятой области функциональных отношений элементы и факторы (явные и скрытые), влияющие на формирование прибыли;

- определить вид связи факторов и прибыли, записать математическую модель.

С позиции общей теории систем хозяйствующий субъект (предприятие) представляет собой совокупность входных элементов: материальных, финансовых, трудовых, информационных ресурсов, выходных элементов: готовой продукции, работ, услуг, а также процессов преобразований первых во вторые. В рамках данной теории прибыль выступает в качестве интегрированного параметра эффективности оператора системы (оператор системы – преобразователь входящих элементов в исходящие).

Таким образом, прибыль есть некоторая функция переменных входящих элементов:

$$П = f(Пр, ПТ, РС, СТ, Н), \quad (3)$$

где: П – прибыль;

Пр – доход от продажи;

ПТ – предметы труда;

РС – рабочая сила;

СТ – средства труда;

Н – уровень налогового бремени (внешний ограничивающий фактор).

Поскольку модель включает в себя только явные, без труда формализуемые величины, то она является базовой для использования в учетных системах. С точки зрения экономической адекватности данная модель не является совершенной, поскольку прибыль выступает в качестве меры эффективности только производственных процессов.

Расширяя границы модели и принимая во внимание латентные (скрытые) факторы, воздействующие на величину прибыли: стоимость используемого в хозяйственной деятельности капитала; уровень риска; изменение рыночной конъюнктуры на рынках факторов производства и потребительских рынках; - получим модель, более полно характеризующую уровень развития экономических отношений и рыночных предпочтений в обществе:

$$\Pi = f \{(\Pi_r, \Pi_t, \Pi_c, \Pi_s, \Pi_n); (K, UR; KR)\}, \quad (4)$$

где: K – стоимость капитала;

UR – уровень риска;

KR – конъюнктура рынка.

Предприятие как объект исследования, в свою очередь, является составной частью социально-экономической системы и взаимодействует с другими ее элементами: общественными институтами; различными социальными группами.

Элементы социальной структуры общества предъявляют ряд требований (чаще всего ограничивающего характера) к деятельности хозяйствующих субъектов и тем самым регулируют качественные и количественные параметры выходных потоков. Эти требования, в основном, сводятся к:

- соблюдению норм экологической безопасности;
- выполнению программ социальной защиты;
- выполнение программ по охране труда.

Модель прибыли как показателя социально-экономических отношений в обществе можно представить в виде:

$$\Pi = f \{(\Pi_r, \Pi_t, \Pi_c, \Pi_s, \Pi_n); (K, UR; RP, KR); (\mathcal{E}_k, CX, OT)\}, \quad (5)$$

где:  $\mathcal{E}_k$  – ограничения экологического характера;

C – ограничения социального характера;

OT – ограничения, связанные с охраной труда.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Финансы предприятий: Учебник/Под ред. М.В. Романовского. – СПб.: “Издательский дом “Бизнес-пресса”, 2000.

2. Экономическая школа. Журнал-учебник, выпуск 4, 1998. - С.229

3. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001.

4. Финансы предприятий: Учебник для вузов/Н.В. Колчина и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.

5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учебное пособие для вузов. – М.: Аудит, 2000.