

---

## *ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В ОЦЕНКЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ*

---

Одним из основных объектов, которым управляет финансовый менеджер на современном предприятии, является прибыль. Экономическое ее содержание заключается не столько во внешнем проявлении, сколько во внутренней сущности, а формы проявления — в степени развитости товарного хозяйства.

С точки зрения бухгалтерского учета прибыль складывается из двух составляющих. Первый компонент — доход от обычной (повседневной) хозяйственной деятельности предприятия (определяется как разность между валовыми доходами от реализации и затратами по производству и реализации). При этом на величину прибыли от хозяйственной деятельности влияет соответствующая методика исчисления издержек, затрат на содержание персонала, оценки стоимости основных средств, запасов и других составляющих.

Второй компонент — потенциальная прибыль (доход от владения ценными бумагами, долговыми обязательствами и материальными ценностями). Разновидностью потенциального выступает чрезвычайный доход, который складывается из дохода от реализации активов, безнадежных финансовых обязательств, резервов.

В систему прибылей и доходов отечественного коммерческого предприятия в соответствии с принятой методикой их исчисления входят, кроме прибыли от реализации, прибыль от прочей деятельности, доходы (за минусом расходов) от вне-реализационных операций.

Методика исчисления прибыли за рубежом несколько отличается от применяемой в отечественной практике, что обусловлено различиями в формах собственности, учете, отчетности. Зарубежные фирмы прибыль за отчетный период определяют как разность стоимости чистых активов на начало и конец периода. Чистые активы подсчитываются вычитанием из общей стоимости активов фирмы (недвижимости, машин и оборудования, запасов, долговых требований, ценных бумаг в портфеле) стоимости долгов третьим лицам (т.е. тем, кто не входит в число владельцев компании), суммы среднесрочной, долгосрочной и краткосрочной задолженности поставщикам и прочим кредиторам. Из полученной разности вычитают дополнительные взносы владельцев компании или прибавляют к ней сумму выплаченных им возмещений.

Методику определения прибыли предприятия в отечественной практике хозяйствования можно исследовать с помощью рис. 1.

Таким образом, рассчитывая прибыль предприятия, понятие “чистые активы” в отечественной практике хозяйствования не применяются.

В экономической теории и практике в зависимости от метода исчисления оперируют следующими понятиями (видами) прибыли: экономическая; бухгалтерская; прибыль от реализации; балансовая; чистая; номинальная; реальная; минимальная; нормальная (удовлетворительная); максимальная; целевая; недополученная; допустимая; нераспределенная (накопительная); облагаемая и необлагаемая налогами; остающаяся в распоряжении предприятия и др.

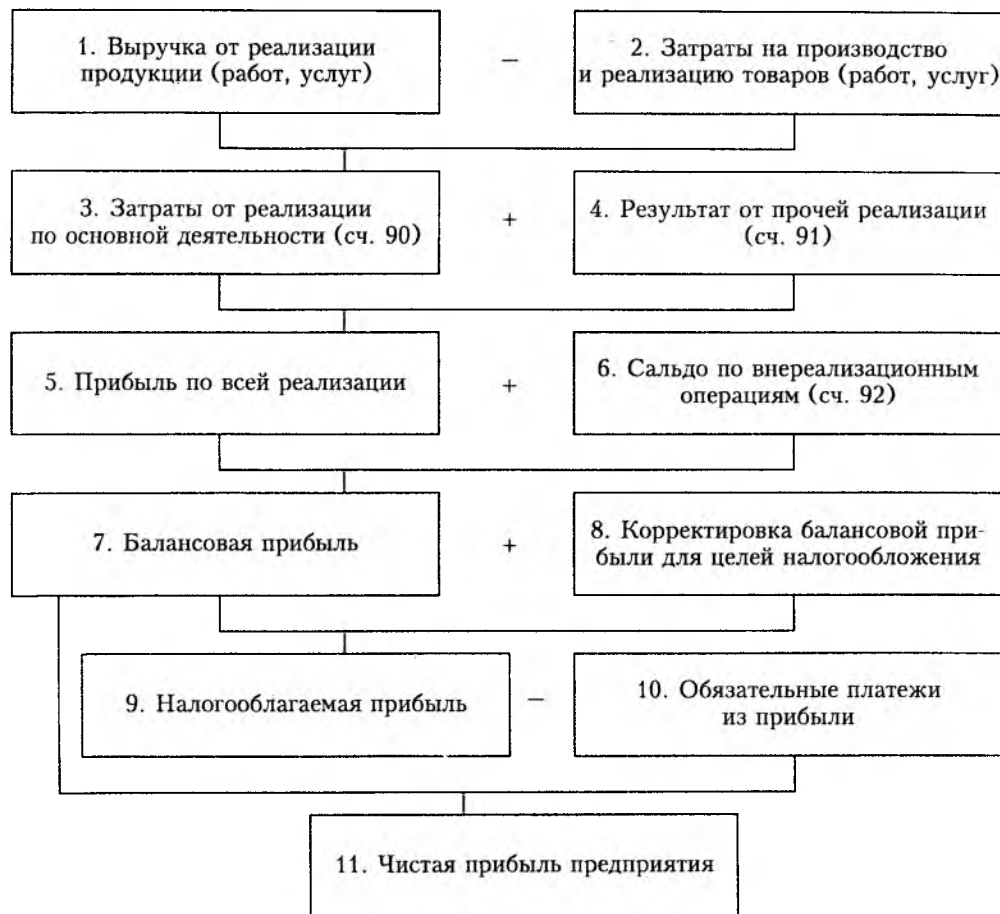


Рис. 1. Модель формирования и распределения финансовых результатов деятельности предприятия

*Экономическая прибыль* — разность между полученной выручкой (валовыми доходами) и экономическими издержками (явные + неявные).

*Бухгалтерская прибыль* — разность между полученной выручкой (валовыми доходами) и бухгалтерскими (явными) издержками, тождественна прибылям балансовой и от реализации продукции.

*Прибыль от реализации продукции (работ, услуг)* определяется как разность между валовыми доходами от реализации и затратами на производство и реализацию продукта основной деятельности предприятия.

*Балансовая* включает прибыль от реализации и других видов деятельности, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. В зарубежной практике исчисляют чистую балансовую прибыль (ЧБП) после вычета налогов, но до ее распределения на дивиденды и отчисления в резервные фонды.

*Чистая прибыль* — валовая прибыль, которая не учитывает обесценивание капитала за вычетом затраченных средств, в том числе предназначенных на восстановление полностью использованной (самортизированной) части капитала. Чистая прибыль в отечественной практике определяется как разность между балансовой прибылью и налогами, выплачиваемыми предприятием из балансовой прибыли.

*Номинальная прибыль* характеризует фактически полученный ее размер.

*Реальная* — это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции, характеризует покупательную способность предприятия.

Минимальная, нормальная, целевая и максимальная прибыли связаны с планируемым объемом деятельности, достижение каждой из них означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безубыточности, прибыльности (соответственно).

*Минимальной* считается такая прибыль ( $\Pi_{\min}$ ), которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал:

$$\Pi_{\min} = K \cdot MPP / (100 - C_{\Pi}), \quad (1)$$

где  $K$  — величина вложенного капитала;  $MPP$  — минимальный уровень рентабельности;  $C_{\Pi}$  — ставка налога на прибыль в соответствии с действующим законодательством.

Под *целевой* понимается прибыль, остающаяся после уплаты налогов и соответствующая потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

*Нормальная прибыль* соответствует средней норме прибыли на капитал (НПК):

$$\Pi_{\text{н}} = K \cdot \text{НПК} / (100 - C_{\Pi}). \quad (2)$$

Под *нормальной* прибылью понимается минимальное вознаграждение предпринимателю (инвестору), удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая прибыль ниже нормальной, то капитал перетекает в другую сферу. Однако заслуживает внимания тот факт, что если спрос на продукцию (работы, услуги) малоприбыльной отрасли постоянен, тогда с течением времени перелив капитала приведет к росту ее прибыльности, и тогда вновь вложенный капитал сможет получить нормальный объем прибыли. Если же отрасль заведомо высокоприбыльна, то в нее устремляется значительный поток капиталов, и данное обстоятельство приводит к уменьшению размеров получаемых прибылей.

*Максимальная прибыль* является основной целевой установкой для частного капитала, ориентированного на достижение притока денежных средств в определенные периоды. Максимальная прибыль достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам.

*Недополученная прибыль (прибыль упущенных возможностей)* — денежные доходы, которые могло бы получить предприятие при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов.

*Допустимая прибыль* зависит от степени признания государством, предприятием и соответствующим законодательством необходимости получения прибыли (для принятия бюджета) и от методов негосударственного регулирования.

*Нераспределенная (накопительная) прибыль* — часть чистой прибыли за вычетом включенных дивидендов, аналогичных отчислений, резервного фонда. Она используется в хозяйственных дальнейших операциях, т.е. реинвестируется.

*Налогооблагаемая прибыль* — та часть прибыли, которая в соответствии с действующим налоговым законодательством подлежит обложению налогом:

$$\text{НП} = \text{Н}_{\text{облП}} \cdot C_{\Pi} / 100, \quad (3)$$

где  $\text{НП}$  — сумма налога на прибыль;  $\text{Н}_{\text{облП}}$  — размер налогооблагаемой прибыли;  $C_{\Pi}$  — ставка налога на прибыль, выраженная в процентах.

Государство через систему налоговых льгот может предусмотреть возможность освобождения части прибыли от обложения. При этом освобожденная от налогообложения прибыль направляется на цели, предусмотренные условиями льготирования.

*Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия*, представляет чистую прибыль за вычетом налогов и отчислений из чистой прибыли. В процессе практического управления финансами предприятий необходимо четко отметить тот набор субъектов экономических отношений, которые наиболее заинтересованы (прямо или косвенно) в качественной и количественной оценке эффективности производства (рис. 2). В последнее время появился специальный термин “Стэйкхолдерс”, который как раз и обозначает эту группу лиц.

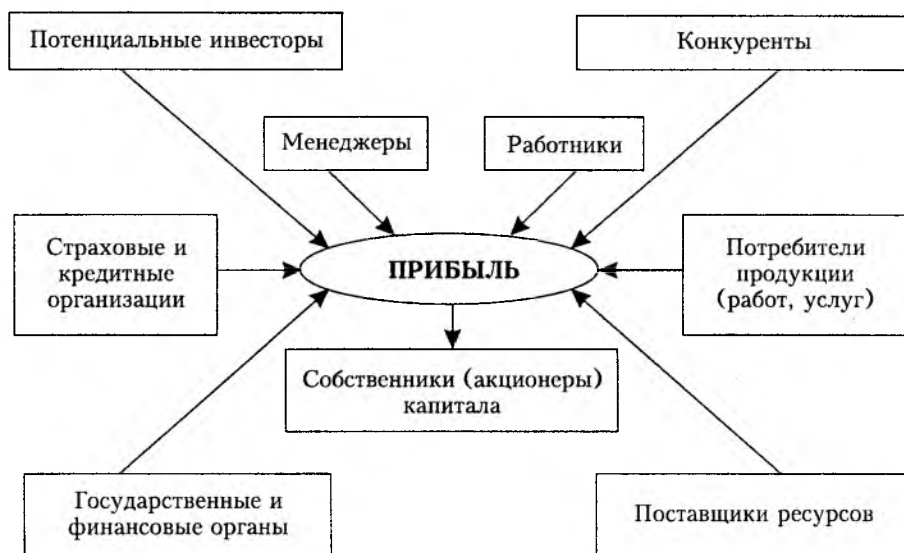


Рис. 2. Основные субъекты, оценивающие уровень и динамику прибыли предприятия

Для субъектов внутренней и внешней среды наиболее важен размер прибыли. На основе полученных данных каждая из сторон определяет для себя степень заинтересованности в деятельности субъекта хозяйствования.

Для субъектов внутренней среды размер прибыли свидетельствует об эффективном управлении финансами предприятия, о правильности принимаемых решений, связанных с дальнейшим развитием предприятия, а также о степени удовлетворения личных интересов при участии в распределении прибылей.

Для внешнего окружения размер прибыли позволяет установить следующее: эффективность управления предприятием (в целом) и финансами (в частности); стоимость предприятия в рыночной среде; отдачу от вложенного капитала или доход на капитал; уровень ценообразования (высокая норма прибыли может свидетельствовать о монопольном положении предприятия на рынке, что не говорит об эффективности производства); степень подверженности рискам и др.

Отдельно следует, что собственники (акционеры) могут составлять как внутреннюю, так и внешнюю среду предприятия, поскольку могут влиять на процесс управления предприятием, а также не участвовать в принятии управленческих решений.

Для оценки эффективности работы коммерческого предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку ее наличие еще не означает, что предприятие работает хорошо. Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия, проекта. Следует заметить, что разные коммерческие предприятия имеют разные: сумму прибыли, объемы продаж, затраты. Поэтому для определения эффективности произведенных затрат необходимо использовать относительный показатель — *уровень рентабельности*.

Прибыль и рентабельность — тесно взаимосвязанные понятия, но не тождественные по аналитическим возможностям. Рентабельность целесообразно рассматривать как объективную экономическую категорию и как количественный и качественный показатель.

Как объективная экономическая категория рентабельность характеризует прибыльность, доходность, финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

В любом определении рентабельность будет означать процентное отношение суммы полученной прибыли к одному из показателей объема реализации, затратам, средней стоимости основных и оборотных средств, фонду оплаты труда и т.д.

Значимость коэффициентов рентабельности в условиях рынка определяется интересом к нему не только работников данного предприятия, но и интересом государства, собственников, кредиторов и заемщиков.

В мировой практике достаточно широко используется система показателей рентабельности (прибыльности) для оценки эффективности работы предприятия, ее текущего положения, для сравнительного анализа привлекательности различных сфер бизнеса. Система показателей рентабельности объединена в три группы, рассчитываемые: 1) на основе прибыли; 2) для оценки отдачи производственных активов; 3) на основе потоков денежных средств.

Первые две группы показателей находят по данным бухгалтерской отчетности о прибылях и убытках. Сюда можно отнести коэффициенты рентабельности: реализации (продаж); продукции (работ, услуг); инвестируемого капитала; собственного капитала; трудовых и материальных ресурсов.

Методика расчета данных коэффициентов основана на применении показателей балансовой, чистой и прибыли от реализации продукции (работ, услуг). Использование показателя чистой прибыли позволяет выявить влияние на рентабельность налоговой системы, методов государственного регулирования деятельности предприятия. Введение в числитель применяемых формул показателя прибыли от реализации позволяет оценить эффективность основной и неосновной деятельности, что важно для обоснования принимаемых решений по направлениям вложения инвестиций.

Показатель рентабельности трудовых ресурсов характеризуется двумя частными показателями: прибылью в расчете на одного работника, прибылью к среднемесячной (среднегодовой) численности и в расчете на 1 р. затрат, связанных с их содержанием (фонд оплаты труда, включая затраты на подготовку кадров, охрану труда и работников).

В странах с развитой рыночной экономикой в качестве показателя рентабельности выступает норма прибыли на вложенный капитал. Его иногда называют коэффициентом прибыли на активы. Он отвечает на вопрос, насколько хорошо работает предприятие, какую прибыль приносят вложенные капиталы. В отечественной аналитической практике такой коэффициент стал рассчитываться сравнительно недавно. Это обстоятельство было вызвано тем, что в нашей стране не в полной мере развит фондовый рынок. С переходом к рыночной экономике показатель рентабельности капитала становится одним из важнейших коэффициентов, характеризующих эффективность использования основных ресурсов предприятия.

Применение прибыли в качестве одного из основных показателей в оценке эффективности деятельности предприятия — сложный процесс, основанный на глубоком знании конъюнктуры рынка, возможностей предприятия, условий и факторов, определяющих конкурентоспособность предприятия, умении предвидеть реальные пути получения высоких доходов.