ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В. В. Ковалев, Вит. В. Ковалев

БУХГАЛТЕРСКАЯ ПРИБЫЛЬ: УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассматривается один из трех наиболее типовых подходов к определению прибыли — бухгалтерский. Исследуется влияние различных групп лиц (государства, инвесторов, контрагентов, менеджеров и др.), заинтересованных в деятельности фирмы, на формирование системы взаимосвязанных показателей прибыли. Сформулированы ключевые тезисы в отношении интерпретации и расчета результатных показателей.

Прибыль — душа капитализма.
Мишель Альбер

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль, без сомнения, является одним из важнейших индикаторов успешности бизнеса; не случайно это понятие входит в число наиболее часто употребляемых в практической деятельности. И здесь мы сталкиваемся с очевидной проблемой — проблемой понятийной и алгоритмической неопределенности и неоднозначности данной категории.[1] Так, если

[1] Уместно отметить, что в данной статье используется довольно много понятий, не имеющих единственно признанной трактовки, причем не все из них сопровождаются достаточно строгими дефинициями. Как известно, в экономике подавляющее большинство категорий взаимосвязанно, а потому при обсуждении той или иной проблематики, как правило, имеет место каскадный эффект — использование в дискуссии очередной категории требует также введения сопряженных с нею категорий и т. д. К сожалению, в рамках данной статьи нет возможности дать детальные и всеобъемлющие дефиниции всех используемых в ней понятий (например, чистые активы, капитал, рентабельность и др.), а потому читателю, желающему более подробно ознакомиться с их авторской трактовкой, рекомендуем обратиться, например, к [Ковалев, Ковалев Вит., 2005б]. Особо подчеркнем, что авторы признают условность и субъективность многих предлагаемых ими определений и ни в коем случае не рассматривают свою точку зрения как единственно возможную.

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

для бухгалтера прибыль есть всего лишь один из источников финансирования активов фирмы, то экономисты и менеджеры (в особенности начинающие) нередко олицетворяют ее с денежными средствами. В этом смысле выражение «приобрести материалы за счет прибыли» понимается экономистами (менеджерами) и бухгалтерами в совершенно различных аспектах.

Сказанное характерно не только для практиков, но и для ученых, представляющих различные области экономической науки, — нередко дискуссии, например, между «чистыми» экономистами и «чистыми» бухгалтерами, оперирующими понятием «прибыль», заканчиваются взаимным непониманием по той простой причине, что и те и другие признают единственно истинной лишь свою трактовку прибыли, напрочь отвергая мнение противоположной стороны. Более того, даже в рамках собственно экономической науки налицо определенный парадокс: с одной стороны, прибыль являет собой одну из самых востребованных экономических категорий, а с другой — изобилия научных исследований по прибыли почему-то не наблюдается. На спорность, неясность и неудовлетворенность разработками в области теории прибыли справедливо указывал еще в середине прошлого века известный американский специалист по неоклассической теории финансов Дж. Ф. Уэстон [Уэстон, 2000, с. 448]. На наш взгляд, без преувеличения можно утверждать, что за минувшие годы ситуация в этой области значимо не изменилась.

В данной статье мы не намерены вдаваться в общетеоретические дискуссии по проблеме прибыли (заинтересованному читателю можно порекомендовать, например, классические работы известных западных экономистов [Найт, 2000; Найт, 2003; Уэстон, 2000]), а ограничимся лишь констатацией следующего общего утверждения. По нашему мнению, с определенной долей условности можно обособить три базовых подхода к идентификации и определению прибыли как одного из основополагающих индикаторов успешности деятельности фирмы: 1) академический, 2) предпринимательский и 3) бухгалтерский (названия условные) (подробнее см.: [Ковалев, Ковалев Вит., 2005а]). Суть первого подхода — в исчислении прибыли с учетом экономически обоснованных доходов и расходов: базовая категория — *прибыль экономическая*, представляющая собой гипотетическую величину, определяемую как разница между доходами фирмы и ее экономическими издержками, предусматривающими учет затрат отвергнутых возможностей (альтернативных затрат).[2] В рамках второго подхода

[2] Напомним, что под экономическими издержками понимается совокупная стоимость других благ, которые можно было бы теоретически приобрести при максимально выгодном использовании имевшихся ресурсов.

прибыль определяется как результат изменения чистых активов фирмы: базовая категория — *прибыль предпринимательская*, понимаемая как изменение рыночной капитализации, т. е. как прирост капитала собственников (за исключением операций по преднамеренному его изменению, например дополнительной эмиссии, выплаты дивидендов и др.), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств.[3] Суть третьего подхода — в исчислении прибыли

[3] Вероятно, уместно упомянуть о том, что учеными и практиками предложены и другие варианты расчета прибыли через рыночные оценки. Так, достаточную известность получила концепция управления стоимостью (ценностью) фирмы (Value Based Management, VBM), в основу которой заложен критерий *добавленной экономической стоимости* (*ценности*) (Economic Value Added, EVA). Эта концепция была предложена Б. Стюартом (G. Bennett Stewart III) в 1991 г. как один из подходов к управлению инвестициями [Stewart III, 1991]. Суть критерия EVA заключается в следующем. Стратегическую основу фирмы составляет капитал, за мобилизацию и использование которого фирма как самостоятельный субъект рыночных отношений должна платить. Платность отношений в контексте источников финансирования выражается категорией средневзвешенной стоимости капитала (WACC). Поскольку существует рынок капитала, то существует и некоторая среднерыночная отдача на инвестируемый капитал. Зная для данной фирмы объем задействованного капитала и среднерыночную норму отдачи, можно рассчитать для нее, условно говоря, «нормальную» прибыль. С этой «нормальной» прибылью можно сравнить прибыль фактическую; разница между ними покажет эффективность работы фирмы в контексте рынка. Это показатель оценки внутрифирменной эффективности, точнее, эффективности работы топ-менеджеров. Известны различные алгоритмы расчета показателя EVA; согласно одному из них, вероятно самому распространенному, EVA представляет собой разность между чистой операционной прибылью, скорректированной на налоговые выплаты, и нормальными затратами капитала. Как несложно заметить, расчет значений компонентов EVA отличается исключительно высокой субъективностью, что значимо снижает аналитическую ценнность этого индикатора. Одной из альтернатив концепции EVA является показатель *добавленная рыночная стоимость (ценность)* (Market Value Added, MVA), рассчитываемый как разница между совокупной рыночной стоимостью фирмы (сумма рыночных оценок капитала собственников и заемного капитала) и совокупной учетной (балансовой) стоимостью фирмы (сумма балансовых оценок капитала собственников и заемного капитала). Основное различие между EVA и MVA заключается в следующем: EVA дает оценку успешности работы с позиции прошлого и настоящего, тогда как MVA — с позиции будущего, поскольку при расчете MVA используются рыночные оценки собственного и заемного капиталов, которые в условиях эффективного рынка устанавливаются на основе оценки ценности ожидаемых в будущем доходов. Кроме того, расчет индикатора MVA гораздо в меньшей степени сопряжен с условностями и сложностями, имеющими место при оценке WACC и компонентов EVA.

как разницы между доходами и затратами (расходами)[4] фирмы, относимыми к отчетному периоду: базовая категория — *прибыль бухгалтерская*.

Первый подход к определению прибыли является сугубо теоретическим и вряд ли имеет практическое приложение; второй — с определенной условностью реализуем в отношении листинговых компаний; третий — может быть распространен на любые организационно-правовые формы ведения бизнеса. С позиции сущностного отображения факторов формирования прибыли, представления счетных алгоритмов и их информационного обеспечения именно последний подход выступает наиболее приемлемым и практически реализуемым. К его несомненным преимуществам относятся: а) существенное снижение (но, заметим, не исключение!) уровня субъективности при расчете прибыли; б) возможность приложения к любой коммерческой организации, ведущей учет в соответствии с принятыми регулятивами; в) наличие унифицированной и хорошо структурированной информационной базы (данные бухгалтерского учета), инвариантной по отношению к виду деятельности фирмы, ее размерам и организационно-правовой форме; г) наличие поддающейся унификации и верифицированию методики и техники расчета прибыли. Тем не менее и в этом случае имеют место определенные сложности методологического и методического характера. Их идентификации и анализу и посвящена настоящая статья.

СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ БУХГАЛТЕРСКОЙ ПРИБЫЛИ

Напомним, что в рамках бухгалтерского подхода прибыль P может быть представлена в наиболее общем виде как разность между суммами различных доходов R_j и затрат Ex_k, формируемых в привязке к периоду, за который исчисляется конечный финансовый результат, и логически соотносимых друг с другом. Доходы и расходы (затраты) для расчета финансового результата принимаются во внимание в соответствии с бухгалтерскими регулятивами. Общий алгоритм расчета прибыли таков:

$$P = \sum_{j=1}^{n} R_j - \sum_{k=1}^{m} Ex_k, \qquad (*)$$

где R_j — j-й вид доходов фирмы, $i = 1, 2, \ldots, n$; Ex_k — k-й вид расходов (затрат), $k = 1, 2, \ldots, m$.

Наращение видов и сумм доходов фирмы способствует росту прибыли; расходы (затраты), напротив, уменьшают ее. Положительная разница

[4] В научной литературе существует дискуссия относительно содержательного наполнения понятий «затраты», «расходы», «издержки», «потери», «убытки» и их соотнесения друг с другом. Позиция авторов статьи по данному вопросу представлена в [Ковалев, Ковалев Вит., 2005б].

означает бухгалтерскую прибыль, отрицательная — бухгалтерский убыток. Информация о структурах доходов и расходов (затрат) и способах их оптимизации рассматривается как внутрифирменная, конфиденциальная, однако укрупненные элементы совокупных доходов и затрат являются общедоступными и приводятся в типовой бухгалтерской форме «Отчет о прибылях и убытках». Несложно понять, что данный отчет являет собой табличное представление жестко детерминированной факторной модели (*). Из приведенной формулы можно сделать очевидный вывод: принимая во внимание ту или иную комбинацию доходов и расходов, можно формировать различные показатели прибыли. Следует особо отметить следующее обстоятельство: при расчете прибыли в рамках бухгалтерского подхода ключевым является известный бухгалтерский принцип соотнесения доходов с расходами, эти доходы обусловившими; иными словами, включаемые в модель (*) очередные виды доходов и расходов должны быть логически сопоставимыми и взаимообусловленными (подробнее о постулатах и принципах см.: [Ковалев, 2004, с. 166–182]).

Оба выделенных фактора (R_j и Ex_k) в определенных рамках являются регулируемыми со стороны управленческого персонала. В особенности это относится к фактору «затраты»; именно этим объясняется то, что затраты (издержки) производства и обращения, выступая одним из основных факторов прибыли, безусловно находятся под пристальным вниманием и контролем руководства предприятия. Говоря о регулируемости, мы имеем в виду варьирование величиной показателя. И здесь факторы R_j и Ex_k существенно разнятся. Так, величина доходов от основной деятельности предопределяется рынком, а потому наращивать доходную часть в модели (*) можно по сути лишь путем расширения объемов производства и продаж, а также управления структурой производства. Тем не менее в плане признания и алгоритма исчисления доходной частью варьируют (хотя и незначительно). Более того, существует два понятия выручки: брутто и нетто. Первая превышает вторую на величину ряда косвенных налогов и скидок; именно второй показатель играет основную роль в учете и анализе. Рассмотрим последовательно, каким образом в бухгалтерском учете трактуются основные компоненты прибыли, представленные в модели (*).

Доходы. Материальной основой генерирования доходов и в конечном итоге формирования прибыли в фирме выступает ее ресурсная база, представленная в виде активов в одноименном разделе баланса. Не случайно активы нередко трактуют как потенциальные доходы фирмы.

Под *активами* (assets) мы будем понимать ресурсы фирмы: а) выраженные в денежном измерителе; б) сложившиеся в результате событий прошлых периодов; в) принадлежащие ей на праве собственности или контролируемые ею; г) обещающие получение дохода в будущем. Активы под-

разделяются на *реальные* (синонимы: *идентифицируемые*, *отторгаемые*) и *ирреальные* (*неотторгаемые*, *отвлеченные*) средства. К первым относятся материально-вещественные активы, средства в расчетах, денежные средства и их эквиваленты; ко вторым — налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям[5], организационные расходы, приобретенный гудвилл, расходы будущих периодов и убытки[6]. В отличие от реальных средств, поддающихся отторжению (можно в целом или по частям продать, подарить, уничтожить), отвлеченные средства (за исключением убытков) представляют собой неотторгаемые расходы, которые либо переходят в затраты в ходе естественного процесса производства и продажи продукции, либо становятся убытками в случае прекращения деятельности.

Первый признак означает, что в активе баланса могут отражаться те и только те ресурсы, которые имеют денежную оценку. Второй признак говорит о том, что активы не могут появиться «ниоткуда», образно говоря, свалиться с неба — они являются результатом предшествующих событий, подтверждением которых служат надлежащим образом оформленные документы. Согласно третьему признаку, отражаемый в балансе ресурс либо принадлежит фирме на праве собственности, либо контролируется ею, т. е. фирма обладает правами владения и пользования. Наконец, последний признак относимости некоторого ресурса к активам фирмы заключается в том, что он должен потенциально «обещать» генерирование дохода в будущем (в данном случае доход понимается в широком смысле как вклад данного ресурса в генерирование ре-

---

[5] Налог на добавленную стоимость (НДС) по приобретенным ценностям, приводимый отдельной строкой в балансе, имеет различные интерпретации. Если деятельность компании идет в нормальном режиме, то сумма налога будет возмещена (выставлена бюджету под зачет, т. е. на эту сумму будет уменьшена задолженность фирмы перед бюджетом), в связи с чем данную статью можно трактовать как обычную дебиторскую задолженность. Однако если компания не в состоянии рассчитаться со своими кредиторами, в результате чего инициируются процедуры банкротства, сумма НДС по приобретенным ценностям не компенсируется, т. е. в известном смысле становится убытком. Данный «актив» нельзя использовать как полноценное обеспечение расчетов с кредиторами; именно поэтому его учет при расчете чистых активов сомнителен.

[6] В нашей стране в течение многих десятилетий статья «Убытки» отражалась в активной стороне баланса, т. е. убытки трактовались как актив (точнее, псевдоактив), а ее экономическая интерпретация была следующей: сумма убытков показывала величину отвлеченных средств, или средств, «проеденных», как правило, по причине неоптимального управления. В последние годы в соответствии с принятой в международной практике традицией убытки показываются со знаком «минус» в пассиве баланса в разделе «Капитал и резервы» и представляют собой регулятив к собственному капиталу.

гулярных доходов, эффект от полезного применения ресурса по его прямому назначению или, по крайней мере, возможность продажи ресурса). Если ресурс такого дохода не обещает, он называется неликвидом и должен быть списан с баланса на убытки.

Актив признается при наличии следующих условий: а) имущество принадлежит фирме по праву собственности, а ресурсы, контролируемые организацией, являются следствием юридически оформленного договора; б) в результате его использования произойдет увеличение экономических выгод организации; в) величина актива может быть определена.

Надлежащее использование активов в ходе производственно-коммерческой деятельности как раз и приводит к появлению доходов. В теории бухгалтерского учета *доходы* (revenue, income) трактуются как увеличение экономических выгод предприятия в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственников[7] этого предприятия, за исключением их вкладов. С позиции практики данный термин обозначает валовые поступления экономических выгод в ходе деятельности предприятия, состоящие из двух частей: выручки и прочих поступлений.

Основу доходов составляет *выручка* (revenue, sales) как совокупность валовых поступлений экономических выгод[8] в ходе обычной деятельно-

---

[7] Капитал собственников (фирмы) (Equity Capital, Stockholders' Equity, Shareholders' Equity) представляет собой стоимостную оценку совокупных прав собственников фирмы на долю в ее имуществе. (Синоним — собственный капитал.) В балансовой оценке он численно равен величине чистых активов; в рыночной оценке — совпадает с понятием «рыночная капитализация». Как источник средств, он представлен разделом «Капитал и резервы» в пассиве баланса. Собственный капитал есть часть стоимости активов предприятия, достающейся его собственникам после удовлетворения требований третьих лиц. Оценка собственного капитала может быть выполнена формально (причем одним из двух способов: по балансовым оценкам, т. е. по данным текущего учета и отчетности, или рыночным оценкам) или фактически, т. е. в случае ликвидации предприятия. В известном смысле собственный капитал можно трактовать как аналог долгосрочной задолженности предприятия перед своими собственниками (данное утверждение не следует понимать буквально, поскольку собственно предприятие не имеет обязательства вернуть средства собственникам; последние могут получить определенный эквивалент вложенных ими средств либо через механизмы рынка, либо после ликвидации предприятия). Формально собственный капитал представлен в пассиве баланса в той или иной градации, а основными его компонентами являются уставный, дополнительный и резервный капиталы, а также нераспределенная прибыль.

[8] Термином «экономическая выгода» (economic benefit) обозначается заключенный в активе потенциал прямого или косвенного его превращения в поток

сти предприятия (продажа продукции и оказание услуг, предусмотренных уставными документами). Выручка является лишь частью совокупных доходов, которые помимо поступлений от обычной деятельности могут включать также и иные поступления — прочие операционные и внереализационные доходы (полученные штрафы, доход от продажи оборудования, поступления от сдачи активов в аренду и др.).[9]

На практике достаточно широкое распространение получил показатель «чистая выручка» (net sales), под которым обычно понимается выручка от продаж за вычетом косвенных налогов (налог на добавленную стоимость, акцизы, аналогичные обязательные платежи), сборов и скидок по отдельным сделкам (синонимы: чистая продажа, нетто-продажа, нетто-выручка). Показатель чистой выручки выполняет две ключевые функции. Во-первых, он дает более реальную оценку результативности деятельности фирмы. Дело в том, что, акцизами облагаются специальные группы товаров, продажа которых не поощряется (например, алкоголь) или ресурсозатраты на производство которых несоразмерно малы с потенциально получаемой высокой выручкой (например, ювелирные изделия). Отсюда видно, что производство и продажа подакцизных товаров дает аномально высокие валовые доходы, не отражающие собственно эффективность работы фирмы. Устанавливая высокую ставку акциза, государство отбирает часть валовой выручки для последующего использования на общегосударственные и социальные цели.

Во-вторых, в рыночной экономике, как правило, фирмы предлагают клиентам различного рода скидки: за ускоренную оплату, за покупку крупной партии, за регулярность покупок и др. Сознательно уменьшая потенциальную выручку, фирма выигрывает на другом — ускорении оборачиваемости, стабильности продаж и т. д. В данном случае показатель чистой выручки показывает фактический валовый доход фирмы в отличие от потенциально возможного валового дохода, который мог бы иметь место, если бы подобные скидки не предоставлялись бы. В западной учетно-аналитической практике существуют две системы учета валовых доходов: а) метод чистой цены (net price method) и б) метод валовой цены (gross price method). Так, в методе а) выручка от продаж сразу же учитывается в оценке нетто, хотя заранее неизвестно, воспользуется ли клиент скидкой.

денежных средств или их эквивалентов, под которыми понимаются высоколиквидные, как правило, краткосрочные инвестиции (обычно ценные бумаги).

[9] Заметим, что раздельное обособление так называемых прочих операционных расходов и внереализационных расходов весьма условно и, если можно так выразиться, перешло в современный российский учет по инерции из учета советского. В Налоговом кодексе РФ такого подразделения уже нет.

Если опцией о скидке не воспользуются, то дополнительный доход будет отражен в счете «Прибыли и убытки».

По своей структуре и видам доходы, признаваемые в системе бухгалтерского учета, достаточно разнообразны; порядок их признания, учета и отражения в отчетности регулируется бухгалтерскими регулятивами, в частности положением по бухгалтерскому учету «Доходы организации» (ПБУ 9/99).

Затраты (расходы). Как отмечалось, второе слагаемое в формуле (*) наиболее динамично; величина затрат поддается ощутимому регулированию со стороны фирмы в плане как несения тех или иных затрат, так и их оценки. Состав затрат (расходов), принимаемых во внимание при исчислении того или иного показателя бухгалтерской прибыли, определяется положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99). Именно обособление различных видов затрат и их последовательное включение в алгоритм расчета приводят к появлению различных показателей бухгалтерской прибыли. Градация затрат и доходов, как раз и предопределяющая множественность показателей прибыли, не случайна. Обособление того или иного показателя обусловлено, в частности, тем обстоятельством, что в деятельности фирмы, в том числе и в распределении генерируемого ею валового дохода, прямо или косвенно принимают участие различные группы лиц, имеющих отношение к данной фирме; их интересы не обязательно совпадают, по крайней мере, не являются идентичными — именно этим несовпадением и предопределяется множественность показателя «прибыль».

ПРИБЫЛЬ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕРЕСОВ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

В наиболее общем виде можно сформировать пять обособленных групп лиц, интересы которых прямо или косвенно затрагиваются в ходе формирования конечного финансового результата. К первой группе относятся *собственники* предприятия, т. е. лица, предоставившие собственные финансовые ресурсы при создании предприятия. Во вторую группу входят *лендеры*, т. е. лица, поставляющие фирме свой капитал на долгосрочной основе, на время и за плату. Собственники и лендеры обобщенно характеризуются как инвесторы — именно их капитал существен для фирмы в стратегическом аспекте, поскольку создает основу для формирования ее общего имущественного потенциала. Этот капитал имеет две оценки — *балансовую* (итог третьего и четвертого разделов отчетного баланса) и *рыночную* (совокупная стоимость долевых и долговых ценных бумаг, обращающихся на рынке). Особенно важна последняя оценка, дающая представление о так называемой совокупной рыночной стоимости фирмы, — именно эта оценка используется в классических построениях Ф. Модильяни и М. Миллера по теории структуры капитала (подробнее об оценках стоимости фирмы

см.: [Ковалев, Ковалев Вит., 2005б]). Третья группа — это *управленческий персонал* предприятия, т. е. лица, осуществляющие непосредственное руководство деятельностью предприятия. Во многом исключительно от деятельности указанных лиц зависит величина конечного финансового результата. К четвертой группе относится *государство* в лице налоговых органов, рассматривающих финансовый результат как базу для налогообложения. Наконец, пятая группа лиц представлена всевозможными *контрагентами* предприятия, которые поставляют свои финансовые ресурсы предприятию на срочной, возвратной и платной основах. Для каждой из выделенных групп лиц с той или иной степенью условности несложно идентифицировать наиболее приоритетный результатный показатель, в качестве которого как раз и будет выступать один из показателей прибыли (рис. 1). Логика такой идентификации достаточно очевидна.

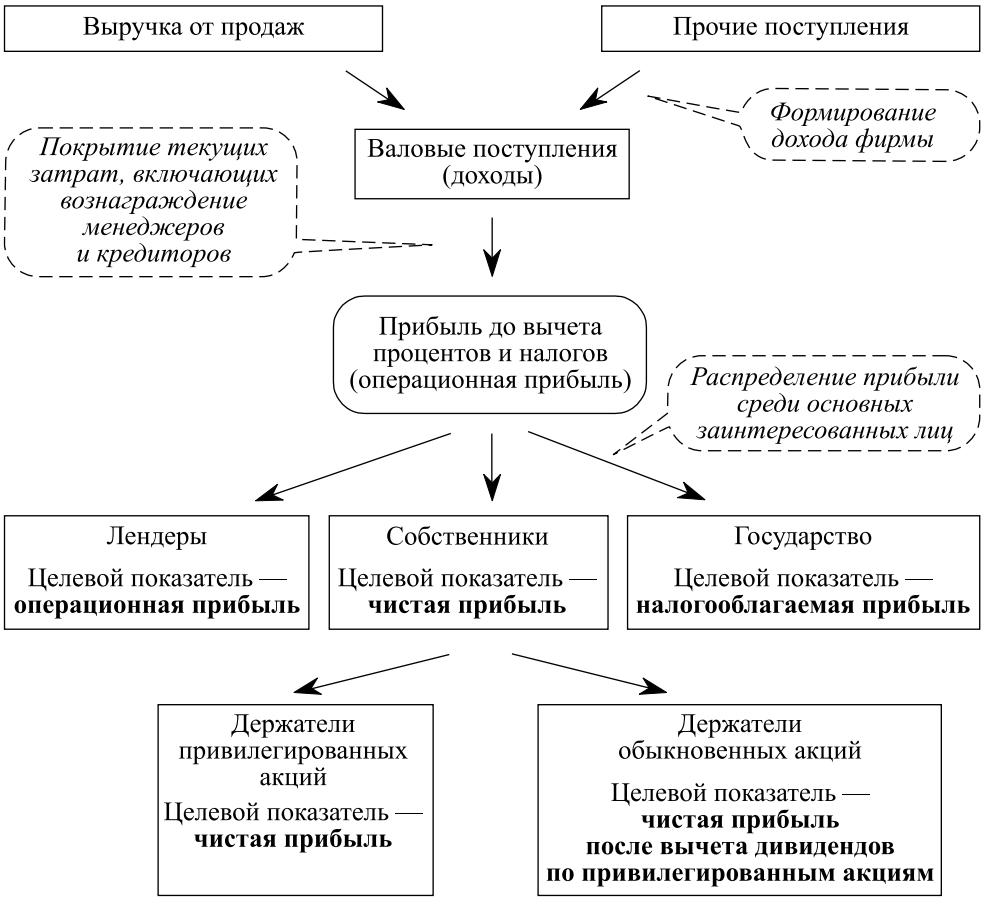

Рис. 1. Общая схема формирования и распределения валовых поступлений фирмы

С формальной точки зрения после исчисления фирмой совокупного дохода (т. е. валовых поступлений) начинается его распределение, причем каждое из упомянутых выше лиц надеется получить свою долю из общей суммы. Алгоритм распределения совокупного дохода фирмы укрупненно можно описать следующим образом: полученный доход (его основа — выручка от продажи готовой продукции) последовательно расходуется на: а) покрытие материальных затрат и затрат труда (здесь представлены интересы менеджеров и кредиторов), б) покрытие процентов за используемые финансовые ресурсы (отражены интересы лендеров), в) покрытие налогов и других обязательных платежей (показаны интересы государства в лице налоговых органов) и г) дальнейшее распределение остатка (представлены интересы собственников и топ-менеджеров фирмы) (подробнее см.: [Ковалев, 2003]).

Очевидно, что соответствующие процедуры изъятия тех или иных расходов из валовых поступлений, как раз и приводящие к появлению очередного промежуточного результатного показателя, с позиции различных групп лиц в ходе распределения совокупного дохода имеют неодинаковое значение. Например, с точки зрения руководящего персонала предприятия основной интерес представляют *общий объем поступлений* в фирму, а также *реинвестированная прибыль* (чем больше значения данных показателей, тем большим объемом ресурсов могут распоряжаться менеджеры в интересах собственников).

В свою очередь, для категории лиц, временно предоставивших предприятию финансовые ресурсы на долгосрочной основе (т. е. лендеров), наибольшее значение получает величина *прибыли до вычета процентов и налогов*, так как именно она служит впоследствии источником, за счет которого предприятие выплачивает займодавцам регулярное вознаграждение (например, проценты). Указанную категорию прибыли можно определить как разницу между суммой валовых поступлений и всеми затратами (расходами), имеющими отношение к основной деятельности фирмы (рис. 2). В англоязычной литературе эту прибыль называют также *операционной*. Показатель прибыли до вычета процентов и налогов имеет исключительно важное значение в финансовом менеджменте, поскольку эта прибыль служит источником покрытия постоянных финансовых расходов (проценты по кредитам и займам и лизинговые платежи), выступающих долгосрочным видом расходов, которые фирме необходимо нести при любых обстоятельствах, несмотря на складывающееся финансовое положение, возможные спады в объемах реализации и др.

Показатель операционной прибыли является знаковым в том смысле, что именно эта прибыль распределяется между основными заинтересованными лицами — собственниками, лендерами, государством (рис. 3). С по-

зиции государства основным финансовым показателем выступает *налогооблагаемая прибыль*. Этот показатель формально представлен на рис. 3 как разница между операционной прибылью и постоянными финансовыми расходами. Однако здесь необходимо иметь в виду следующее обстоятельство. Дело в том, что требования налогового законодательства и бухгалтерских регулятивов в отношении списания расходов на затраты при выведении финансового результата не обязательно совпадают — так, в России налогооблагаемая прибыль формируется в соответствии с Налоговым кодексом РФ, а различные виды бухгалтерской прибыли исчисляются согласно упоминавшимся выше ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 (заметим, что подобное расхождение не является чисто российской спецификой).[10]

Наконец, для категории «собственник» существует несколько показателей прибыли, среди которых наибольший интерес представляет *чистая прибыль* как конечный финансовый результат, численно отражающий величину прироста капитала собственников за отчетный период по данным учета. Она рассчитывается как разница между всеми доходами и всеми затратами (расходами) фирмы, относящимися к отчетному периоду. Как показано на рис. 3, чистая прибыль поддается дальнейшей градации, позволяющей учесть интересы различных видов собственников, с одной стороны, и фирмы и ее топ-менеджеров — с другой.

Рис. 1 не демонстрирует отчетливо интересы управленческого персонала (строго говоря, здесь следовало бы говорить о всех работниках фирмы, однако достаточно очевидно, что именно топ-менеджеры играют ключевую роль в формировании текущей политики фирмы в отношении затрат и финансовых результатов) и контрагентов. В принципе понятно, что интересы топ-менеджеров выражают различные результатные индикаторы, в том числе и показатель чистой прибыли, за счет которой могут формироваться разнообразные специальные источники финансирования: фонды поощрения, пенсионные фонды, фонды, предназначенные

[10] Уместно заметить, что на практике обычно пытаются одновременно воспользоваться преимуществами и бухгалтерских, и налоговых регулятивов. Так, ускоренная амортизация основных средств позволяет уменьшить (в первые годы) налог на прибыль, но одновременно и предполагает демонстрирование относительно меньшей прибыли, тогда как равномерная амортизация имеет ровно обратный эффект. Поэтому прибыль, как правило, исчисляется по бухгалтерским регулятивам, разрешающим применение равномерной амортизации, а налог на прибыль — по налоговым, разрешающим применение ускоренной амортизации (т. е. в крупных фирмах, как правило, используют несколько схем амортизации). Это приводит к формированию так называемых отложенных налоговых обязательств, т. е. к получению бесплатного налогового кредита от государства (подробнее см.: [Калинина и др., 2004; Ковалев, Ковалев Вит., 2005в, с. 293–300]).

для реализации программ наделения акциями фирмы ее работников, и др. То же самое относится и к контрагентам фирмы — их интересы с формальных позиций представлены, в частности, устойчивостью прибыльной работы фирмы, так как это позволяет надеяться на стабильность бизнес-отношений с нею.

Рис. 2. Факторы формирования операционной прибыли

Итак, мы привели общую характеристику наиболее значимых показателей прибыли, формируемых в системах бухгалтерского и налогового уче-

тов.[11] Однако, как видно из рис. 2 и 3, существуют и другие показатели прибыли. В частности, в системах управленческого учета[12] и внутрифирменного финансового менеджмента исключительно важное значение имеют показатели валовой маржи и маржинальной прибыли (алгоритмы их исчисления несложно составить на основе рис. 2).

Следует подчеркнуть, что на рис. 2 и 3 схематично представлена лишь логика формирования показателей прибыли, причем в соответствии с международной практикой — в частности, имеются в виду международные стандарты финансовой отчетности (МСФО).[13] Что касается техники расчета конкретных индикаторов, то она определяется налоговыми и бухгалтерскими регулятивами.

Роль упомянутых выше групп заинтересованных лиц в распределении валовых поступлений не одинакова. Из приведенных рассуждений и схем несложно понять, что ключевую роль в формировании валовых поступлений и операционной прибыли играют топ-менеджеры фирмы, тогда как ее распределение контролируется в основном государством в лице налоговых органов и собственником, которые как раз и делят между собой остаток суммы валовых поступлений на заключительном этапе ее распределения. Делается это следующим образом: государство забирает часть распределяемого остатка в виде налога на прибыль и суммы штрафов и пеней по налогам и сборам, а оставшаяся часть распределяется собственником по четырем направлениям: 1) формирование резервов, предусмотренных законодательством,

---

[11] Понятие «налоговый учет» введено Налоговым кодексом РФ (ст. 313–333).

[12] Понятие «управленческий учет» имеет неоднозначную трактовку. Более того, отдельные менеджеры, зачастую не вникающие в суть бухгалтерского учета и нередко комплексующие перед ним, иногда пытаются не только противопоставлять управленческий и финансовый учеты, но даже и принижать роль последнего в управлении фирмой. Ошибочность и непродуктивность подобного подхода вряд ли нуждаются в подробной аргументации. С позицией авторов статьи по этому вопросу можно ознакомиться в [Ковалев, 2004; Ковалев, Ковалев Вит., 2005б].

[13] В настоящее время под эгидой Международной федерации бухгалтеров (International Federation of Accountants, IFAC) реализуется проект конвергенции систем и моделей бухгалтерского учета, основу которого составляет модифицированный набор Международных стандартов финансовой отчетности (International Financial Reporting Standards, IFRS), предполагающий максимально возможное нивелирование рассогласований между действовавшей в течение последних лет версией МСФО и американским ГААП (Generally Accepted Accounting Principles, GAAP — Общепринятые принципы бухгалтерского учета в США). Общие сведения об МСФО и проекте конвергенции можно получить в [Ковалев, 2004; Ковалев, Ковалев Вит., 2005б]. На русском языке в наиболее полном виде МСФО представлены в [Международные стандарты…, 1999]. Информацию о последних корректировках МСФО можно найти в Интернете по адресу: www.accountingreform.ru.

2) создание резервов и фондов в соответствии с учредительными документами, 3) начисление дивидендов, 4) оставление нераскассированного остатка в виде нераспределенной прибыли (т. е. в форме обезличенного источника финансирования).

Рис. 3. Схема формирования показателей прибыли в соответствии с интересами ключевых лиц, имеющих отношение к фирме

Отсюда следует, что на конечном этапе распределения совокупных доходов хозяйствующего субъекта возникают два ключевых показателя прибыли: *налогооблагаемая прибыль* как прибыль, являющаяся базой для исчисления налога на прибыль и служащая источником уплаты налога на прибыль и штрафов по налогам, и *чистая прибыль* как конечный финансовый результат деятельности предприятия за отчетный период, который остается в распоряжении собственника.

С формальных позиций *чистую прибыль* можно определить как прирост капитала собственников по данным учета, распределение которого (т. е. прироста) находится в компетенции собственников конкретного предприятия за исключением некоторых ограничений для ряда организационно-правовых форм (имеются в виду акционерные общества). Чистая прибыль — это конечный результат, т. е. результат после признания абсолютно всех затрат. Так, в МСФО-8 «Чистая прибыль или убыток за период…» приведен алгоритм составления отчета о прибылях и убытках, из которого однозначно следует, что чистая прибыль является конечным финансовым результатом после начисления налога на прибыль. В словаре Паркера указано, что «чистая прибыль — это превышение доходов над затратами» (см.: [Parker, 1992, p. 197]); отсюда следует очевидное утверждение о том, что с позиции собственников (да и предприятия тоже) налог на прибыль трактуется как затраты.

Несложно понять, что определенная свобода в выборе состава оценок статей «Затраты», принимаемых во внимание при исчислении прибыли, обусловливает достаточно высокую динамичность данного показателя во временном аспекте. Смысл этого утверждения может быть разъяснен следующим образом. Предположим, что приобретен и капитализирован некоторый актив (например, станок, сырье, полуфабрикаты и др.). По истечении отчетного периода некоторая величина капитализированных расходов будет относиться на затраты отчетного периода и формировать то или иное значение прибыли. Очевидно, что, задавая то или иное распределение списания единовременных расходов на затраты по смежным периодам, можно управлять величинами прибыли в указанных периодах. Это достигается путем применения различных схем амортизации и оценки запасов, списываемых на себестоимость. Иными словами, значение прибыли управляемо.

В развитие сюжета об управляемости значением прибыли целесообразно упомянуть о проблеме соотнесения прибыли в долго- и краткосрочном аспектах. Здесь имеется в виду в основном позиция фирмы и ее собственников в отношении дивидендной и инвестиционной политики — пустить ли всю текущую прибыль на выплату дивидендов или реинвестировать ее в деятельность фирмы в надежде, в долгосрочном аспекте полу-

чить более высокий суммарный доход; использовать ли текущую прибыль на расширение действующих мощностей, возможно, с невысокой, но стабильной рентабельностью или вложить ее в рисковые инвестиции. Единой универсальной рекомендации здесь нет, но как правило, менеджеры и собственники ориентируются на получение прибыли в долгосрочном аспекте; по словам М. Альбера, «как слишком высокий налог убивает налог, так чрезмерная погоня за сегодняшней прибылью наносит вред прибыли завтрашней» [Альбер, 1998, с. 87].

Весьма любопытен вопрос о взаимоотношениях в триаде «*собственник — государство — менеджмент*» на финальном этапе формирования конечного финансового результата. Государство, создающее условия для ведения бизнеса, а также призванное решать ряд общегосударственных и социальных задач, претендует на часть доходов хозяйствующего субъекта, устанавливая определенную систему налогообложения. Таким образом, с формальных позиций налогооблагаемой прибылью распоряжаются «совместно» собственник и государство, оказывающее давление на собственника через фискальное органы. Однако практика показывает, что при всей мощи государства упомянутая «совместность» носит условный характер — именно в процессе расчета причитающегося государству налога на прибыль, как правило, и возникают проблемы. Известный американский экономист И. Гриффитс заметил в этой связи: «Все компании… совершают махинации с прибылью… Всякий стоящий бухгалтер подтвердит, что это не голословное заявление» [Мэтьюс, Перера, 1999, с. 457]. Поэтому можно сделать очевидный вывод: прибыль, показанная в отчетности, — это всегда, образно говоря, «креатура», т. е. творение топ-менеджеров и бухгалтеров фирмы. Не случайно представителями англо-американской бухгалтерской школы в ходе разработки теории бухгалтерского учета в контексте агентской теории было введено понятие креативного учета[14], в контексте которого в том числе обсуждается и проблема достоверности конечного финансового результата.

---

[14] Под *креативным учетом* (creative accounting) понимается совокупность операций учетного характера, имеющих целью представление имущественного и финансового положения фирмы в желаемом или целесообразном ракурсе, причем подобное приукрашивание не обязательно находится в рамках действующих регулятивов (вспомним, что в дореволюционном российском учете подобные процедуры назывались вуалированием баланса). Элемент креативности присутствует в учете всегда, однако его значимость, целевой характер и последствия могут в той или иной степени противоречить концепции достоверности и непредвзятости (true and fair view concept). В самом негативном случае, когда приукрашивание отчетных данных имеет целью скрыть определенные недостатки, финансовая отчетность формирует скорее желаемую, нежели фактическую картину о финансовом положении фир-

Регулирование величины отчислений от прибыли в пользу государства есть процедура, неизбежная в силу, как минимум, двух обстоятельств. Во-первых, в современной архисложной экономико-правовой среде практически невозможно построить безупречную и внутренне непротиворечивую систему налогообложения, а потому у любого предпринимателя всегда возникает желание оптимизировать свою налоговую нагрузку. Во-вторых, доля бизнесменов, намеревающихся абсолютно честно строить свои взаимоотношения с фискальными органами, к сожалению, весьма далека от 100%. В США для характеристики этих обстоятельств используют два специальных термина — *tax avoidance* и *tax evasion*, — имеющих одинаковый лингвистический перевод — *уклонение от налогов*, но отличающихся смысловым содержанием; первый термин означает совокупность методов минимизации налоговых платежей в рамках закона, второй — незаконное уклонение от уплаты налогов путем искусственного занижения доходов или включения в расчет несуществующих расходов. Нечто подобное имеет место и в России, где доля формально убыточных предприятий стабильно высока: так, по данным государственной статистики в период с 1996 по 2003 г., удельный вес убыточных организаций в процентах от общего числа организаций составил в среднем 45% (минимальное значение — 37,9% в 2001 г.; максимальное значение — 53,2% в 1998 г.; в 2003 г. этот показатель был равен 43%) [Российский статистический ежегодник..., 2004, с. 589]. Не исключено, что, если бы налог на прибыль был отменен, многие хронически убыточные предприятия «вдруг» моментально стали бы прибыльными (подробнее эта проблема анализируется в [Ковалев, 2004, с. 273–277]).

Что касается чистой прибыли, то формально считается, что собственник имеет исключительное право распоряжаться ею (формировать за ее счет какие-то фонды, направлять на выплату дивидендов и др.). Однако и здесь есть определенные тонкости, в том числе и в контексте российской экономико-правовой среды. Дело в том, что отечественное законодательство вмешивается и в процесс распределения так называемой чистой прибыли. Так, для акционерных обществ вводится обязательное требование о перечислении части чистой прибыли в резервный капитал (фонд), являющийся гарантией интересов сторонних лиц (кредиторов). Иными словами, исключительность права собственника в отношении распоряжения чистой прибылью поколеблена — он полностью свободен в распоряжении лишь частью чистой прибыли, оставшейся после отчисления в резервный капитал.

мы. К основным проявлениям креативного учета относятся: а) манипулирование прибылью, б) манипулирование оценками активов, в) формирование скрытых резервов, г) создание забалансовых источников финансирования (подробнее о креативном учете см.: [Мэтьюс, Перера, 1999, с. 456–476]).

Итак, налицо следующее очевидное обстоятельство. Начисление налогов, обязательных сборов, штрафов по налогам, а также формирование резервного капитала является *обязанностью* предприятия. Собственник ни при каких обстоятельствах не может отказаться от осуществления этих операций, в то время как, например, от формирования фонда накопления или начисления дивидендов он отказаться в той или иной степени может.

Безусловно, между начислением налога на прибыль и отчислениями в резервный капитал есть громадная разница: платеж в погашение задолженности по налогу сопровождается уменьшением активов предприятия (отток средств), тогда как отчисления в резервный капитал подобным уменьшением не сопровождаются, средства из предприятия не выбывают, их стоимостная оценка увеличивает капитал собственников — по сути, подразумевается, что сумма, потенциально доступная для формирования «фонда дивидендов», уменьшается (т. е. не всю заработанную прибыль можно использовать на выплату дивидендов).

Чистую прибыль, оставшуюся после отчисления в резервный капитал, можно назвать *прибылью, доступной к немедленному распределению среди собственников* (иными словами, они могут изъять ее в полном объеме в виде дивидендов, причем не только ее, но и нераспределенную прибыль прошлых лет). Именно этой прибылью собственник может распоряжаться в полном объеме и по своему усмотрению. Наконец именно с этим показателем прибыли напрямую связан термин «нераспределенная прибыль».

Решение о том, на какие цели использовать полученную за отчетный период прибыль (обычно речь идет о годовой прибыли), находится исключительно в компетенции собственников (акционеров) фирмы, которые как раз и производят «распределение прибыли» на своем годовом собрании. Эта процедура находит отражение в отчетности; при этом следует помнить, что в зависимости от того, какой баланс анализируется, содержательное наполнение и интерпретация балансовой статьи «Нераспределенная прибыль» может быть различной. Если годовой баланс составлен до собрания акционеров, то в статье «Нераспределенная прибыль отчетного года» (в случае ее обособления) будет приведена вся чистая прибыль, полученная за истекший год. Если годовой баланс составлен сразу же после собрания акционеров, то в этой статье будет обозначена лишь та часть чистой прибыли, которая осталась нераспределенной; другая ее часть будет представлена в неявном виде в других балансовых статьях (например, в статьях «Резервный капитал», «Задолженность участникам по выплате доходов» и др.). Обычно говорят о распределении прибыли отчетного периода, хотя, строго говоря, действующими нормативными документами предусмотрено, что отчисления в фонды и резервы могут делаться после

присоединения прибыли отчетного года к нераспределенной прибыли прошлых лет.

Что касается западной практики, то там термин «retained earnings» («нераспределенная прибыль») чаще всего относится ко всей прибыли, оставшейся после начисления дивидендов; иными словами, формирование фондов и резервов рассматривается как внутреннее дело фирмы, не обязательно афишируемое в публичной отчетности (точнее, если подобные фонды за счет прибыли создаются, то они могут демонстрироваться в аналитических расшифровках и пояснительных примечаниях к основным отчетным формам).

Рассматривая данный показатель прибыли, следует также дать характеристику часто встречающемуся в экономической литературе термину «прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия». Это устаревший термин, по инерции перешедший в рыночную экономику из экономики централизованно планируемой. Дело в том, что чистая прибыль зарабатывается предприятием, но право ее распределения (иными словами, распоряжения) принадлежит собственнику, это его суверенное право. Отсюда с очевидностью следует, что в современной экономико-правовой среде само понятие экономической категории «прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия» весьма двусмысленно. В принципе, оно верно лишь отчасти, в том смысле, что собственники могут оставить неизъятой на собственные нужды часть прибыли отчетного года в виде так называемой нераспределенной прибыли и созданных за счет прибыли фондов и резервов, которые являются целевыми (при условии создания фонда) или обезличенными (в случае нераспределенной прибыли) источниками покрытия (т. е. финансирования) тех или иных активов предприятия. При этом право распоряжения неизъятой прибылью со стороны предприятия можно видеть лишь в том, что состав активов, условно финансируемых за счет нераспределенной прибыли, определяется им самим (точнее, руководством предприятия) исходя из производственно-коммерческой целесообразности. Поэтому, строго говоря, воплощение в жизнь права распоряжения прибылью, которое подразумевается понятием «прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия», относится не к пассивной, а исключительно к активной стороне баланса. В частности, руководство предприятия не имеет права «раскассировать» источник «нераспределенная прибыль» на ряд других источников, равно как и использовать созданные за счет прибыли фонды и резервы на непредусмотренные цели.

Наконец, для собственника предприятия (фактического или потенциального) помимо категории «чистая прибыль» представляют интерес и иные виды прибыли, служащие в большей степени для аналитических целей. Упомянем о трех из них.

Первый — это *прибыль на акцию* (earnings per share, EPS) как одна из ключевых характеристик эффективности работы фирмы с позиции ее акционеров, рассчитываемая соотнесением чистой прибыли, доступной к распределению среди держателей обыкновенных акций, к средневзвешенному числу этих акций. Именно этот показатель в значительной степени влияет на рыночную цену акций, поскольку он предназначен для широкой публики — владельцев обыкновенных акций. Рост этого показателя или, по крайней мере, отсутствие негативной тенденции способствуют увеличению операций с ценными бумагами данной компании, повышению ее инвестиционной привлекательности. Необходимо подчеркнуть, что повышение цены находящихся в обращении акций компании, естественно, не приносит непосредственного дохода эмитенту, вместе с тем этот процесс сопровождается косвенными доходами, например: растет доход от капитализации, что стимулирует действующих акционеров к реинвестированию прибыли в активы компании; увеличивается резервный заемный потенциал компании; появляется возможность размещать вновь эмитируемые ценные бумаги на более выгодной основе и т. п. В зависимости от алгоритма расчета существуют два варианта прибыли на акцию: базовая и разводненная.

Второй — это *базовая прибыль на акцию*, представляющая собой величину чистой прибыли фирмы, доступной к распределению среди держателей обыкновенных акций, отнесенной к фактическому средневзвешенному числу этих акций в обращении в течение отчетного периода (т. е. число эмитированных акций за минусом акций, выкупленных у акционеров).

Третий — показатель *разводненной прибыли на акцию*, рассчитываемый после процедуры разводнения, под которой понимается корректировка чистой прибыли и числа обыкновенных акций в случае возможной конвертации всех конвертируемых ценных бумаг общества в обыкновенные акции и/или исполнения всех договоров купли/продажи собственных акций по цене, ниже их рыночной стоимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обзор показателей прибыли целесообразно завершить следующими обобщающими ключевыми тезисами, которые, на наш взгляд, могут быть весьма полезны в особенности для небухгалтеров, т. е. менеджеров, аналитиков, финансистов.

1. Прибыль можно определить как некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и/или расхода, и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала 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 вывод: дефинитивная, оценочная и алгоритмическая многозначность понятия «прибыль» естественным образом предопределяет неоднозначность как его трактовки, так и его количественной оценки, а потому любые суждения в терминах «прибыль», «прибыльность» и пр. предполагают необходимость достаточно строгой идентификации: а) факторов формирования прибыли; б) их оценки и в) возможных ограничений на способ признания и принимаемую к учету оценку того или иного фактора, включенного в общий алгоритм расчета.

2. Показателей прибыли много; причина этого кроется в многообразии подходов к сущностному наполнению данной категории и способам оценки компонентов прибыли в рамках выбранного подхода. А потому, оперируя понятиями «прибыль» и «рентабельность» в аналитических обзорах, пояснительных записках, дискуссиях и т. д., необходимо уточнять, что имеется в виду.[15]
3. На формирование прибыли оказывают влияние различные лица, имеющие прямое или косвенное отношение к деятельности хозяйствующего субъекта. Для этих лиц имеют неодинаковое значение различные показатели прибыли как индикаторы: а) успешности работы фирмы; б) обоснованности участия в ней капиталом и в) целесообразности установления с ней контрагентских отношений.
4. Конечным финансовым результатом, представляющим наибольший интерес для собственников фирмы, выступает показатель чистой прибыли как прибыли, остающейся в их распоряжении после расчетов с бюджетом по налогам и обязательным платежам.
5. Суверенное право распоряжения чистой прибылью имеют собственники хозяйствующего субъекта; это право реализуется ими в ходе распределения прибыли на: а) формирование резервного капитала (осуществляется в обязательном порядке при акционерной форме собственности); б) начисление дивидендов; в) формирова-

[15] Заметим, что отмеченная дефинитивная небрежность нередко имеет место и в отношении других аспектов экономики. Так, утверждение о том, что «уровень инфляции равен 120%», абсолютно не информативно, поскольку не ясно, во-первых, о каком периоде идет речь и, во-вторых, имеется в виду темп или индекс инфляции.

ние других фондов и резервов в соответствии с уставными документами и учетной политикой; г) оставление нераспределенного остатка в виде «обезличенного» источника финансирования. Топ-менеджеры фирмы могут предлагать акционерам свой вариант распределения прибыли и обосновывать его целесообразность, однако последнее слово остается за собственниками.

6. Строго говоря, собственники распоряжаются не чистой прибылью отчетного периода (обычно года), а общей суммой нераспределенной прибыли, включающей нераспределенную прибыль прошлых лет и чистую прибыль отчетного периода; благодаря этому становится возможной ситуация, когда дивиденды начисляются и при наличии текущего убытка.
7. Существует в принципе ошибочное мнение о том, что дивиденды начисляются из прибыли отчетного периода. На самом деле, дивиденды — это часть имущества акционерного общества, изымаемая его акционерами пропорционально их долям в уставном капитале. При расчете возможной величины дивидендов в рассмотрение принимается вся чистая прибыль фирмы (имеется в виду как прибыль отчетного периода, так и прибыль прошлых лет). Это означает, что в общем случае динамика дивидендов (по обыкновенным акциям) и динамика текущей прибыли не совпадают; если финансовый результат может существенно колебаться (от значимой текущей прибыли к значимому текущему убытку), то дивиденды, как правило, колеблются весьма и весьма несущественно; более того, при наличии нераспределенной прибыли прошлых лет дивиденды могут выплачиваться даже в те периоды, когда фирма работала с убытком.
8. Из множества подходов к определению прибыли с практической точки зрения наиболее реалистичен бухгалтерский подход, согласно которому прибыль исчисляется как разница между совокупными доходами и расходами (затратами) фирмы, признанными и отнесенными к отчетному периоду.
9. Манипулируя составом и оценками компонентов прибыли, можно управлять ее величиной; реализуется это путем разработки надлежащей учетной политики и внедрения системы налогового планирования. Выбор того или иного варианта списания единовременных расходов на затраты смежных периодов предопределяет вариабельность прибыли во временном аспекте.
10. Строго говоря, бухгалтерский подход имеет две разновидности, реализуемые соответственно в рамках: а) бухгалтерских регулятивов и б) налогового законодательства. В частности, в рамках послед-

него вводятся некоторые ограничения на состав и величину затрат, принимаемых во внимание при определении налогооблагаемых баз. Нестыковки между бухгалтерскими и налоговыми регулятивами имеют место практически во всех странах, что, по сути, и явилось причиной возникновения профессии «налоговый консультант». Во многих странах, в том числе и в России, существуют возможности объединения преимуществ, предоставляемых регулятивами в части расчета величины прибыли.

11. Прибыль, показанная в балансе, является частью собственного капитала; в принципе, ее можно регулярно «уничтожать», вуалировать, присоединяя к уставному капиталу (на практике этого не делается, в частности, и потому, что любое изменение уставного капитала требует перерегистрации фирмы).
12. В соответствии с действующими российскими бухгалтерскими регулятивами в настоящее время в балансе отражается лишь нераспределенная прибыль, т. е. прибыль, оставшаяся формально «не раскассированной» на дивиденды, фонды и резервы, причем в одноименной пассивной статье баланса отражается нераспределенная прибыль накопительным итогом, т. е. за истекшие годы и отчетный год. Иными словами, в балансе нет чистой прибыли отчетного периода.[16] Следовательно: а) термин «балансовая прибыль», которым традиционно характеризуют прибыль отчетного периода, потерял свой смысл и предназначение; б) чистую прибыль можно видеть только в отчете о прибылях и убытках, что предопределяет самостоятельную значимость данной формы отчетности.
13. Прибыль ни в коем случае не следует олицетворять с денежными средствами, а потому выражение «купить станок за счет прибыли» нельзя понимать буквально — в рыночной экономике любая покупка в конечном итоге осуществляется за счет денежных средств. Этот и предыдущий тезисы как раз и демонстрируют, если можно так выразиться, «виртуальность покупательной способности прибыли». Прибыль виртуальна, а потому *непосредственно* может быть использована, образно говоря, лишь для приобретения такого же виртуального актива — например, дырки от бублика. Иными словами, демонстрация большой прибыли в отчетности вовсе не

[16] В данном случае речь идет о формате баланса, рекомендованном действующими бухгалтерскими регулятивами («О формах бухгалтерской отчетности организаций» / Приказ Минфина РФ от 22 июля 2003 г. № 67н). В принципе, этот формат не является обязательным, фирма может отклоняться от него и, в частности, обособлять прибыль, относящуюся к отчетному периоду.

говорит о том, что у фирмы появились дополнительные возможности для немедленного приобретения тех или иных ценностей. В этом смысле прямолинейная трактовка высказываний типа «*давайте инвестируем полученную прибыль в новый проект АА*», «*давайте используем прибыль для поощрения работников*» и т. д. равносильна олицетворению прибыли с мешком денег. По сути прибыль всегда инвестирована — она распылена в активах фирмы.

14. Существует еще одно распространенное заблуждение среди финансовых менеджеров, согласно которому прибыль трактуется как наиболее желаемый, дешевый и быстро мобилизуемый источник финансирования новых инвестиционных проектов по сравнению, например, с заемным капиталом. Сказанное верно, но лишь отчасти. В основе этого заблуждения — вновь олицетворение прибыли и денежных средств. Повторим: выведение значительной суммы прибыли по данным учета вовсе не означает автоматического появления свободных денежных средств, доступных для финансирования инвестиций. Если фирма решила для реализации проекта прибегнуть к долгосрочному кредиту, то у нее действительно появляются денежные средства (правда, одновременно меняется и структура пассивов баланса в сторону увеличения уровня финансового левериджа и повышения финансового риска, олицетворяемого с фирмой) и их можно использовать на инвестиционные цели. Иными словами, инвестиционные возможности прибыли весьма преувеличены, по крайней мере, в контексте текущего управления финансами.

Литература

Альбер М. Капитализм против капитализма. СПб.: Экономическая школа, 1998.

Калинина Е. М., Лапина О. Г., Рябова Р. И., Шнайдерман Т. А. Рекомендации по применению ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль» / Под ред. А. С. Бакаева, С. А. Николаевой. М.: Информационное агентство «ИПБР-БИНФА», 2004.

Ковалев В. В. Прибыль: трактовка и виды // Вестн. С.-Петерб. ун-та. 2003. Сер. Менеджмент. Вып. 4. С. 86–105.

Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М.: Финансы и статистика, 2004.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Прибыль: подходы к определению и идентификации // Вестн. С.-Петерб. ун-та. 2005а. Сер. 5. Экономика. Вып. 2. С. 106–117.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Словарь-справочник по учету, анализу и финансовому менеджменту. М.: Финансы и статистика, 2005б.

Ковалев В. В., Ковалев Вит. В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (Основы балансоведения). 2-е изд. перераб. и доп. М.: Проспект, 2005в.

Международные стандарты финансовой отчетности. М.: Аскери, 1999.
Мэтьюс М., Перера М. Теория бухгалтерского учета: Учебник / Пер. с англ. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.
Найт Ф. Х. Прибыль // Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3 / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000.
Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: ДЕЛО, 2003.
Российский статистический ежегодник. 2004: Стат. сб. М.: Росстат, 2004.
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.
Parker R. H. Macmillan Dictionary of Accounting. 2nd ed. The Macmillan Press LTD, 1992.
Stewart III G. B. The Quest of Value. N. Y.: Harper Business, 1991.

Статья поступила в редакцию 4 апреля 2005 г.