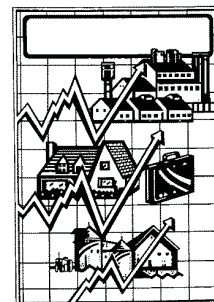


РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ И ПОТРЕБЛЕНИЕ



И.В. ЩИТНИКОВА

ПОКАЗАТЕЛИ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Актуальность исследования формирования прибыли от реализации обусловлена введением с 01.01. 2008 г. в состав показателей прибыли, характеризующих эффективность работы предприятий, нового показателя «Валовая прибыль». Последняя используется в аналитической практике организаций стран с развитой рыночной экономикой, стран СНГ и предусмотрена Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). Порядок расчета валовой прибыли предприятий в финансовой отчетности стран СНГ идентичен расчету, предусмотренному МСФО (табл. 1). Как видно из табл. 1, во всех странах СНГ порядок формирования валовой прибыли отличается от расчета прибыли (убытка) от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Отличие состоит в том, что при определении прибыли (убытка) от реализации товаров, продукции, работ, услуг из выручки без налогов и платежей (пункт 3, гр.1; пункт 1, гр.2; пункт 5, гр.3; пункт 1, гр.4; пункт 1, гр.5 табл.1) вычитаются как себестоимость, сформированная по условно-переменным затратам (пункты 4, 2, 6, 2, 2 соответствующих граф в табл.1), так и условно-постоянные расходы (пункты 6, 7; 4, 5; 9, 10, 11; 5, 6, 7; 5, 6, 7 соответствующих граф табл.1). При расчете валовой прибыли из выручки от реализации без налогов и платежей вычитается только себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг, сформированная по условно-переменным затратам, в состав которых не включены условно-постоянные расходы (управленческие расходы и расходы на реализацию). Они выделены отдельными статьями как условно-постоянные. Поэтому валовая прибыль больше прибыли от реализации товаров, продукции, работ, услуг на величину так называемых условно-постоянных расходов. В состав этих расходов в промышленных организациях стран СНГ включаются:

в Республике Беларусь и России — управленческие расходы и расходы на реализацию (гр. 1, 2 табл. 1);

в Украине — иные операционные доходы, административные расходы, расходы на сбыт, иные операционные расходы (гр. 3, табл. 1);

в Казахстане — другие операционные доходы, коммерческие расходы, общие и административные расходы, другие операционные расходы (гр. 4, табл. 1);

в МСФО — прочие операционные доходы, коммерческие расходы, административные расходы (управленческие расходы), прочие операционные расходы (гр. 5, табл. 1).

Ирина Владимировна ЩИТНИКОВА, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики промышленных предприятий Белорусского государственного экономического университета.

Таблица 1. Формирование валовой прибыли и прибыли от реализации (основной, операционной деятельности) в организациях стран СНГ, МСФО, 2009 г.

Республика Беларусь	Российская Федерация	Украина	Казахстан	Международный стандарт финансовой отчетности МСФО 1 «Представление финансовой отчетности» (метод по «себестоимости продаж»)
<p>I. Доходы и расходы по видам деятельности</p> <p>1. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг</p> <p>2. Налоги и сборы, включаемые в выручку от реализации товаров, продукции, работ, услуг</p> <p>3. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налогов и сборов из выручки (п.1 – п.2) В том числе: бюджетные субсидии на покрытие разницы в ценах и тарифах</p> <p>4. Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг</p> <p>5. Валовая прибыль (п.3 – п.4)</p> <p>6. Управленческие расходы</p> <p>7. Расходы на реализацию</p> <p>8. Прибыль (убыток) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (п.3 – п.4 – п.6 – п.7)</p>	<p>I. Доходы и расходы по обычным видам деятельности</p> <p>1. Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей)</p> <p>2. Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг</p> <p>3. Валовая прибыль (п.1 – п.2)</p> <p>4. Коммерческие расходы</p> <p>5. Управленческие расходы</p> <p>6. Прибыль(убыток) от продаж (п.3 – п.4 – п.5)</p>	<p>I. Финансовый результат</p> <p>1. Доход (выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг)</p> <p>2. НДС</p> <p>3. Акцизный сбор</p> <p>4. Иные отчисления из дохода</p> <p>5. Чистый доход (выручка) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) (п.1 – п.2 – п.3 – п.4)</p> <p>6. Себестоимость реализованной продукции (товаров, работ, услуг)</p> <p>7. Валовая прибыль (убыток) (п.5 – п.6)</p> <p>8. Иные операционные доходы</p> <p>9. Административные расходы</p> <p>10. Расходы на сбыт</p> <p>11. Иные операционные расходы</p> <p>12. Финансовый результат от операционной деятельности: прибыль (убыток) (п.7 + п.8 – п.9 – п.10 – п.11)</p> <p>8. Результаты от операционной деятельности: прибыль (убыток)</p>	<p>1. Чистые продажи</p> <p>2. Себестоимость продаж</p> <p>3. Валовая прибыль (убыток)</p> <p>4. Другие операционные доходы</p> <p>5. Коммерческие расходы</p> <p>6. Общие и административные расходы</p> <p>7. Другие операционные расходы</p> <p>8. Прибыль от основной (операционной) деятельности (п.3 + п.4 – п.5 – п.6 – п.7)</p>	<p>1. Выручка (общий доход от реализации)</p> <p>2. Себестоимость реализации</p> <p>3. Валовая прибыль (п.1 – п.2)</p> <p>4. Прочие операционные доходы</p> <p>5. Затраты на распространение (коммерческие расходы)</p> <p>6. Административные расходы (управленческие расходы)</p> <p>7. Прочие операционные расходы</p> <p>8. Прибыль от основной (операционной) деятельности (п.3 + п.4 – п.5 – п.6 – п.7)</p>

Проведенное исследование показало, что удельный вес валовой прибыли в выручке от реализации продукции, работ и услуг на промышленных предприятиях Республики Беларусь в 2008–2009 гг. в среднем составлял 9–17 %.

Валовая прибыль превышает прибыль от реализации и общую прибыль организации в указанный период на многих промышленных предприятиях Беларуси на 10–20 % и более. Аналогичное положение и в других странах СНГ. Поэтому не считается с этим показателем при оценке стоимости предприятия и эффективности его функционирования в системе бизнес-планирования неправильно.

Новый методологический подход к формированию валовой прибыли состоит в том, что так называемые условно-постоянные расходы не включаются в состав себестоимости реализованных товаров, продукции, работ, услуг, а выделяются отдельными статьями затрат на производство и реализацию продукции. Такой подход требует научного обоснования и осуществления нескольких принципов:

во-первых, требуется единый подход к формированию понятия «валовая прибыль» в системе показателей финансовых результатов как при планировании, так и в учетно-аналитической практике;

во-вторых, для использования первого принципа необходимо обеспечить единство слагаемых затрат, включаемых в себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг по прямым переменным затратам и по условно-постоянным расходам при определении валовой прибыли. Именно от формирования названных двух видов затрат и будет зависеть величина валовой прибыли. Отсутствие данных принципов не позволяет учитывать этот показатель при оценке стоимости промышленных предприятий доходным методом [1], учитывать в статистической форме отчетности по финансовым результатам (гр. 4, табл.2). В системе бизнес-планирования показатель «Валовая прибыль» и вовсе отсутствует. Вместо валовой прибыли используется показатель «Маржинальная (переменная) прибыль» ([2] и табл. 2).

Как видно из табл. 2, показатель валовой прибыли отсутствует. Причина неиспользования валовой прибыли при оценке предприятия в бизнес-планировании состоит, в первую очередь, в отсутствии раскрытия экономического содержания самого понятия «валовая прибыль».

В нормативных документах стран СНГ нет каких-либо определений понятия «валовая прибыль», так же как и понятия «маржинальная (переменная) прибыль».

В отличие от методики расчета валовой прибыли (Валовая прибыль = Выручка от реализации – Налоги и платежи – Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ и услуг) валовая прибыль в специальной экономической литературе рассматривается как «...разница между выручкой предприятия, предпринимателя от продажи товаров и затратами на их производство, исчисленная до вычета налога на прибыль» [3, 56] <...> «Различают полную, общую прибыль, называемую валовой (балансовой); чистую прибыль, остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений» [3, 328]. Здесь приводится порядок расчета общей величины прибыли до налогообложения, которую и приравнивают к валовой прибыли.

Дефиниция понятия «валовая прибыль» отсутствует.

В Новой экономической энциклопедии Е.Е.Румянцевой отмечено, что «*валовая прибыль*» (gross margins) — часть валового дохода организации, которая остается у нее после вычета всех расходов; определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Операционная прибыль (операционный убыток) (operation profit (loss) — валовая прибыль за вычетом издержек на продажу, общих и административных расходов, расходов на рекламу» [4, 407].

Таблица 2. Показатели валовой прибыли от реализации продукции, товаров, работ и услуг организаций Республики Беларусь в нормативных документах 2008—2009 гг.

Инструкция по оценке предприятий как имущественных комплексов (бизнеса) [1]	Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов [2]	Форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках» организаций Республики Беларусь, 2009 г. (утв. постановлением М-ва финансов Респ. Беларусь 14.02. 2008 г. № 19)	Статистическая форма № 12 (прибыль) «Отчет о финансовых результатах» организаций Республики Беларусь (утв. постановлением М-ва статистики и анализа Респ. Беларусь 29.08.2008 г., № 142 (в ред. постановления Минстата от 12.05. 2009 г. № 41))
<i>Валовая прибыль отсутствует</i>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выручка от реализации продукции 2. Налоги, сборы, платежи, включаемые в выручку от реализации продукции 3. Выручка от реализации продукции (за минусом НДС, акцизов и иных обязательных платежей) (п. 1 – п. 2) 4. Условно-переменные издержки (п. 2.1 табл. 4–9 «Правил... ») 5. Маржинальная (переменная) прибыль (п. 3 – п. 4) 6. Условно-постоянные издержки (п. 2.2 табл. 4–9 «Правил... ») 7. Прибыль (убыток) от реализации (п. 3 – п. 4 – п. 6) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг 2. Налоги и сборы, включаемые в выручку от реализации товаров, продукции, работ, услуг 3. Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налогов и сборов из выручки (п. 1 – п. 2) В том числе: бюджетные субсидии на покрытие разницы в ценах и тарифах 4. Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг 5. <i>Валовая прибыль (п. 3 – п. 4)</i> 6. Управленческая расходы 7. Расходы на реализацию 8. Прибыль (убыток) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (п. 3 – п. 4 – п. 6 – п. 7) 	<i>Валовая прибыль отсутствует</i>

В этом определении вместо раскрытия понятия «валовая прибыль» также излагается порядок расчета общей величины прибыли организации до налогообложения. В обоих случаях в этих методиках расчета так называемой валовой прибыли нет ничего общего с методиками расчета данного показателя в отчете о прибылях и убытках организаций стран СНГ (табл. 1).

В Большом экономическом словаре под редакцией А.Н. Азрилияна также излагается порядок исчисления валовой прибыли за определенный период: «Прибыль валовая — вся сумма прибыли предприятий до вычетов и отчислений» [5, 407]. Здесь также излагается порядок формирования общей величины прибыли организации за определенный период до ее налогообложения. Валовая прибыль приравнивается ко всей величине прибыли до вычетов из нее налогов и платежей.

В системе бизнес-планирования рекомендуется вместо понятия «валовая прибыль» использовать понятие «маржинальная (переменная) прибыль» (табл. 2). Методика расчета маржинальной (переменной) прибыли идентична методике расчета валовой прибыли, формируемой как разница между выручкой от реализации без налогов и платежей и условно-переменными затратами (табл. 1; 2). *Маржинальная (переменная) прибыль* = Выручка от реализации продукции, работ и услуг без налогов и платежей — Условно-переменные затраты = *Валовая прибыль* (табл. 1; 2) = Выручка от реализации продукции, работ, услуг — Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг (без расходов на управление и реализацию). Другими словами: условно-переменные затраты равны себестоимости реализованной продукции, работ и услуг. Следовательно, маржинальная (переменная) прибыль (табл. 2) равняется валовой прибыли (табл. 1). Поэтому и в бизнес-планировании, и в учетно-аналитической практике, и при оценке стоимости предприятий при формировании валовой (переменной) прибыли целесообразно использовать в качестве вычитаемых затрат из выручки от реализации без налогов и платежей единый показатель — или себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг, или условно-переменные затраты. Вместе с тем использовать понятие «маржинальная (переменная) прибыль» вряд ли правомерно, так как этот термин применяется в следующих значениях:

- 1) точка зрения, позиция, принцип анализа процессов, явлений на основе предельных величин;
- 2) пребывание в предельном состоянии, т.е. на грани.

Маржинальная выручка — прирост прибыли за счет реализации дополнительной единицы товара [6, 347]. Поэтому целесообразно использовать понятие «маржинальная (переменная) прибыль» вместо понятия «валовая прибыль». Во-первых, понятие «маржинальная прибыль» не соответствует понятию «переменная прибыль», так как исходя из определения маржинальный доход (прибыль) характеризует предельную величину прибыли при заданных параметрах условно-постоянных расходов. Назначение этого показателя совсем иное. Во-вторых, переменная прибыль означает ее изменение от переменной части затрат на производство и реализацию продукции.

Это соответствует формированию показателя «Валовая прибыль» по МСФО при составлении отчета о прибылях и убытках в соответствии с методом определения затрат по функциональному назначению, т.е. по функциональной роли каждого вида затрат при формировании себестоимости произведенных и реализованных товаров, продукции, работ, услуг. Так, затраты по сырью, материалам, топливу, полуфабрикатам и другие переносят стоимость на конкретную изготовленную продукцию прямо пропорционально ее количеству. В соответствии с этим критерием производится и оплата труда производственным рабочим. Управленческие расходы и расходы на реализацию по своей функциональной роли отнесены в отдельную группу затрат при организации производственного про-

цесса. Поэтому в МСФО и выделяется себестоимость реализованной продукции по прямым затратам отдельно от расходов на управление и расходов на реализацию. Последние не включаются в себестоимость продаж.

Формирование валовой прибыли и убытков в соответствии с МСФО по функциональному назначению затрат приведено ниже:

1. Выручка без налогов и платежи из выручки;
2. Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг (продаж);
3. *Валовая прибыль* (п. 1 – п. 2);
4. Расходы на реализацию;
5. Управленческие расходы;
6. Прочие операционные расходы;
7. Прибыль от операционной деятельности (п. 3 + п. 4 – п. 5 – п. 6 – п. 7).

С учетом единства методики формирования переменной прибыли в системе планирования и методики расчета валовой прибыли в финансовой отчетности организаций стран СНГ и МСФО целесообразно и в системе планирования, и в финансовой отчетности использовать единое понятие «валовая прибыль», «переменная прибыль» или «маржинальная прибыль». Если исходить из общепринятого определения маржинального дохода как превышения выручки от продаж над совокупными издержками, относящимися к определенному уровню продаж, то вряд ли это соответствует понятию «переменная прибыль». Поэтому нецелесообразно использовать это понятие как идентичное понятиям «валовая прибыль» или «переменная прибыль». Правильнее связывать его с переменными и условно-постоянными затратами при формировании себестоимости произведенной и реализованной продукции, так как расчетный показатель «валовая прибыль» играет важную роль не только при оценке финансового состояния организации, но, в первую очередь, используется для управления затратами. В случае признания управленческих расходов на производство и реализацию продукции в себестоимости проданных товаров, продукции, работ и услуг в качестве затрат, последние включаются в себестоимость произведенной и реализованной продукции независимо от функциональной роли в процессе производства и принимают участие в формировании полных затрат. Новым моментом является то, что в состав этой статьи не включаются не только общехозяйственные, но и общепроизводственные расходы. Последние отражаются по ст. «Управленческие расходы». Отдельно отражаются и расходы на реализацию.

Поскольку необходимо разграничивать затраты при формировании себестоимости по критерию их участия в процессе производства продукции, товаров, работ и услуг, Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции, затраты классифицируются на две группы. *Первая группа затрат* – затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг) 2008 г., обусловленные технологией и организацией производства, включая материальные затраты и затраты на оплату труда работников, занятых производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, затраты по контролю производственных процессов и качества выпускаемой продукции, сопровождению и гарантийному обслуживанию продукции и устранению недостатков, выявленных в процессе эксплуатации, и др. *Вторая группа затрат* – затраты, связанные с управлением производством, в том числе: содержание работников аппарата управления организации и его структурных подразделений, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, включая затраты на содержание служебного легкового автотранспорта и компенсации в соответствии с законодательством за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей, приобретение проездных билетов на транспорт общего пользования для работников, работа

которых носит разъездной и подвижной характер, если эти работники на время выполнения служебных обязанностей не обеспечиваются транспортом и др.

Правилами по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов условно-переменные затраты по сырью, материалам, комплектующим, полуфабрикатам, топливно-энергетическим затратам рассчитываются исходя из норм расхода на выпуск продукции за вычетом возвратных отходов с добавлением НДС. При определении условно-переменных трудовых затрат в себестоимости произведенной и реализованной продукции учитывается основная и дополнительная заработная плата производственных рабочих и отчисления на социальные нужды. При расчете общей величины затрат на производство и затрат на топливно-энергетические ресурсы, на оплату труда отдельной строкой выделяются условно-переменные и условно-постоянные затраты [5, 29–31, 34–35]. Расчет затрат на сырье и материалы производится отдельно как условно-переменные затраты [5, 28–29].

Изложенное выше позволяет сделать вывод, что при расчете валовой, или так называемой переменной прибыли целесообразно использовать не понятие «себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг», а понятие «производственная себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг» как затраты, включаемые в себестоимость по нормам, прямые переменные, материальные и трудовые затраты, предусмотренные технологией производства и выделяемые при планировании затрат в отдельную группу. Это повысит уровень управления затратами на производство и реализацию продукции и обеспечит единый подход к формированию затрат по ст. «Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг» как в форме 2 «Отчет о прибылях и убытках», так и в системе планирования затрат на производство. В случае подхода к формированию производственной себестоимости реализованной продукции при исчислении (переменной) валовой прибыли понятие «валовая прибыль» себя оправдывает, так как на эту прибыль влияют только производственные переменные затраты, определяемые по нормам в соответствии с технологией производства продукции без затрат на организацию и обслуживание производства. Так называемые условно-постоянные расходы могут покрываться за счет валовой прибыли после уплаты налогов и платежей из нее. Поэтому при оценке стоимости предприятия валовая прибыль должна учитываться как один из вариантов чистого дисконтированного дохода. Показатель «Валовая прибыль» чаще прогнозируется не только при оценке стоимости предприятий, но и как обобщающий показатель эффективности его функционирования, так как основным фактором изменения валовой прибыли являются прямые переменные затраты (производственная себестоимость) реализованной продукции, входящие неотделимо в ее состав.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Инструкция по оценке предприятий как имущественных комплексов (бизнеса): утв. постановлением Госкомитета по имуществу Респ. Беларусь 09.09.08. □ 70. — Минск: Дикта, 2009.
2. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: в ред. постановления М-ва экономики Респ. Беларусь от 07.12. 2007 г. □ 214 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Юрспектр». — Минск, 2009.
3. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2008.
4. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. — М.: ИНФРА-М, 2005.
5. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. — 8-е изд. — М.: Ин-т новой экономики, 2008.
6. Большая экономическая энциклопедия / под ред. Т.П. Варламова. — М.: Эксмо, 2007.

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.
 □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□. □□□□□□□□.