

СТАТИСТИКА И УЧЕТ

В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев

ПРИБЫЛЬ: ЛОГИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ И ИДЕНТИФИКАЦИИ

Никогда не может быть объективно и точно определена величина прибыли в доходе...

Фрэнк Х. Найт

В теории финансового менеджмента уже давно существует дискуссия о том, какой показатель может быть идентифицирован в качестве основного целевого ориентира и критерия успешности работы фирмы. В принципе несложно очертить круг возможных претендентов, обосновать целесообразность и предпочтительность ориентации на тот или иной критерий, качественный или количественный показатель.¹ Вряд ли требует особого обоснования утверждение о том, что скорее всего единственный, на все случаи пригодный ориентир попросту не существует, – в зависимости от конкретной ситуации, вида деятельности, предназначения фирмы (или проекта) и многих других обстоятельств в качестве целевого ориентира может выступать тот или иной критерий. Тем не менее в наиболее общем, типовом случае все же можно говорить о двух базовых, в известном смысле конкурирующих подходах, ориентирующихся соответственно на следующие факторы: 1) рост капитализации и 2) устойчивое генерирование прибыли.²

В соответствии с первым подходом содержание и основная целевая установка системы управления финансами фирмы заключаются в максимизации богатства ее владельцев с помощью рациональной финансовой политики. Количественное подтверждение следования данной целевой установке проявляется в росте рыночной цены акций компании. Иными словами, основной критерий – повышательная тенденция цены акций фирмы (или, выражаясь несколько иначе, рост рыночной капитализации).

Несложно понять, что повышательная динамика цены акций как основная целевая установка с позиции собственников не формируется абстрактно, сама по себе – ее основным фактором выступает устойчиво прибыльная работа компании, т. е. с практической точки зрения исключительно значима такая целевая установка, как результативность работы, проявляющаяся в том числе в ее прибыльности. В этом суть второго подхода, причем любопытно отметить, что некоторые топ-менеджеры полагают эту цель даже более значимой, нежели позитивную динамику курса акций. Так, председатель правления

КОВАЛЕВ

Валерий Викторович

– д-р экон. наук, профессор кафедры теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета СПбГУ, член Методологического совета по бухгалтерскому учету при Минфине РФ, член Президентского совета Института профессиональных бухгалтеров России. Окончил ЛГУ (1972) и аспирантуру в Ленинградском институте советской торговли (1984). Основные направления научных интересов – проблемы конвергенции моделей бухгалтерского учета и учетно-аналитические аспекты управления финансами фирмы.

© В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев, 2005

автоконцерна «Volkswagen» Б. Пишецридер считает, что «сила любой ... компании – в ее прибыльности, а вот приведет ли это к повышению курса акций – это уже другой разговор». Причем речь должна идти именно о стабильной прибыльности, поскольку «легко продемонстрировать прибыльность на основании результатов одного года, однако настоящая прибыльность начинается тогда, когда вы обретаете уверенность в будущем».³

Безусловно, оба подхода тесно взаимосвязаны, причем несложно выстроить доказательную цепочку аргументов в обоснование данного тезиса. Отсюда следует важный вывод о том, что какой бы критерий или система критериальных показателей ни были отобраны в качестве целевых ориентиров деятельности фирмы, показатель прибыли (долго- и/или краткосрочная) обязательно должен быть принят во внимание.

В практической плоскости очевидная значимость показателя прибыли проявляется в том, что он введен в ряд законодательных актов, являющихся ключевыми для ведения бизнеса. Так, в ст. 42 Федерального закона «Об акционерных обществах» говорится о возможности выплаты обществом дивидендов из *чистой прибыли*; в ст. 64 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)» упоминается о том, что «органы управления должника не вправе принимать решения о выплате дивидендов или распределении *прибыли* должника между его учредителями (участниками)» и др. Термин «прибыль» (с некоторыми уточнениями, например «чистая», «маржинальная», «остающаяся в распоряжении предприятия» и др.) используется и в регулятивах более низкого уровня (например, в положениях по бухгалтерскому учету); что касается монографической и учебной литературы, то и в ней эта категория также представлена исключительно широко.*

И здесь возникает одна очень серьезная проблема: понятие прибыли весьма неопределенно как в сущностном плане, так и в алгоритмическом. Сошлемся на мнение известных специалистов в области финансового менеджмента – С. Росса, Р. Уэстерфилда и Дж. Яффе, которые полагают, что «одним из наиболее сложных атрибутов фирмы в плане концептуализации и измерения является прибыльность».⁴ Сказать, что «предприятие работает прибыльно» или «рентабельность предприятия *Гамма* составляет $k\%$ », – на самом деле не сказать, по сути, ничего, поскольку, во-первых, показателей прибыли много, во-вторых, в зависимости от выбранного алгоритма исчисления значения того или иного показателя прибыли могут исключительно значимо варьировать. Уже стал хрестоматийным пример с «перекладкой» отчетности из российского формата в форматы, предписываемые Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) или

* Любопытно заметить, что в приведенных примерах с федеральными законами мы сталкиваемся с определенной коллизией. Если в законе «Об акционерных обществах» напрямую говорится о чистой прибыли, то в Законе «О несостоятельности (банкротстве)» понятие «прибыль» упоминается без какого-либо уточнения, отчего сразу же возникает резонный вопрос: о какой же прибыли здесь идет речь? Практика показывает, что подобные коллизии могут приводить к существенным проблемам в отношениях между основными акционерами, миноритариями и топ-менеджерами фирмы.

КОВАЛЕВ

Виталий Валерьевич

– канд. экон. наук, докторант кафедры теории кредита и финансового менеджмента экономического факультета СПбГУ. Окончил Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (1999) и аспирантуру в том же университете. Работал в ряде фирм в области аудита и лизинговой деятельности. Основные направления научных интересов – финансовые, правовые и учетно-аналитические аспекты арендных операций. Автор и соавтор около 50 научных и учебно-методических работ.

американским ГААП,* когда предприятие, показавшее значимую прибыль по российским стандартам, по стандартам, например, МСФО вынуждено показать не менее значимый убыток.

В настоящей статье мы рассмотрим лишь некоторые проблемы, связанные, прежде всего, с идентификацией понятия «прибыль».

Подходы к определению прибыли. В разработку концепции прибыли существенный вклад внесли экономисты-теоретики, причем, как правило, прибыль рассматривалась ими в связке с капиталом и богатством, т. е. триада «прибыль–капитал–богатство» (income–capital–wealth) изучалась как вполне самостоятельный объект. Так, А. Смит (Adam Smith, 1723–1790) трактовал прибыль как приращение богатства. Еще более однозначно на взаимосвязь этих категорий указывал И. Фишер (Irving Fisher, 1867–1947), согласно которому «запас богатства, существующий в каждый конкретный момент времени, называется капиталом, а поток генерируемых им выгод (benefits) за данный промежуток времени называется прибылью».⁵ Одно из наиболее примечательных и часто цитируемых определений прибыли в контексте упомянутой триады принадлежит Дж. Хиксу (John R. Hicks, 1904–1989): «Прибыль индивидуума есть максимальная величина, которую он может использовать на потребление в течение любого периода, оставшись при этом столь же богатым в конце периода, как он был на его начало».⁶ (В приложении к фирме «потребление» означает распределение среди всех собственников фирмы стоимостной оценки части активов, оставшихся после удовлетворения требований третьих лиц.)

Можно сформулировать следующее достаточно общее определение: **прибыль** – это некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и/или расхода, который проявляется в увеличении совокупного экономического потенциала (богатства) инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции. Прибыль множественна по своему представлению и методам измерения и идентифицируется только тогда, когда достаточно четко определены понятия, во-первых, доходов и расходов (затрат) или капитала и, во-вторых, способов их оценки и увязки в едином счетном алгоритме. Иными словами, прибыль – это расчетный и потому достаточно условный показатель – в зависимости от набора включенных в рассмотрение факторов и их количественной оценки могут исчисляться различные показатели прибыли. Следовательно, напрашивается следующий вывод: дефинитивная, оценочная и алгоритмическая многозначность понятия «прибыль» естественным образом предопределяет неоднозначность как его трактовки, так и количественной оценки, а потому любые суждения в терминах «прибыль», «прибыльность» и других предполагают необходимость достаточно строгой идентификации: 1) факторов формирования прибыли (или компонентов прибыли); 2) их оценки; 3) возможных ограничений на способ признания и принимаемую к учету оценку того или иного фактора, включенного в общий алгоритм расчета.

* ГААП (Generally Accepted Accounting Principles, GAAP) – общепринятые принципы бухгалтерского учета. Этим термином обозначается система нормативных актов, регулирующих ведение бухгалтерского учета и составление публичной отчетности. Термин введен в профессиональный оборот американскими специалистами, которые определили ГААП как «соглашения, правила и процедуры, необходимые для осуществления общепринятой учетной практики в данный момент времени». Общепринятость означает признание этих регулятивов всем профессиональным сообществом (бухгалтеры, финансисты, экономисты и др.). ГААП нередко используется как обобщенное понятие учетных регулятивов в данной стране, поэтому говорят о национальном ГААП, например британском ГААП (UK GAAP), американском ГААП (US GAAP) и др. US GAAP как раз и является сводом тех требований, которые предъявляются к отчетности фирм, желающих котировать свои ценные бумаги на американских фондовых биржах. Ввиду значимости американских финансовых рынков US GAAP нередко рассматривается как альтернатива международным стандартам финансовой отчетности. В настоящее время под эгидой Международной федерации бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) реализуется проект по конвергенции (т. е. сближению) национальных систем бухгалтерского учета, имеющий целью нивелировать различия между этими системами. В основе проекта – конвергенция МСФО и US GAAP.

Суть первого аспекта такова: прибыль – это, например, разница между доходами и затратами (расходами), а потому, включая в рассмотрение тот или иной набор исходных факторов, можно получить несколько видов прибыли. Суть второго аспекта с очевидностью предопределяется предоставленным бухгалтеру многообразием оценки составных элементов прибыли: так, стоимость основных средств можно списывать на себестоимость (т. е. включать в затраты в уменьшение рассчитываемой прибыли) с помощью линейной или ускоренной амортизации – в зависимости от того, какой метод выбран, величина прибыли может существенно варьировать. Суть третьего аспекта предопределяется наличием различных ограничений и рекомендаций в отношении того или иного фактора и их комбинации. В частности, в российской практике при исчислении прибыли требования в отношении вида затрат и их величины, предусматриваемые соответственно бухгалтерскими и налоговыми регулятивами, не идентичны, что предопределяет расхождение суммовых оценок прибыли бухгалтерской и прибыли налогооблагаемой. Точно так же существуют различия между рекомендациями МСФО и отечественных бухгалтерских регулятивов – так, согласно ст. 318 Налогового кодекса РФ, суммы начисленной амортизации по основным средствам, используемым при производстве товаров, работ, услуг, относятся к прямым расходам, тогда как в МСФО 2 «Запасы» указывается, что амортизация относится к постоянным накладным расходам; очевидно, что подобное расхождение приводит к неоднородности факторного наполнения и величины отдельных промежуточных показателей прибыли. Можно также упомянуть и о различиях в трактовке операционных, внереализационных и чрезвычайных расходов, имеющих место в российских бухгалтерских и налоговых регулятивах.

Любую экономическую категорию следует рассматривать с позиции ее теоретической и практической значимости. Первый аспект необходим для того, чтобы идентифицировать логически обусловленную необходимость и значимость данной категории в контексте экономических законов и теоретических построений, формулируемых и разрабатываемых в рамках общэкономической теории и в прикладных дисциплинах. Для того чтобы создать достаточно полную теорию фирмы, сформулировать ее роль и значимость в окружающей экономико-правовой среде, необходимо было описать (прежде всего, теоретически) стимулы и ориентиры, без которых сам факт существования фирмы практически бессмыслен. В числе этих критериев – прибыльность.

Что касается второго аспекта, то суть его такова. Экономика – это, с одной стороны, наука о богатстве, а с другой – сугубо практическая деятельность, в которой методы преумножения богатства должны находить не только теоретическое описание, обоснование и оформление, но и, прежде всего, практическое приложение. В этом смысле ценность любой вновь вводимой экономической категории определяется в том числе и ее приложимостью, работоспособностью в конкретной функционирующей среде. Пренебрежение этим тезисом приводит к появлению совершенно искусственных категорий. Примеров тому великое множество. Так, в литературе можно найти десятки видов риска, в особенности их обособлением занимаются в ходе написания диссертаций, монографий, учебных пособий. Однако в подавляющем большинстве обособляемые виды риска, в сущности, не имеют ни теоретической, ни практической ценности (последнее оттого, что зачастую упомянутые виды риска никак не квантифицируемы). Еще один пример – абсолютно необоснованное обособление различных видов лизинговых и арендных операций (мокрый лизинг, хайринг, рентинг и др.);⁷ более того, отдельными специалистами используется и такое совершенно абсурдное понятие, как «лизинг персонала».*

* Напомним, что в аренду, в том числе и в лизинг, не могут быть сданы нематериальные активы как имущество, не относящееся к вещам, денежные средства, права организации (лицензии, разрешения и т. д.). Кроме

В литературе с той или иной степенью аргументации и детализации описаны несколько подходов к определению прибыли.⁸ Три из них – с условными названиями: 1) академический, 2) предпринимательский и 3) бухгалтерский – можно рассматривать как базовые. Эти подходы взаимосвязаны, в рамках каждого из них определяется понятие прибыли, однако используемые при этом счетные алгоритмы, а также принимаемые во внимание факторы прибыли существенно различаются. Суть первого подхода – в исчислении прибыли с учетом экономически обоснованных доходов и расходов (базовая категория – *прибыль экономическая*); суть второго – в ее расчете по результатам изменения чистых активов фирмы (базовая категория – *прибыль предпринимательская*); суть третьего – в исчислении прибыли как разницы между доходами и затратами (расходами) фирмы, относимыми к отчетному периоду (базовая категория – *прибыль бухгалтерская*). Заметим, прежде всего, что приведенные названия подходов являются исключительно условными; на самом деле все три подхода, безусловно, взаимосвязаны и, естественно, известны как экономистам, так и бухгалтерам; более того, например, два последних подхода достаточно подробно рассматриваются бухгалтерами-теоретиками в рамках соответственно статического и динамического учетов.⁹

Рассмотрим в общих чертах конкретизацию сущностного и алгоритмического наполнения прибыли в рамках каждого из упомянутых выше подходов.

Академический подход. В рамках этого подхода формулируется понятие прибыли экономической (Economic Profit), под которой понимается гипотетическая величина, определяемая как разница между доходами фирмы и ее экономическими издержками, предусматривающими учет затрат отвергнутых возможностей.¹⁰ В свою очередь, под экономическими издержками понимается совокупная стоимость других благ, которые можно было бы теоретически приобрести при максимально выгодном использовании имевшихся ресурсов.

В обоснование своего подхода к исчислению прибыли по описанному алгоритму его сторонники приводят, например, следующую логику рассуждений. В общей сумме затрат существенную роль играет величина начисленной амортизации, определяемая исходя из стоимости актива. И текущая рыночная, и тем более историческая стоимости вряд ли дают оценку реального вклада в общую сумму текущих затрат, поскольку нужно принимать во внимание не только фактические затраты, но и затраты упущенных возможностей, в частности от менее эффективного, чем это в принципе возможно, использования данного актива. Понятно, что приведенное рассуждение в принципе верно в отношении любого актива: так, можно купить дорогостоящий компьютер и использовать его лишь для подготовки рукописи при написании учебника по финансовому менеджменту – затраты в известном смысле несоразмерны с теми доходами, которые фактически получают, если при этом принять во внимание величину доходов, которые можно было бы получить при грамотном использовании компьютера. Можно рассуждать и несколько иначе: для получения фактически генерируемых доходов были понесены несоразмерно высокие расходы; поскольку эти расходы все же были понесены, необходимо учесть и потенциально достижимые доходы или доходы упущенных возможностей. Поэтому напрашивается достаточно логичный вывод: при расчете прибыли нужно принимать во внимание не фактические затраты (издержки), а экономические, под которыми понимается совокупная стоимость других благ, которые можно было бы теоретически приобрести при максимально выгодном использовании потраченных ресурсов.

того, в лизинг можно сдавать лишь то, что принадлежит экономическому субъекту по праву собственности. А потому использование понятия «лизинг» в приложении к работникам по своей абсурдности можно уравнивать с желанием о необходимости учета сотрудников конкретно взятой компании на ее балансе.

Данный подход, вероятно, имеет определенные достоинства в теоретическом плане, но с позиции практики он не реализуем либо реализуем с исключительной субъективностью. Дело в том, что обоснованный расчет величины альтернативных затрат, особенно в условиях многопрофильного, многономенклатурного производства, практически невозможен. Утверждать обратное означает понимать буквально известное утверждение Архимеда: «Дайте мне точку опоры и я сдвину Землю!» (если даже не принимать во внимание такие риторические вопросы, как материал, из которого должен быть сделан подобный рычаг, технику его производства, нахождение опоры для применения и др., а лишь ограничиться элементарными расчетами в отношении самого процесса «сдвига Земли», то и в этом случае несложно убедиться в абсолютной нереальности обсуждаемого утверждения: для того чтобы приподнять Землю хотя бы на 1 см, человеку, прилагающему усилие в 60 кг, понадобилось бы опустить конец рычага, находящегося в его руках, на $1 \cdot 10^{18}$ км, что при скорости движения 1 м/сек составило бы 10^{12} лет; иными словами, изречение Архимеда не более чем красивая фраза – она в гротескной форме демонстрирует суть рычага, но не является руководством к действию).

Обсуждая условность оценки экономической прибыли, полезно иметь в виду ряд обстоятельств. Перечислим некоторые из них. Во-первых, если упущенный эффект от неиспользования имевшихся ресурсов еще поддается некоторой оценке (хотя и весьма приблизительно), то оценить упущенный доход от нерационального использования активов практически невозможно. Дело в том, что неэффективное использование ресурсов (по крайней мере, с формальных позиций) имеет место практически в любой фирме. Так, крайне малое их число работает круглосуточно; это означает, что неполное использование материально-технической базы по сравнению с максимально возможным приводит к недополучению выручки и прибыли, что, строго говоря, должно быть учтено при оценке альтернативных издержек. Во-вторых, число разновидностей упущенных доходов вряд ли обозримо. В-третьих, понятие рационального/нерационального использования ресурсов весьма условно (данное утверждение вряд ли требует специального комментария). В-четвертых, факторы производства взаимосвязаны, а прибыль фирмы генерируется именно фирмой как единым социально-экономическим организмом, а не каким-то отдельным ее активом. Любая оценка вклада того или иного фактора в генерирование конечного финансового результата должна принимать во внимание отношения комплементарности и замещения. Единого алгоритма подобной оценки не существует в принципе, а потому любые суждения в терминах упущенных возможностей являются исключительно условными.

Не случайно категория «экономическая прибыль» является прежде всего объектом исследования в рамках экономической теории; что касается прикладной экономики, то здесь рекомендуют отдавать предпочтение понятию «предпринимательская прибыль». Тем не менее некоторые самые элементарные вариации этого подхода все же реализуются на практике. Так, например, известная корпорация «BP p.l.c.» (бывшая «British Petroleum») отражает себестоимость продаж в ценах замещения (replacement cost of sales), что позволяет учитывать влияние инфляции и повысить точность оценки себестоимости с позиции текущих цен.

Уместно заметить, что в отечественной литературе есть и другие определения экономической прибыли. Приведем без комментариев три примера. В учебнике под редакцией А. С. Булатова приведены следующие дефиниции: минимально допустимый для фирмы уровень прибыли называется нормальной прибылью; часть прибыли, полученная сверх нормальной прибыли, называется прибылью экономической.¹¹ В. Я. Иохин дает следующее определение: экономическая прибыль – это «разность между общей выручкой, полученной от реализации продукции, и всей совокупностью внешних и внутренних издержек».¹² Н. М. Зубко и А. Н. Зубко считают термины «экономическая прибыль» и

«чистая прибыль» синонимами,¹³ между тем в бухгалтерском учете и в отдельных законодательных актах термин «чистая прибыль» имеет совершенно иное смысловое наполнение.

Предпринимательский подход. В рамках этого подхода формулируется понятие прибыли предпринимательской (Entrepreneurial Profit) как некоего индикатора успешности деятельности фирмы с позиции участников рынка капитала, и прежде всего фактических и потенциальных инвесторов (собственников фирмы и лендеров). В значительной степени эта прибыль также имеет теоретический и, в некотором смысле, условный характер (дело в том, что она не реализована, а лишь рассчитана); условно и ее название. В частности, В. Ф. Борисов определяет прибыль как «доход предприятия, который выступает в виде прироста капитала»¹⁴ (заметим, что в этом определении не ясно, о каком капитале идет речь).

Величина прибыли численно равна приросту капитала собственников (за исключением операций по преднамеренному его изменению), имевшему место в отчетном периоде и проявляющемуся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств. Под преднамеренным изменением капитала собственников понимаются его наращивание (например, дополнительная эмиссия акций) или изъятие части капитала (например, на выплату дивидендов).

Несложно заметить, что в экономическом подходе ключевым является адекватная оценка величины чистых активов,^{*} т. е. собственного капитала, как генератора доходов в будущем (понятен и алгоритм расчета в этом случае: оцениваются предполагаемые чистые

* Напомним, что чистые активы представляют собой стоимостную оценку имущества организации после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, т. е. по данным отчетного баланса, во втором – по рыночным оценкам. Величина чистых активов, рассчитанная по ликвидационному балансу, показывает ту часть стоимости активов компании, которая может быть распределена среди собственников компании в случае ее ликвидации (речь может идти как о фактическом ликвидационном балансе, так и о балансе, составляемом в условиях фиктивной ликвидации, т. е. в условиях предположения: «На что могут рассчитывать собственники, если процедура ликвидации будет начата в данный момент?»). Величина чистых активов – весьма субъективная оценка. Эта субъективность обусловлена следующими обстоятельствами: а) если расчет ведется по отчетному балансу, то величина чистых активов, как правило, занижена из-за использования в балансе исторических цен, т. е. оценок по себестоимости, которые в подавляющем большинстве случаев ниже текущих рыночных цен многих активов (даже оборотных активов, поскольку для оценки производственных запасов часто используется метод ЛИФО, существенно занижающий оценку запасов); б) если речь идет о ликвидационном балансе, то условность расчета данного индикатора предопределяется условностью рыночных оценок (или ликвидационных цен), используемых при построении баланса. Подчеркнем, что в случае с чистыми активами речь идет не о характеристике средств предприятия с позиции материально-вещественного их состава, а о некоторой суммовой оценке. Иными словами, активы могут детализироваться по составу и структуре, а чистые активы – нет. Право распоряжения многими видами активов принадлежит менеджерам, а не отдельным собственникам фирмы, тогда как к решению судьбы чистых активов имеют отношение исключительно собственники. Категория чистых активов имеет значимость лишь в том случае, если речь идет о характеристике с помощью этого индикатора действующего предприятия. Если речь идет о ликвидируемом предприятии, то величина чистых активов может быть рассчитана на начало ликвидационного периода как оценка денежных средств, которые, возможно, достанутся собственникам, т. е. будут распределены между ними согласно участию в уставном капитале; в ходе ликвидационного процесса расчет величины чистых активов уже практически бессмыслен. В финансовой политике фирмы рассматриваемый показатель используется следующим образом. В Гражданском кодексе РФ (статьи 90 и 99) указано, что «если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации». Статьями 43 и 73 Федерального закона «Об акционерных обществах» предусмотрено, что общество не вправе: а) принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям и б) осуществлять приобретение размещенных им акций, если на момент проведения соответствующей операции стоимость чистых активов общества меньше совокупной оценки его уставного капитала, резервного капитала (фонда) и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше этой величины в результате операции.

доходы и дисконтируются к моменту оценки). Весь вопрос в том – как оценить эти будущие доходы и по какой ставке их дисконтировать; иными словами, в зависимости от того, кто и как будет оценивать, могут быть получены различные значения величины чистых активов, а значит, и прибыли. Бухгалтеры всегда крайне неуютно чувствуют себя в подобных ситуациях, т. е. в ситуациях неопределенности, и потому предпочитают любыми способами от этой неопределенности уходить.

В практическом плане приведенное определение реализуемо лишь для листинговых компаний, а прибыль в этом случае будет равна приращению рыночной капитализации за отчетный период за исключением эффекта, обусловленного операциями по преднамеренному изменению капитала фирмы. Число подобных фирм исключительно мало (так, на крупнейшей бирже мира – Нью-Йоркской фондовой бирже котируются ценные бумаги около 3000 компаний), а потому на практике отдают предпочтение прибыли бухгалтерской. Отсюда видно, что предпринимательская прибыль (убыток) в известном смысле противопоставляется бухгалтерской прибыли (убытку), а различие между ними предопределяется следующими основными обстоятельствами:

- оценка предпринимательской прибыли осуществляется вне фирмы – рынком, а потому при ее исчислении обязательно используются рыночные цены, при этом доход (затраты) не обязательно должен быть реализованным;
- оценка бухгалтерской прибыли осуществляется внутри фирмы – ее финансовой службой, а потому при ее исчислении использование рыночных цен не является обязательным, при этом сальдо отложенных к реализации доходов и расходов во внимание не принимается.

В качестве примера можно привести ситуацию, когда фирма не работала в течение отчетного периода, вместе с тем изменились цены на отдельные ее активы. В этом случае возникает предпринимательская прибыль (убыток) и не возникает прибыль (убыток) бухгалтерская.

Несложно понять, что в приведенной трактовке предпринимательская прибыль (с позиции фирмы) является в известном смысле гипотетической величиной, а ее значение весьма условно. Легче всего эту условность проинтерпретировать следующим образом. Если представить себе, что всеми акциями фирмы владеет один собственник, то изменение рыночной капитализации, происшедшее за период, означает, что он мог бы получить такую прибыль, если бы стал собственником на начало периода (его инвестиция была бы равна рыночной капитализации на начало периода) и продал все акции на конец периода, т. е. выручил сумму, равную рыночной капитализации на конец периода. Однако фактических сделок купли-продажи нет, а потому понятие и значение прибыли в этом случае весьма условны. Кроме того, следует учесть и то обстоятельство, что в случае когда намечается подобная масштабная сделка с акциями, фактическая цена акций в момент сделки отличается (порой весьма и весьма существенно) от текущей рыночной цены стабильно функционирующей фирмы. Иными словами, расчет прибыли через изменение рыночной капитализации если и возможен, то лишь в условиях стабильного функционирования фирмы, поскольку рыночная капитализация – исключительно волатильный показатель.*

* Напомним, что под *рыночной капитализацией* (Market Capitalization) понимается совокупная оценка экономической ценности всех акций компании, допущенных к официальной торговле на фондовой бирже. Формально ее можно представить как стоимостную оценку трех компонентов: а) чистых активов фирмы, остающихся в распоряжении ее собственников после удовлетворения требований третьих лиц, причем оценка делается исходя из цен возможной реализации активов фирмы по отдельности; б) гудвилла фирмы как совокупности нематериальных внутрифирменных факторов, обеспечивающих фирме дополнительные конкурентные преимущества; в) ожиданий рынка в отношении перспективности данной фирмы. В основе первого компонента – активы фирмы; второй компонент можно трактовать как присущую фирме управленческо-

В некоторых источниках прибыль, исчисляемая как изменение рыночной капитализации, иногда называется экономической. Для того чтобы провести различие между *прибылью экономической* и *прибылью предпринимательской*, все же целесообразно применять первое понятие лишь в контексте общеэкономической теории, а при обсуждении проблематики прикладной экономики отдавать предпочтение второму понятию. Уместно заметить, что терминологический разнобой, к сожалению, характерен для современной отечественной литературы.

Бухгалтерский подход. В рамках этого подхода формулируется понятие прибыли бухгалтерской (Accounting Profit) как положительной разницы между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала. Можно дать и более простое определение: *прибыль бухгалтерская – это положительная разница между признанными доходами и затратами, отнесенными к отчетному периоду.* Бухгалтерская прибыль исчисляется в соответствии с бухгалтерскими регулятивами.¹⁵

Общий алгоритм расчета прибыли таков:

$$P_n = R - E_x,$$

где P_n – чистая прибыль за период;

R – общая сумма доходов за период;

E_x – общая сумма расходов (затрат) за период.

Показатель R в значительной степени задается рынком, и в этом смысле он в меньшей степени регулируем фирмой, нежели показатель E_x . По сравнению с прибылью экономической уровень субъективности алгоритма исчисления прибыли бухгалтерской существенно ниже. Тем не менее в зависимости от принятия во внимание ряда факторов значение прибыли в рамках бухгалтерского подхода может быть исчислено по-разному. Действительно, используя тот или иной метод оценки запасов, списываемых на себестоимость продукции, применяя разные методы амортизации, по-разному признавая доходы и затраты, можно получить большее или меньшее значение прибыли.

Итак, *первое правило*, которое нужно иметь в виду аналитику (бизнесмену, экономисту), таково: прибыль – это расчетный показатель, дающий некоторую оценку финансово-хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период, на величину которого влияет как собственно производственно-коммерческая деятельность фирмы, так и применяемые ее специалистами методы оценки, учета и исчисления показателей доходов и затрат. **Прибыль – это мнение, ее величиной можно варьировать.** Не случайно в ходе аудиторской проверки как раз и контролируются обоснованность признания и величина оценки тех или иных видов доходов и затрат, учитываемых при расчете конечного финансового результата.

Если прибыль понимается как разница между доходами и затратами, число видов которых, как известно, велико, то отсюда вытекает *второе правило*: в зависимости от различных комбинаций доходов и затрат и подключения к рассмотрению новых их видов

технологическую культуру в плане ведения бизнеса, наработанную годами, ее связи, репутацию; в основе третьего компонента – относительно устойчивые или ажиотажные ожидания инвесторов в отношении инвестиционной и спекулятивной привлекательности ценных бумаг фирмы как товара на фондовом рынке. Наибольший вклад в варьирование рыночной капитализации фирмы вносит именно последний компонент, причем примеры американского фондового рынка (имеются в виду случаи с корпорациями Enron, WorldCom и др.) показывают, что в течение достаточно коротких промежутков времени рыночная капитализация может меняться в несколько раз.

можно последовательно рассчитывать различные показатели прибыли, при этом каждый из них будет представлять большую или меньшую значимость для той или иной категории лиц, имеющих интерес к данной компании.¹⁶ Иными словами, понятие прибыли многозначно и с позиции того круга доходов и затрат, который был учтен при расчете именно этого показателя. Поэтому всегда необходима четкая и однозначная идентификация алгоритмического и информационного обеспечения показателя прибыли, о котором ведется речь, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения о нем.

Общая сравнительная характеристика подходов к определению прибыли. Очевидно, что первый подход представляет собой, по сути, так называемую «чистую» науку. Как уже отмечалось выше, рассчитать значение экономической прибыли исключительно сложно, практически даже вряд ли возможно. Более того, если предложить различным командам экспертов сделать расчеты в приложении к конкретной фирме, то наверняка ответы будут значимо различающимися. Фактор субъективности в данном случае не позволит получить хотя бы мало-мальски значимый, достоверный результат. Следует учесть еще и то обстоятельство, что при подобных расчетах необходимо принимать во внимание стоимость расчета; в практической экономике управленческие решения принимаются лишь в том случае, если они экономически оправданы, т. е. полученный доход покрывает соответствующие издержки. Тем не менее с позиции теории существование данного подхода и вводимого в рамках его понятия «прибыль» правомерно. И нужен он не для конкретных расчетов, а для объяснения закономерностей функционирования хозяйствующего субъекта в экономико-правовой среде.

Два других подхода уже гораздо более практичны, однако и здесь имеется множество подводных камней.

Предпринимательский и бухгалтерский подходы к определению прибыли не противоречат друг другу, однако характеризуются серьезными различиями. Например, в бухгалтерском подходе все элементы, служащие для расчета финансового результата, поддаются достаточно строгой идентификации, а с точки зрения предпринимательского подхода невозможно четко определить, какие именно факторы влияют на величину рыночной капитализации предприятия. Кроме того, оба эти подхода характеризуются различным отношением к трактовке так называемых реализованных и нереализованных доходов. Если в результате каких-то событий выросла рыночная цена активов предприятия, то с точки зрения предпринимательского подхода здесь формируется прибыль даже при условии, что никаких хозяйственных операций не осуществлялось. Бухгалтерский подход, наоборот, характеризуется высокой степенью осторожности. Следуя известному принципу бухгалтерского учета («расходы всегда очевидны, а доходы всегда сомнительны»), прибыль предприятие сгенерирует только тогда, когда указанное имущество будет продано по возросшим ценам.*

* Заметим, что приведенное правило сформулировано в большей степени в отношении признания дохода или затрат. Однако любой факт хозяйственной жизни, регистрируемый в системе учета, характеризуется не только соответствующим временным моментом (совершение, признание), но и приписываемой стоимостной характеристикой, которая не всегда может быть очевидна. Не случайно в теории бухгалтерского учета известно и другое, прямо противоположное правило, которое сформулировал известный итальянский бухгалтер Дж. Дзаппа (Gino Zarra, 1879–1960): «Доходы фирмы очевидны, а затраты сомнительны». Это правило относится к оценке прибыли, а логика его такова. Величина дохода обычно постулирована в документе на реализацию продукции и услуг, тогда как величина затрат, соотносимых с этими доходами для исчисления прибыли от операции, не постулирована, а зависит от учетной политики фирмы, тех или иных методов учета (например, ФИФО или ЛИФО), что вносит элемент субъективности и неопределенности при определении этой величины. В приведенных правилах нет никакого противоречия, поскольку первое относится к признанию (например, неважно, каким образом оценена величина потенциальных доходов, но бухгалтер не должен спешить с их признанием, если нет достаточно высокой уверенности в их получении), а второе – к оценке (оценка доходов более очевидна, нежели оценка соответствующих затрат).¹⁷

Выше отмечалось, что более или менее объективное значение предпринимательской прибыли может быть рассчитано лишь для листинговых компаний. Однако и в этом случае можно говорить только об условном ее значении, которое становится реальным лишь, например, в случае реализации соответствующих ценных бумаг, подтверждающих право собственности в отношении данной фирмы. Иными словами, предпринимательская прибыль хороша, но в контексте рутинной практической деятельности хозяйствующих субъектов этот индикатор не применим (относительно ориентации на оценки капитала, предоставляемые профессиональными оценщиками, рассчитывать вообще не приходится в силу многих обстоятельств, в том числе и вполне возможной мотивированной ангажируемости последних).

В подтверждение тезиса о принципиальной непротиворечивости предпринимательской и бухгалтерской прибылей можно привести и тот факт, что в условиях простых форм организации предпринимательской деятельности, т. е. до появления корпоративной собственности, именно предпринимательский подход использовался хозяином предприятия или нанятым им бухгалтером для расчета конечного финансового результата – по итогам составления инвентариума (аналога инвентарной описи или баланса) выводилась прибыль как результат изменения капитала собственника по итогам прошедшего года.¹⁸ В России подобные инвентариумы были известны уже в конце XVIII в. и использовались с различными целями: а) информирование купца о состоянии дел в его хозяйстве; б) в качестве основания для заведения новых книг в случае смены собственника; в) удостоверение фактической величины имущества купца, доступного кредиторам в случае его банкротства; г) выведение финансового результата и величины совокупного капитала собственника; д) формирование основы систематизированной и агрегированной информационной базы, потенциально пригодной для анализа, и др.¹⁹ Определения доходов и расходов в современных бухгалтерских регулятивах в концептуальном плане также основываются на изменениях капитала собственника.²⁰

Подводя итог приведенным выше рассуждениям, можно сделать следующий очевидный вывод: первый подход к определению прибыли является сугубо теоретическим и вряд ли имеет практическое приложение; второй подход с определенной условностью приложим к листинговым компаниям; третий подход может быть распространен на любые организационно-правовые формы ведения бизнеса. Иными словами, в практической плоскости наиболее реалистичен бухгалтерский подход. Именно в рамках этого подхода удается установить достаточно единообразные, объективные, верифицируемые и недорогие в реализации алгоритмы и методики расчета прибыли. Более того, из самой сути бухгалтерского подхода видно, что, идентифицируя те или иные наборы сопоставляемых доходов и расходов (затрат), можно на регулярной основе рассчитывать различные показатели прибыли. Это предопределяется тем обстоятельством, что упомянутые показатели различаются целевым предназначением – те или иные группы лиц, имеющих отношение к данному хозяйствующему субъекту, могут выделять для себя в качестве приоритетных те или иные показатели прибыли. Так, совершенно очевидно, что для налоговых органов, представляющих интересы государства, важна правильность исчисления налогооблагаемой прибыли, тогда как для держателей привилегированных акций, вероятно, больший интерес представляет прибыль чистая, которая олицетворяется ими с источником начисления и выплаты дивидендов. Более подробно о видах прибыли, идентифицируемых в рамках бухгалтерского подхода, можно ознакомиться по другим работам авторов статьи.²¹

¹ Подробнее см.: К о в а л е в В. В. Введение в финансовый менеджмент. М.: «Финансы и статистика», 1999. С. 31–36.

² См., напр.: Van Horne J. C., Wachowicz J. M. Fundamentals of Financial Management, 8-th ed. Prentice Hall, Inc., 1992. P. 4–5.

³ Бергс Т., Гриффитс Дж. Пищеуридер не хочет делать быструю прибыль на быстрых автомобилях // Ведомости. 2001. 24 окт. С. А5.

⁴ Ross S. A., Westerfield R. W., Jaffe J. F. Corporate Finance, 3-rd ed. Irwin, 1993. P. 44.

⁵ Underdown B., Taylor P. Accounting Theory and Policy Making. Butterworth-Heinemann Ltd. Oxford, 1991. P. 126.

⁶ Цит. по: Hendriksen E. S. Accounting Theory, 4-th ed. Richard D. Irwin, Inc., 1982. P. 143–144.

⁷ См., напр.: Газман В. Д. Финансовый лизинг: Учеб. пособие. М.: «ГУ ВШЭ», 2003. С. 39–62.

⁸ См., напр.: Леву Н., Сагнат М. Capital Investment and Financial Decisions: 3-rd ed. Prentice Hall, 1986. P. 167–169; Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ.; Под ред. Я. В. Соколова. М.: «Финансы и статистика», 1997. С. 203–231. – Заметим, что число различных описаний в научной и учебной литературе, именуемых как «теория прибыли», «концепция прибыли», достаточно велико. Так, Хендриксен и Ван Бреда предпочитают пользоваться понятием «концепция прибыли» и обособляют, в частности, три концепции: синтаксическую, семантическую и прагматическую. В одном из наиболее популярных отечественных учебников по экономике можно видеть такие понятия, как «теория инновационной прибыли», «теория компенсаторной прибыли», «теория монопольной прибыли» и др. (см.: Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. / Под ред. А. С. Булатова. М.: «Экономистъ». 2004. С. 77–78). Разбор существенного наполнения упомянутых теорий и концепций представляет собой тему отдельной статьи. Эволюция взглядов западных ученых, работающих в области экономической теории, на концепцию и теорию прибыли приведена в работе: Уэстон Дж. Ф. Концепция и теория прибыли: новый взгляд на проблему // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3 / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: «Экономическая школа», 2000. С. 449–485.

⁹ Подробнее об этих видах учета см.: Соколов Я. В. Основы теории бухгалтерского учета. М.: «Финансы и статистика», 2000. С. 423–434.

¹⁰ Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2 т. / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: «Экономическая школа», 1994 (Т. 1), 1997 (Т. 2). Т. 1. С. 318.

¹¹ Экономика: Учебник. 3-е изд., перераб. и доп. С. 77–78.

¹² Иохин В. Я. Экономическая теория: Учебник. М.: «Экономистъ». 2004. С. 393.

¹³ Зубко Н. М., Зубко А. Н. Экономическая теория. Ростов н/Д, 2002. С. 162.

¹⁴ Борисов Е. Ф. Экономическая теория: Учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: «Проспект», 2005. С. 300.

¹⁵ Логика расчета бухгалтерской прибыли приведена в работе: Международные стандарты финансовой отчетности. М.: «Аскери», 1999. С. 27–61. Виды доходов и затрат (расходов), принимаемые во внимание при расчете бухгалтерской прибыли (обращаем внимание читателя: бухгалтерской, но не налоговой!) для российских предприятий, регулируются двумя основными документами, называемыми положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ): «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Различия между экономической прибылью и бухгалтерской прибылью идентифицируются и/или анализируются в ряде работ; упомянем, в частности, о следующих: Гальперин В. М., Игнатьев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика. Т. 1. С. 318–319; Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф. Теория бухгалтерского учета: С. 208–210; Иохин В. Я. Экономическая теория. С. 393.

¹⁶ Подробнее см.: Ковалев В. В. Финансовый анализ: методы и процедуры. М.: «Финансы и статистика», 2001. С. 367–374.

¹⁷ Подробнее о постулатах и принципах бухгалтерского учета см.: Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: «Финансы и статистика», 2004. С. 166–182.

¹⁸ Наставление необходимо-нужное для российских купцов, а более для молодых людей. М., 1788.

¹⁹ Подробнее о роли инвентариумов и балансов в контексте оценки финансовой деятельности фирмы см.: Ковалев В. В. Балансоведение и экономический анализ в работах российских ученых // Бухгалтерский учет в Санкт-Петербурге. 1703–2003 / Под ред. Я. В. Соколова. СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2003; Ковалев В. В., Ковалев В. И. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности. (Основы балансоведения). 2-е изд., перераб. и доп. М.: Изд-во «Проспект», 2005.

²⁰ Международные стандарты финансовой отчетности. С. 50–51.

²¹ Ковалев В. В., Ковалев В. И. Словарь-справочник по учету, анализу и финансовому менеджменту. М.: «Финансы и статистика», 2005; Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: «Финансы и статистика», 2004.

Статья поступила в редакцию 24 марта 2005 г.