

ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

В. В. Ковалев

ПРИБЫЛЬ: ТРАКТОВКА И ВИДЫ

В статье раскрываются логика содержательного наполнения и алгоритмы исчисления прибыли в соответствии с экономическим и бухгалтерским подходами к ее трактовке. Обсуждаются аргументы «за» и «против» каждого из этих подходов. Приводятся достаточно строгие дефиниции понятий и категорий, имеющих отношение к прибыли.

Одним из ключевых моментов при описании концептуальных основ финансового менеджмента является обоснование принципов построения и содержательного наполнения дерева целей, которыми должен руководствоваться финансовый менеджер. Как известно, теория гласит, что содержанием и основной целевой установкой системы управления финансами фирмы является максимизация богатства ее владельцев с помощью рациональной финансовой политики. Количественное подтверждение успешности работы финансовых топ-менеджеров, и в том числе следования данной целевой установке, проявляется в росте рыночной цены акций компании. Этот рыночный индикатор значим как для фактических, так и для потенциальных акционеров, поскольку с его помощью:

— первые а) убеждаются в правильности ранее сделанного ими решения в отношении инвестирования в данную компанию и б) не изымают в массовом порядке свой капитал, что имеет исключительную важность с позиции стабильности фондового рынка в отношении данных активов;

— вторые, являясь потенциальными источниками капитала компании, формируют суждение о возможности и целесообразности инвестирования средств в активы компании и в случае эмиссии долгосрочных финансовых инструментов с готовностью сделают такое инвестирование.

Иными словами, благоприятная динамика цены акций фирмы, означающая признание рынком «правильности» текущей работы фирмы и ее перспективности, не только является результатом ее успешного функционирования, но и со своей стороны как бы обеспечивает стабильность текущей деятельности фирмы, а также положительно влияет на величину резервного заемного потенциала компании, формируя основу для наращивания капитала в случае необходимости.

Повышательная динамика цены акций как основная целевая установка с позиции собственников не формируется абстрактно, сама по себе, — ее основным фактором выступает устойчиво прибыльная работа компании, т. е. с практической точки зрения исключительно значима целевая установка — результативность работы, проявляющаяся в том числе в ее прибыльности. Любопытно отметить, что некоторые топ-менеджеры полагают эту цель даже более значимой, нежели динамика курса акций.

Так, председатель правления автоконцерна «Volkswagen» Б. Пишецридер считает, что «сила любой... компании — в ее прибыльности, а вот приведет ли это к повышению курса акций — это уже другой разговор». При чем речь должна идти именно о стабильной прибыльности, поскольку «легко продемонстрировать прибыльность на основании результатов одного года, однако настоящая прибыльность начинается тогда, когда вы обрываете уверенность в будущем» [Берт, Гриффитс, 2001].

Устойчиво генерируемая прибыль и рассчитываемые на ее основе показатели рентабельности входят поэтому в качестве основных в иерархическую систему целей, формируемую в системе финансового менеджмента. В значительной степени эти индикаторы контролируются и другими лицами, заинтересованными в деятельности данной компании, — контрагентами, банкирами, аналитиками, представителями государственных органов и др.

Понятием «прибыль» оперируют постоянно, причем часто не задумываясь о смысловом его содержании; более того, нередко прибыль олицетворяется с денежными средствами. Так, обсуждая варианты использования большой прибыли, показанной в годовой отчетности, директор универсама предлагает за счет нее немедленно выплатить работникам солидную премию, на что главный бухгалтер резонно замечает: «Прибыли-то много, денег нет». Отдельные бизнесмены (менеджеры, экономисты), не получившие достаточного образования в области учета, трактуют высказывание типа «приобрести станок за счет прибыли» буквально, не делая различия между деньгами и прибылью, не понимая, что активы приобретаются в конце концов за деньги, а не за счет какой-то абстрактной прибыли, что прибыль — это искусственная конструкция, значением которой можно варьировать в довольно широких пределах. Иными словами, в системе экономических категорий прибыль являет собой одно из самых распространенных

и вместе с тем далеко не всегда адекватно трактуемых понятий. Заметим, что оперировать любым термином несложно, — дать ему конкретное смысловое, алгоритмическое и информационное наполнение неизмеримо сложнее. Рассмотрим поэтому некоторые аспекты теории и практики исчисления прибыли. Следует подчеркнуть, что рамки настоящей работы не позволяют детально рассмотреть все вопросы, имеющие прямое или косвенное отношение к прибыли, а потому, в частности, некоторые понятия, используемые в статье, оставлены без надлежащих комментариев. Более подробную информацию о затронутой в статье проблематике можно найти в других работах автора [Ковалев, 2001; Ковалев, Ковалев Вит., 2002].

Безусловно, в разработку концепции прибыли существенный вклад внесли экономисты-теоретики, причем, как правило, прибыль рассматривалась ими в связке с капиталом и богатством, т. е. триада «прибыль — капитал — богатство» (*income — capital — wealth*) изучалась как вполне самостоятельный объект. Так, А. Смит (Adam Smith, 1723–1790) трактовал прибыль как приращение богатства. Еще более однозначно на взаимосвязь этих категорий указывал И. Фишер (Irving Fisher, 1867–1947), согласно которому «запас богатства, существующий в каждый конкретный момент времени, называется капиталом, а поток генерируемых им выгод (*benefits*) за данный промежуток времени называется прибылью» (цит. по: [Underdown, Taylor, 1991, p. 126]). Одно из наиболее примечательных и часто цитируемых определений прибыли в контексте упомянутой триады принадлежит Дж. Хиксу: «Прибыль индивидуума есть максимальная величина, которую он может использовать на потребление в течение любого периода, оставшись при этом столь же богатым в конце периода, как он был на его начало» (цит. по: [Hendriksen, 1982, p. 143–144]; в приложении к фирме «потребление» означает распределение среди всех собственников фирмы стоимостной оценки части активов, оставшихся после удовлетворения требований третьих лиц).

В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли (обзор см., напр.: [Соколов, 2000, с. 441–443]). Два из них — с условными названиями: экономический и бухгалтерский — можно рассматривать как базовые. Суть первого — в исчислении прибыли по результатам изменения чистых активов фирмы; суть второго — в ее расчете как разницы между доходами и затратами (расходами) фирмы, относимыми к отчетному периоду. Заметим, прежде всего, что названия «экономический» и «бухгалтерский» являются исключительно условными; на самом деле оба эти подхода известны бухгалтерам и рассматриваются в рамках соответственно статического и динамического учета (подробнее об этих видах учета см.: [Соколов, 2000, с. 423–434]).

Итак, в соответствии с экономическим подходом, *прибыль* — это прирост капитала собственников фирмы (за исключением операций по пред-

намеренному его изменению¹), имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении ее чистых активов, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений за минусом обязательств.

Напомним, что чистые активы представляют собой стоимостную оценку имущества организации после формального или фактического удовлетворения всех требований третьих лиц. В первом случае расчет ведется по балансовым оценкам, т. е. по данным отчетного баланса, во втором — по рыночным оценкам. Величина чистых активов, рассчитанная по ликвидационному балансу, показывает ту часть стоимости активов компании, которая может быть распределена среди собственников компании в случае ее ликвидации (речь может идти как о фактическом ликвидационном балансе, так и о балансе, составляемом в условиях фиктивной ликвидации, т. е. в условиях предположения: «На что могут рассчитывать собственники, если процедура ликвидации будет начата в данный момент?»). Величина чистых активов — весьма субъективная оценка. Эта субъективность обусловлена следующими обстоятельствами:

а) если расчет ведется по отчетному балансу, то величина чистых активов, как правило, занижена из-за использования в балансе исторических цен, т. е. оценок по себестоимости, которые в подавляющем большинстве случаев ниже текущих рыночных цен многих активов (даже оборотных активов, поскольку для оценки производственных запасов часто используется метод ЛИФО, существенно занижающий оценку запасов);

б) если речь идет о ликвидационном балансе, то условность расчета данного индикатора предопределяется условностью рыночных оценок (или ликвидационных цен), используемых при построении баланса. Подчеркнем, что в случае с чистыми активами речь идет не о характеристике средств предприятия с позиции их материально-вещественного состава, а о некоторой суммовой оценке. Иными словами, активы могут детализироваться по составу и структуре, а чистые активы — нет. Право распоряжения многими видами активов принадлежит менеджерам, а не отдельным собственникам фирмы, тогда как к решению судьбы чистых активов имеют отношение исключительно собственники. Категория чистых активов имеет значимость лишь в том случае, если речь идет о характеристике с помощью этого индикатора действующего предприятия. Если речь идет о ликвидируемом предприятии, то величина чистых активов может быть рассчитана на начало ликвидационного периода как оценка денежных средств, которые, возможно,

¹ Под преднамеренным изменением капитала собственников понимаются его наращивание (например, дополнительная эмиссия акций) или изъятие части капитала (например, на выплату дивидендов).

достанутся собственникам, т. е. будут распределены между ними согласно участию в уставном капитале; в ходе ликвидационного процесса расчет величины чистых активов уже практически бессмыслен. В финансовой политике фирмы рассматриваемый показатель используется следующим образом. В Гражданском кодексе РФ (ст. 90 и 99) указано, что «если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала. Если стоимость указанных активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации». Статьями 43 и 73 Федерального закона «Об акционерных обществах» предусмотрено, что общество не вправе:

- а) принимать решение о выплате (объявлении) дивидендов по акциям и
- б) осуществлять приобретение размещенных им акций, если на момент проведения соответствующей операции стоимость чистых активов общества меньше совокупной оценки его уставного капитала, резервного капитала (фонда) и превышения над номинальной стоимостью определенной уставом ликвидационной стоимости размещенных привилегированных акций либо станет меньше этой величины в результате операции.

Несложно заметить, что в экономическом подходе ключевым является адекватная оценка величины чистых активов, т. е. собственного капитала как генератора доходов в будущем (поняты и алгоритм расчета в этом случае: оцениваются предполагаемые чистые доходы и дисконтируются к моменту оценки). Весь вопрос в том, как оценить эти будущие доходы и по какой ставке их дисконтировать; иными словами, в зависимости от того, кто и как будет оценивать, могут быть получены различные значения величины чистых активов, а значит, и прибыли. Бухгалтеры всегда крайне неуютно чувствуют себя в подобных ситуациях, т. е. в ситуациях неопределенности, и потому предпочитают любыми способами от этой неопределенности уходить.

В основе бухгалтерского учета — факты хозяйственной жизни. Поэтому бухгалтер предпочитает оперировать не тем, что «может быть», а тем, что «есть, имеет или имело место». Поэтому вполне логично, что он исчисляет прибыль как превышение совокупных доходов над совокупными затратами, а более строгое определение таково. *Прибыль бухгалтерская* есть положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия, за исключением результатов операций, связанных с преднамеренным изменением этого капитала.

В зависимости от того, какой подход и какие оценки выбраны, прибыль может быть исчислена в разной сумме. Принципиальное различие между прибылью экономической и прибылью бухгалтерской заключается в том, что первая исчисляется по прогнозным рыночным оценкам, а вторая — по фактическим оценкам. Для расчета прибыли экономической нужно оценивать активы фирмы с помощью метода капитализации величины ожидаемых чистых потоков — это исключительно сложно и субъективно, а потому более или менее объективная ее оценка может быть получена лишь для фирм, котирующих свои акции на бирже. В этом случае экономическая прибыль представляет собой изменение рыночной капитализации фирмы (напомним, что рыночная капитализация представляет собой произведение числа акций, находящихся в обращении, на текущую рыночную цену акции). Поскольку число таких фирм исключительно мало, несравненно большую практическую ценность имеет прибыль бухгалтерская, исчисляемая по фактическим признанным доходам и затратам фирмы, имевшим место в отчетном периоде.

Для понимания сущности различия между прибылью экономической и прибылью бухгалтерской представьте себе следующую ситуацию. На начало года составлен баланс фирмы, причем оценка ее активов осуществлена с позиции рассмотрения фирмы как единого имущественного комплекса, потенциально обещающего приток денежных средств в будущем, т. е. оценка путем капитализации ожидаемых доходов и расходов. Допустим, что в течение двух последующих лет фирма не производила никаких операций, а цены находящихся на ее балансе активов не изменились за исключением недвижимости, которая по итогам первого года возросла в цене на 50 тыс. долл., а по итогам второго года снизилась на 30 тыс. долл. Согласно экономическому подходу фирма получила в первом году прибыль в размере 50 тыс. долл., а во втором году — убыток в сумме 30 тыс. долл. Согласно бухгалтерскому подходу никакой прибыли не было, поскольку операций не производилось, не было ни доходов, ни затрат.

На первый взгляд, приведенный пример ставит нас в тупик. Как же трактовать понятие прибыли, каким определением пользоваться? На самом деле, никакого противоречия нет, а все дело в том, как относиться к условному (отложенному, нереализованному) доходу или убытку. Можно рассуждать следующим образом. Предприятие действительно получило прибыль, поскольку его собственники удачно разместили свой капитал, приобретя в свое время здание. Поэтому, если бы предприятие было продано, факт наличия прибыли был бы немедленно подтвержден.

Таким образом, экономический подход не делает различия между реализованным и нереализованным доходами; напротив, бухгалтерский подход, руководствуясь принципом осторожности (консерватизма), не спешит

признавать нереализованный доход, точнее, этот доход будет признан как прибыль лишь после его реализации.

Экономический подход очень привлекателен, он весьма логичен и оправдан по существу, но и исключительно субъективен, так как основывается на прогнозных оценках будущих денежных потоков. Оказывается, несмотря на очевидную привлекательность подобных оценок, равно как и так называемых рыночных оценок, их необдуманное или, напротив, предвзятое применение может иметь весьма печальные последствия. Для демонстрации последствий, к которым может привести некорректное использование оценочных (небухгалтерских) данных, в том числе и в отношении исчисления финансового результата, уместно упомянуть об одном прелюбопытнейшем примере из реальной жизни постсоветской России, описанном в прессе [Столяров, 2001].

У многих остались в памяти баталии, развернувшиеся в конце 2001 г. по поводу банкротства телеканала ТВ-6. Напомним, что кредиторы добивались ликвидации компании, владевшей правами на этот телеканал, на том основании, что «ее активы по балансам нескольких последних лет имели отрицательную стоимость» (на самом деле здесь имелось в виду следующее: показатель чистых активов был отрицателен, т. е. за счет активов фирмы нельзя было удовлетворить требования кредиторов, а следовательно, капитал собственников как гарантия интересов третьих лиц был попросту «проден»). С приходом на ТВ-6 команды Е. Киселева финансовое положение стало несколько улучшаться; более того, несмотря на то что никаких крупных финансовых вливаний со стороны главного акционера (Б. Березовский) не было, чистые активы вдруг моментально стали резко положительными. Как известно, исправить в течение нескольких месяцев катастрофическое финансовое положение невозможно — необъяснимые чудеса на свете если и бывают, то только не в экономике. В чем же дело? Оказалось, все просто — дело в бухгалтерии, точнее, не в ней самой, а в манипуляциях с псевдоактивами, проведенными (вероятно) через систему двойной записи. Телекомпания оприходовала нематериальный актив в виде прав на «полезные» модели «Видеокассета для любительской съемки» и «Способ изготовления любительского музыкального видеофильма» на общую сумму 550,5 млн руб. (оценка была сделана по заказу ТВ-6 Межобластным финансовым центром оценки и экспертизы). Суть «изобретения», за право пользования которым ТВ-6 не заплатил ни копейки, так как изобретатель якобы подарил его телекомпании, в том, чтобы продавать не чистые видеокассеты для любительской съемки, а с заранее записанным на них музыкальным сопровождением, «которое... наиболее соответствует характеру будущей съемки» (например, хочешь снимать природу во время заката солнца, купи видеокассету с записанной на ней мелодией известной песни

«Подмосковные вечера» или что-то в этом духе). Услышав о поистине «сумасшедшей» или, по крайней мере, абсурдной сумме, кредиторы привлекли другого оценщика (Федеральный институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса), эксперты которого дали иную оценку — 160 тыс. руб. Налицо абсурдная ситуация — расхождение в оценках достигает трех порядков!

Не акцентируя внимания на юридической, экономической (в плане оценки) и этической сторонах данной ситуации, отметим тем не менее несколько специфических моментов. Суть операции очевидна — постановка на баланс псевдоактива позволила телекомпании моментально увеличить равновеликим образом первый и третий разделы баланса, что, в свою очередь, привело к положительным чистым активам, т. е. к появлению экономической прибыли. Кто прав в оценке, решать специалистам, хотя сомнительность операции (в плане как неочевидности стоимостной оценки, так и необъяснимой щедрости изобретателя) в целом видна невооруженным глазом. Этот случай наводит на многие размышления, в числе которых, как минимум, следующие:

1) с помощью несложных управленческих и бухгалтерских манипуляций можно кардинальным образом менять формальное представление об имущественном и финансовом положениях фирмы;

2) многие (если не все) оценки, представленные в отчетности, не очевидны;

3) любому специалисту, которому приходится принимать решения, основанные даже на таком «достоверном» информационном источнике, как бухгалтерская отчетность, нужно, по крайней мере, понимать экономическое содержание статей (в частности, в приведенном примере большая сумма по статье «Нематериальные активы» должна как минимум насторожить аналитика);

4) к все более активно муссирующимся призывам использовать в учете рыночные цены, в роли которых из-за отсутствия активного рынка²

² Напомним, что согласно ст. 7 МСФО 38 (международный стандарт финансовой отчетности № 38 «Нематериальные активы») под активным понимается рынок, на котором соблюдаются все следующие условия: а) статьи, продаваемые на рынке, являются однородными; б) обычно в любое время могут быть найдены желающие совершить сделку продавцы и покупатели; в) имеется доступность цен для обществу. Строго говоря, перечисленным условиям отвечает лишь достаточно развитый рынок ценных бумаг, а потому в отношении цен продаваемых на нем активов действительно можно говорить как о рыночных оценках. Применение понятия рыночной цены в отношении нефинансовых активов уже не столь очевидно, как это представляется; по крайней мере, это справедливо для России, где рынки носят анклавный характер, а цена на любой актив от рынка к рынку может исклю-

чаще всего выступают данные «профессиональных» оценщиков, нужно подходить с крайней осторожностью.

Итак, с практической точки зрения ориентация на прибыль экономическую в рутинных периодически повторяющихся расчетах не представляется разумной: слишком велико влияние фактора субъективности, который и так играет весьма значимую роль в текущем бизнесе. Вместе с тем и бухгалтерская прибыль не может рассматриваться как абсолютно достоверный показатель, поскольку в зависимости от ряда факторов в рамках бухгалтерии значение прибыли может быть исчислено по-разному. Действительно, используя тот или иной метод оценки запасов, списываемых на себестоимость продукции, можно получить большее или меньшее значение прибыли. Иными словами, в зависимости от того, как устанавливается критерий достоверности (т. е. что считать достоверным, а что нет), какие условности приняты при исчислении конечного финансового результата (например, принята концепция поддержания финансового капитала или концепция поддержания физического капитала³), какие методы учета считаются целе-

чительно значимо варьировать. Что же касается конкретных материальных активов, находящихся на балансе данной фирмы, т. е. уже эксплуатируемых ею в течение определенного времени, то здесь о рыночной цене вообще говорить вряд ли возможно, поскольку рынка именно таких активов, как правило, не существует, а суррогатом рыночной цены в этом случае выступает некоторая субъективная оценка (например, составителя баланса или оценщика) [Ковалев, 2002; Дмитриев, 2001].

³ Суть этих концепций раскрыта, например, в МСФО (см. п. 104 Принципов подготовки и составления финансовой отчетности). Согласно концепции поддержания финансового капитала прибыль считается полученной только в том случае, если финансовая (денежная) сумма чистых активов в конце периода превышает финансовую (денежную) сумму чистых активов в начале периода после вычета всех распределений и взносов владельцев в течение периода; при этом поддержание финансового капитала может быть измерено либо в номинальных денежных единицах, либо в единицах постоянной покупательной способности. Согласно концепции поддержания физического капитала прибыль считается полученной, только если физическая производительность (или операционная способность) компании (или ресурсы, или фонды, необходимые для достижения этой способности) в конце периода превышает физическую производительность в начале периода после вычета всех распределений или вкладов владельцев в течение периода. Иными словами, в первом случае речь идет о принятии во внимание требования о неуменьшении за период рыночной капитализации фирмы; во втором — требования о неуменьшении производительной способности производственных мощностей фирмы, т. е. в состав затрат, учитываемых при исчислении прибыли, должны включаться расходы, связанные с поддержанием активов на том же уровне, какой имел место на начало периода. Иначе говоря, активы должны оцениваться по восстановительной стоимости (подробнее см.: [Хендриксен, Ван Бреда, 1997, с. 172–202]).

сообразными к применению (например, ЛИФО или ФИФО), значение прибыли может существенно варьировать.

Тем не менее все же можно утверждать, что степень достоверности прибыли бухгалтерской все же выше по сравнению с прибылью экономической. Понимая и принимая условность этого утверждения, автор хочет сказать лишь о том, что бухгалтерские расчеты достоверны хотя бы в том смысле, что опираются на документально подтвержденные оценки, чего никак нельзя сказать о расчете прибыли экономической, базирующейся на прогнозных рыночных оценках.

Прибыль безусловно отражает результат деятельности фирмы за период, однако следует иметь в виду, что ее величина может зависеть и от других факторов. Приведем один пример. Крупнейшая российская фирма «Газпром» в 2002 г. заплатила налоги на прибыль примерно на 50 млрд руб. меньше, чем в предшествующем году, поскольку вынуждена следовать Налоговому кодексу РФ и перейти на новые нормы амортизации, предусматривающие резкое сокращение сроков полезного использования активов и, соответственно, рост амортизационных отчислений. Понятно, что денежные потоки фирмы значительно не изменились, и, если бы суммы амортизационных отчислений были иными, иным был бы и конечный финансовый результат.

Итак, первое правило, которое нужно иметь в виду аналитику (бизнесмену, экономисту), таково: прибыль — это расчетный показатель, дающий некоторую оценку финансово-хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период, на величину которого влияют как собственно производственно-коммерческая деятельность фирмы, так и применяемые ее специалистами методы оценки, учета и исчисления показателей доходов и затрат.

Если прибыль понимается как разница между доходами и затратами, число видов которых, как известно, велико, то отсюда вытекает второе правило: в зависимости от различных комбинаций доходов и затрат и подключения к рассмотрению новых их видов можно последовательно рассчитывать различные показатели прибыли, при этом каждый из них будет представлять большую или меньшую значимость для той или иной категории лиц, имеющих интерес к данной компании. Иначе говоря, понятие прибыли многозначно и с позиции того круга доходов и затрат, который был учтен при расчете именно этого показателя. Поэтому всегда необходима четкая и однозначная идентификация алгоритмического и информационного обеспечения показателя прибыли, о котором ведется речь, позволяющая делать обоснованные оценочные суждения о нем. Иными словами, информация о том, что предприятие работает рентабельно, а его прибыль равна P , безусловно полезна, но малоинформативна, поскольку не ясно, о какой прибыли идет речь.

Наиболее типовой вариант последовательного развертывания показателей прибыли продемонстрирован на рисунке. Сделаем несколько примечаний к приведенной схеме, которые необходимо знать, особенно при чтении отчетности зарубежных компаний.

На рисунке приведен лишь наиболее общий вариант структурирования доходов и расходов (затрат). В зависимости от степени агрегированности отчетных статей один и тот же показатель может иметь разное наполнение. Так, при составлении отчета о прибылях и убытках в укрупненном составе статей могут обособляться четыре фактора формирования операционной прибыли: выручка, себестоимость, управленческие расходы и коммерческие расходы. В этом случае амортизационные отчисления включаются в себестоимость реализованной продукции, однако в этом случае они, как правило, расшифровываются в пояснениях к отчетности.

Заметим также, что основной вариант схемы отражает логику формирования прибыли без учета корректировок в целях налогообложения; вместе с тем штриховыми линиями показаны ответвления, которые могут иметь место в некоторых ситуациях. Например, в нашей стране существует так называемое нормативное регулирование себестоимости, когда отдельные виды затрат ограничиваются сверху при их учете в ходе исчисления налогооблагаемой прибыли. Так, согласно ст. 269 Налогового кодекса РФ предельная величина процентов, признаваемых расходом (затратами), «принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенной в 1,1 раза, — при оформлении долгового обязательства в рублях, и равной 15% — по долговым обязательствам в иностранной валюте». Согласно ст. 270 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы налога на прибыль не учитываются как расходы (затраты) отчисления «в резерв под обесценение вложений в ценные бумаги, создаваемые организацией в соответствии с законодательством РФ, за исключением сумм отчислений в резервы под обесценение ценных бумаг, производимых профессиональными участниками рынка ценных бумаг в соответствии со ст. 300 НК РФ». В налоговом законодательстве описаны и другие аналогичные ограничения.

Второе ответвление в схеме, выделенное штриховыми линиями, характерно для тех стран, в которых представления прибыли в соответствии с бухгалтерским и налоговым законодательствами различаются. В этом случае расходы (затраты), принимаемые при расчете налогооблагаемой прибыли, показываются в отчете о прибылях и убытках за один год, а в налоговой декларации за другой год; при этом, следовательно, суммы начисленного налога и реального оттока денежных средств по налоговым платежам могут существенно различаться. В связи с этим как раз и возникает понятие временных разниц (*temporary differences*), а одно из наиболее ярких проявлений — отложенные к выплате налоги.

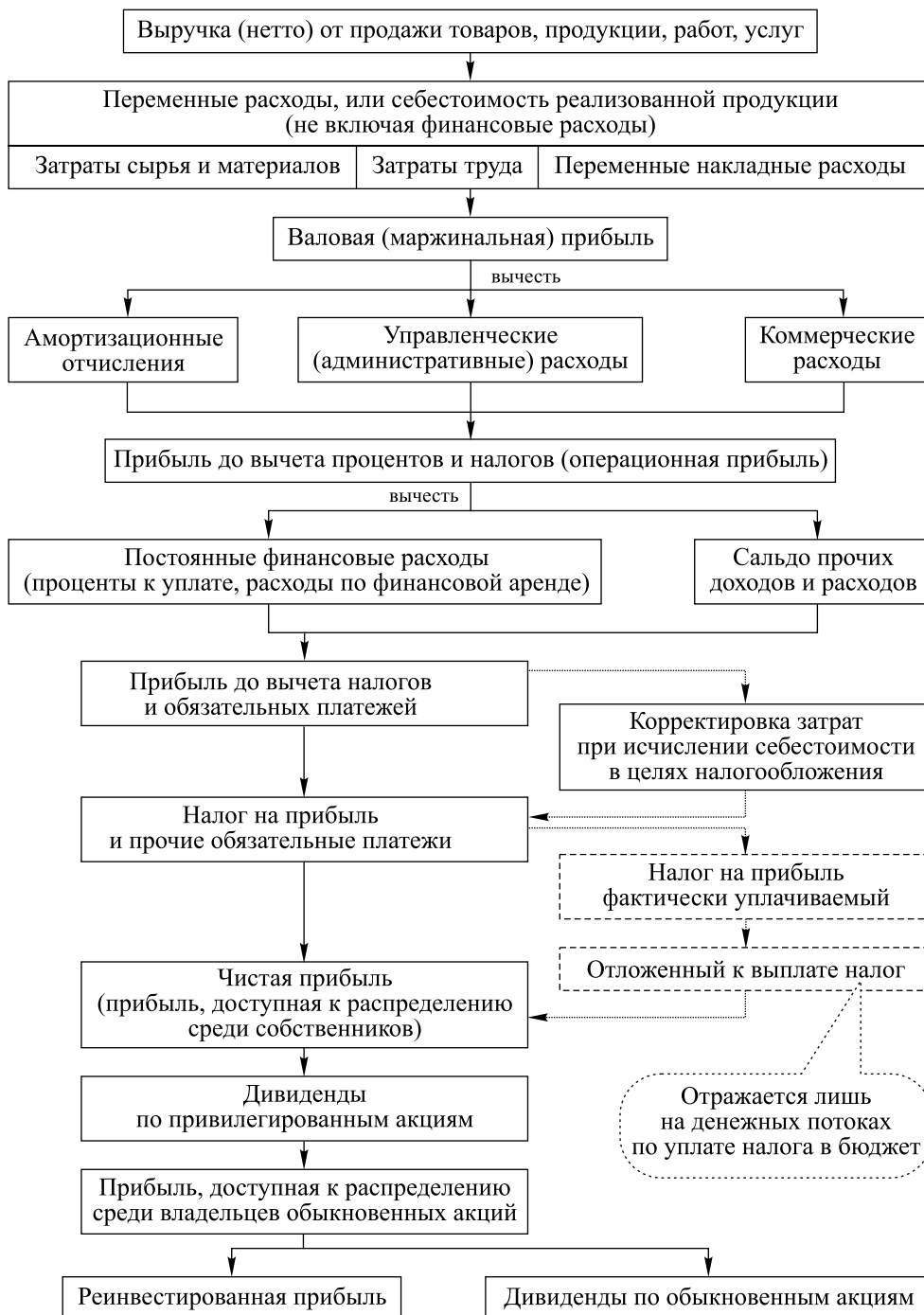


Рисунок. Схема формирования и распределения доходов фирмы

Логика появления временных разниц объясняется тем обстоятельством, что во многих странах считается, что бухгалтерское законодательство должно обеспечивать такое представление отчетности, чтобы пользователи могли составить свое мнение о текущем финансовом состоянии фирмы и возможных в будущем денежных потоках (в частности, именно так определено целевое предназначение, например, американских регулятивов US GAAP). Что касается налогового законодательства, то оно должно прежде всего обеспечить достаточность и обоснованность формирования источников для выплат в бюджет; кроме того, в нем предусматриваются меры поощрения действий фирм, которые, как считается, могут быть полезными обществу в целом (например, особый учет амортизации, поощряющий более быстрое обновление активов; выводимые из-под налогообложения вложения во всевозможные благотворительные фонды и др.). Приведем несложный пример.

Предположим, что фирма применяет ускоренную амортизацию в целях налогообложения и равномерную амортизацию для составления публичной отчетности. Пусть прибыль до вычета амортизационных отчислений равна 30 000 долл., сумма амортизационных отчислений при ускоренной амортизации равна 4000 долл., а при равномерной амортизации — 2800 долл. Налог на прибыль равен 30%. Расчет значений прибыли и отложенных к выплате налогов приведен в табл. 1.

Таблица 1

Расчет денежных потоков по налогу на прибыль, долл.

Статья	По налоговой декларации	По отчетности	Расчет по налогу
Прибыль до вычета налогов	30 000	30 000	
Амортизация	4000	2800	
Налогооблагаемая прибыль (P_t)	26 000	27 200	
Налог начисленный ($P_t \times 30\%$)	7800	8160	
Налог к уплате			7800
Отложенный к выплате налог ($1200 \times 30\% = 360$)			360
Чистая прибыль	18 200	19 040	

Таким образом, в отчетности будут показаны следующие данные:

- а) прибыль в сумме 19 040 долл.;
- б) задолженность перед бюджетом по налогу на прибыль в сумме 7800 долл.;
- в) отложенный к выплате налог (т. е. своеобразный резерв предстоящих расходов и платежей) в сумме 360 долл.

Из приведенных расчетов видно, что на затраты отчетного периода списана сумма в 8160 долл., а реально будет уплачено лишь 7800 долл., т. е.

фирма получила от государства бесплатный налоговый кредит. Этим кредитом она сможет пользоваться до тех пор, пока очередная сумма годовых амортизационных отчислений в целях налогообложения (т. е. по ускоренной амортизации) не станет меньше соответствующей суммы, исчисляемой по методу равномерной амортизации, т. е. пока не возникнет ситуация, когда платить бюджету нужно будет больше, нежели начислено. Если условия налогообложения не меняются, то «недостающая» сумма как раз и будет взята из специфического резерва «Отложенный к выплате налог».

Рассмотрим более детальный пример. Имеются следующие данные о фирме за трехлетний период:

- ♦ фирма имеет основное средство стоимостью 900 тыс. долл.;
- ♦ ежегодная выручка от продаж составляет 5000 тыс. долл.;
- ♦ совокупные ежегодные затраты на производство и реализацию продукции (за исключением амортизационных отчислений) составляют 2000 тыс. долл.;
- ♦ налог на прибыль взимается по ставке 30%;
- ♦ фирма амортизирует основное средство: а) в целях составления отчетности — по методу равномерной амортизации; б) в целях налогообложения — по методу ускоренной амортизации, при этом амортизационные отчисления по годам составляют 600, 200 и 100 тыс. долл.

Требуется рассчитать значения показателей прибыли, а также начисление и движение денежных средств по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Для наглядности рассмотрим три варианта возможных взаимоотношений фирмы с бюджетом: 1) равномерная амортизация; 2) ускоренная амортизация; 3) смешанный вариант (т. е. отчетная прибыль исчисляется в условиях равномерной амортизации, но расчеты с бюджетом ведутся на основе ускоренной амортизации). Результаты расчетов прибыли и величины платежей в бюджет по каждому из вариантов приведены соответственно в таблицах 2, 3, 4.

Таблица 2

Расчет прибыли и налоговых платежей (вариант 1)

Статья	1-й год	2-й год	3-й год	Всего, тыс. долл.
Выручка	5000	5000	5000	15 000
Себестоимость	2000	2000	2000	6000
Амортизационные отчисления	300	300	300	900
Налогооблагаемая прибыль	2700	2700	2700	8100
Налог на прибыль (начислено и уплачено)	810	810	810	2430
Чистая прибыль	1890	1890	1890	5670

Таблица 3

Расчет прибыли и налоговых платежей (вариант 2)

Статья	1-й год	2-й год	3-й год	Всего, тыс. долл.
Выручка	5000	5000	5000	15 000
Себестоимость	2000	2000	2000	6000
Амортизационные отчисления	600	200	100	900
Налогооблагаемая прибыль	2400	2800	2900	8100
Налог на прибыль (начислено и уплачено)	720	840	870	2430
Чистая прибыль	1680	1960	2030	5670

Таблица 4

Расчет прибыли и налоговых платежей (вариант 3)

Статья	1-й год		2-й год		3-й год		Всего, тыс. долл.
	Расчет прибы- ли	Расчеты с бюд- жетом	Расчет прибы- ли	Расчеты с бюд- жетом	Расчет прибы- ли	Расчеты с бюд- жетом	
Выручка	5000		5000		5000		15 000
Себестоимость	2000		2000		2000		6000
Амортизационные отчисления	300		300		300		900
Налогооблагаемая прибыль	2700		2700		2700		8100
Налог на прибыль	810		810		810		2430
Чистая прибыль	1890		1890		1890		5670
Налог к уплате		720		840		870	2430
Отложенный к выплате налог		90		60		—	—

Комментарий к таблицам

1. Итоговые графы таблиц показывают, что независимо от варианта расчетов с бюджетом по налогу на прибыль с формальных позиций финансовое положение компании по итогам трех лет будет одинаковое: суммарная прибыль — 5670 тыс. долл., уплаченная бюджету сумма налога на прибыль — 2430 тыс. долл.

2. При использовании равномерной амортизации картина об имущественном и финансовом положениях фирмы в динамике не меняется, тогда как переход к ускоренной амортизации приводит к тому, что в первый год прибыль существенно занижается, зато в последующие годы она будет равновеликим (в целом) образом выше по сравнению с первым вариантом. На самом деле понятно, что в более сложных (по сравнению с данным иллюстративным примером) практических ситуациях, когда амортизация «растянута» на 7–15 лет, относительное занижение прибыли будет иметь место в течение ряда первых лет. Помня о том, что генерирование и демонстрация прибыли является одной из первоочередных задач любого бизне-

са, видим, что второй вариант имеет существенный недостаток в плане результативности работы на начальном этапе, в особенности в том случае, если бизнес фирмы капиталоемок (т. е. высок удельный вес основных средств в активах фирмы) и фирма исповедует политику достаточно высоких темпов обновления материально-технической базы. Что касается очевидного плюса данной схемы, то он состоит в том, что более быстрая амортизация означает относительно большие возможности для обновления основных средств.

3. Третий вариант как раз и призван объединить достоинства двух предыдущих. При этом несложно заметить, что базой для исчисления прибыли является первый вариант, подразумевающий демонстрацию относительно большой прибыли в первые годы деятельности фирмы. Подчеркнем, что демонстрация прибыли на начальном этапе функционирования мощностей имеет особо важное значение не только в экономическом, но и в психологическом плане, являясь подтверждением правильности вложения средств в данный бизнес. Из второго варианта берется возможность учета при расчете платежей в бюджет по налогу на прибыль относительно больших затрат первых периодов, т. е., подчеркнем, речь идет лишь об изменении потоков денежных средств при расчетах с бюджетом, а не об изменении схемы расчета прибыли. Итак, прибыль фирмы рассчитывается по первому варианту, денежные потоки по платежам в бюджет — по второму варианту.

4. Делается это следующим образом. По истечении первого года величина платежа по налогу на прибыль равна 810 тыс. долл. (в соответствии с равномерным списанием стоимости основных средств), однако в бюджет уплачивается лишь 720 тыс. долл., а на оставшуюся сумму в 90 тыс. долл. формируется резерв (в пассиве появляется источник средств), т. е. фактически фирма получает от бюджета бесплатный налоговый кредит в виде временно недоплаченных бюджету средств. Размер этого кредита будет сокращаться по мере списания вложений в основные средства на затраты, и в конце срока фирма полностью рассчитается с бюджетом за этот кредит.

5. Рассмотренная схема весьма популярна во многих странах, поскольку она с очевидностью стимулирует более высокие темпы обновления материально-технической базы — приобретение новых активов взамен старых позволяет вновь и вновь получать бесплатные кредиты от государства. Эта схема предусмотрена и российскими регулятивами в области налогообложения прибыли и учета расчетов по налогу на прибыль (см. ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль»).

6. В примере описана ситуация, когда формируется отложенный к выплате налог (в терминологии ПБУ 18/02 — отложенное налоговое обязательство). Несложно сообразить, что если предприятие использует ускоренную амортизацию в целях бухгалтерского учета и линейную амортизацию в целях определения налоговой базы по налогу на прибыль, то будет иметь место прямо противоположная ситуация — появится отложенный налоговый актив. Согласно ПБУ 18/02 отложенное налоговое обязательство и отложенный налоговый актив отражаются в отчетности соответственно в статьях «Прочие долгосрочные обязательства» и «Прочие внеоборотные активы».

На приведенной выше схеме можно видеть несколько показателей прибыли. Естественно, что, несмотря на их взаимосвязь, с позиции пользователей значимость тех или иных показателей прибыли различна. С известной долей условности можно говорить об особой значимости показателей

операционной прибыли и чистой прибыли. Причина очевидна — именно эти показатели характеризуют источники регулярных доходов поставщиков капитала в фирму, т. е. собственников и лендеров. Не случайно эти показатели используются в основном и для характеристики рентабельности работы фирмы.

Приведенная схема заканчивается распределением прибыли. Этот блок схемы не следует понимать буквально. Строго говоря, прибыль и дивиденды — разные категории в том смысле, что прибыль — финансовый результат за период, причем искусственно выводимый и потому зависящий от многих факторов, не имеющих отношения к движению реальных денежных средств, а дивиденд — это изъятие части активов фирмы ее собственниками для личного потребления или реинвестирования в другие виды бизнеса. Выплата дивидендов — это, в подавляющем большинстве случаев, реальное уменьшение имущества фирмы, тогда как прибыль — некий компонент того или иного варианта структурирования пассивной стороны баланса, достаточно искусственный в отношении своего значения и не всегда сопровождающийся реальным увеличением активов. Дивиденды и прибыль могут иметь (и, как правило, имеют) различную динамику, а в литературе описаны ситуации, когда выплата дивидендов фирмой не прекращалась с момента ее создания, хотя, естественно, в ее истории были и периоды убыточной деятельности (см.: [Ковалев, 1999, с. 660–661]).

Укажем еще на один чрезвычайно важный момент, связанный с прибылью. Еще с советских времен тянется несколько искаженное представление о роли администрации фирмы в использовании прибыли, суть которого в том, что именно топ-менеджеры решают, куда направить заработанную прибыль. В известном смысле это было справедливо в централизованно планируемой экономике, когда директор предприятия являлся по сути представителем государства и потому был уполномочен принимать решение о направлениях использования прибыли. В условиях рынка ситуация абсолютно иная. Распределение прибыли — это суверенное право собственников фирмы; именно они принимают решение о наиболее оптимальном варианте ее использования. Наиболее стандартный подход заключается в утверждении ими на собрании акционеров некоторого варианта распределения прибыли с учетом потребности и/или желания в формировании: а) источников финансирования инвестиционных проектов; б) фондов и резервов; в) дивидендов; г) источников пополнения оборотного капитала (нераспределенная прибыль).

Одновременно утверждаются основные параметры планового использования прибыли в наступающем финансовом году. Таким образом, «купить что-то за счет прибыли» менеджеры могут лишь в пределах выделенной им компетенции по использованию прибыли.

Наконец, представляется целесообразным коротко остановиться еще на одной проблеме, непосредственно связанной с прибылью, — проблеме исчисления налога на прибыль.

Почему-то *a priori* за незыблемую истину принимается мнение о том, что налог на прибыль обязательно должен быть, причем чем детальнее прописаны процедуры его исчисления, тем богаче будет казна. Теоретически, конечно же, налог на прибыль обоснован и существен, однако вовсе не исключено, что на текущем этапе формирования реально самостоятельных фирм и становления класса собственников в России, возможно, более действенными были бы иные формы изъятия в бюджет части доходов предприятий. Ведь если из года в год больше половины действующих предприятий России объявляют себя убыточными и в таком состоянии успешно пребывают годами, то с очевидностью напрашивается вывод о том, что понятие прибыли в современной российской экономике эфемерно. Общеизвестна истина: прибыль — это мнение.⁴ Кроме того, если речь идет о предприятии, контролируемом относительно небольшой группой собственников, то они, как правило, хорошо знают о реальном финансовом положении своей фирмы независимо от того, какая прибыль объявлена в балансе. Публичное объявление прибыли имеет значимость прежде всего в рекламных целях, т. е. в целях привлечения новых собственников, контрагентов, создания благоприятного имиджа и т. п. Эта акция эффективна только в случае устоявшихся традиций в финансировании фирм через рынки капитала, чего в России пока, увы, нет. Так не

⁴ Известный итальянский бухгалтер Дж. Дзаппа (Gino Zappa, 1879–1960) сформулировал следующее правило: «доходы фирмы очевидны, а затраты сомнительны». Это правило как раз и показывает всю относительность оценки прибыли, а логика его такова. Величина дохода обычно постулирована в документе на реализацию продукции и услуг, т. е. она определена, тогда как величина затрат, соотносимых с этими доходами для исчисления прибыли от операции, не постулирована, а зависит от учетной политики фирмы, тех или иных методов учета (например, ФИФО или ЛИФО), что вносит элемент субъективности и неопределенности при расчете и объявлении этой величины. Отсюда и прибыль, понимаемая как разница между доходами и расходами, в известном смысле субъективна и неопределенна. Вместе с тем заметим, что природа субъективности в этом случае по сравнению с прибылью экономической носит принципиально иной характер. При расчете экономической прибыли субъективность (в данном случае, вероятно, лучше воспользоваться термином «необъективность») определяется вполне возможной предвзятостью, неочевидностью или необъяснимостью выбранной оценки; в случае с прибылью бухгалтерской субъективность проявляется в выборе того или иного метода учета и/или набора статей доходов и расходов (затрат). В первом случае документального подтверждения обоснованности выбранной оценки может не быть вовсе либо оно может быть весьма сомнительным; во втором случае документальное подтверждение выбранного метода, статей и оценок всегда имеет место.

лучше ли на ближайшие годы отказаться от контроля за расчетом этого неосязаемого показателя и воспользоваться другими методами, например, оборотными налогами, которые, между прочим, имеют еще и то преимущество, что временной лаг между начислением платежа бюджету и его реальным поступлением в казну резко сокращается. Кроме того, можно существенно уменьшить расходы, связанные с функционированием налоговой службы, несказанно облегчить жизнь практикующих бухгалтеров (не секрет, что в некоторых фирмах приходится вести несколько систем учета: бухгалтерский, налоговый, в соответствии с МСФО или ГААП, неофициальный, или «серый», учет и др.), ликвидировать целый сонм причин и факторов, порождающих и стимулирующих коррупцию, и др. Заметим, наконец, что в общей сумме налоговых поступлений доходной части бюджета Российской Федерации в 2002 г. доля НДС составляла 44,8%, таможенных пошлин — 18,8%, акцизов — 13,0%, налога на прибыль — 12,0% (в 2001 г. эти цифры были соответственно 43,27%, 15,97%, 15,76%, 14,47%); вместе с тем именно налог на прибыль является наиболее проблемным во всех аспектах как для плательщиков, так и для налоговых органов. Иными словами, налог на прибыль — очень дорогой, затратный налог, а ведь еще в конце XVIII в. основоположники теории налогообложения И. Юсти (Johannes Justi, 1717–1771) и Й. Зонненфельс (Joseph Sonnenfels, 1732–1817) сформулировали в виде максим экономические принципы взимания налогов, один из которых — принцип экономичности. Так, И. Юсти указывал, что «не должно быть очень много касс и много служащих по взиманию налогов» [Лебедев, 1882, с. 42]. Принцип соотношения затрат с получаемыми благодаря им доходами, бесспорно, должен быть если не главенствующим, то, по крайней мере, одним из таковых, причем не формально декларируемым, а фактически исполняемым.

В контексте приведенных рассуждений уместно упомянуть и пресловутый западный опыт. Уже классическим стал пример с Ирландией, которая благодаря созданию благоприятного налогового и инвестиционного климата в 1990-е гг. превратилась из одной из беднейших стран ЕС в одну из наиболее процветающих; в числе причин такого рывка называют минимальное значение индекса налоговой нагрузки (индекс представляет собой сумму максимальных налоговых ставок по основным налогам, выраженную в процентных пунктах; в числе этих налогов: налог на прибыль, НДС, подоходный налог, налог на имущество, социальный налог с работодателя и др.) — 102%; для сравнения: во Франции — 182%, в Бельгии — 170%, Швеции — 149%, Италии — 148%. Ирландия последовательна в своей политике и планирует с 2003 г. понизить и без того самую минимальную в ЕС ставку налога на прибыль с 20% до 12,5% [Оверченко, 2002а]. Проблеме оптимизации налогового бремени уделяют существенное внимание и в других экономически развитых странах. Так, по мнению Министерства финансов США, пе-

ред государственными органами в настоящее время стоят две основные задачи: упрощение налогового законодательства (в Налоговом кодексе США 9500 страниц) и ужесточение налогового администрирования (в год недособирается около 200 млрд долл. налогов) [Оверченко, 2002б]. Одна из предполагаемых мер — упразднение налога на дивиденды.

Таким образом, подводя итог краткой характеристике прибыли, еще раз укажем, во-первых, на крайнюю неоднозначность трактовки собственно понятия «прибыль», во-вторых, на необходимость уточнения сущностной природы индикатора, которым оперируют в общении, в-третьих, на недопустимость абсолютизации этого понятия ввиду его весьма существенной управляемости, в-четвертых, на недопустимость отождествления прибыли с денежными средствами и, в-пятых, на небесспорность идеи налогообложения прибыли. Прибыль — это, в известной степени, результат ряда количественных расчетов, манипулируя которыми как в алгоритмическом, так и в информационном планах можно в определенных пределах влиять на значение этого результата. Показатель прибыли, рассматриваемый изолированно, не может служить мерилем успешности работы фирмы в силу множества обстоятельств, потому что это лишь один из индикаторов, хотя и весьма важный.

Литература

- Бертс Т., Гриффитс Дж.* Пищецридер не хочет делать быструю прибыль на быстрых автомобилях // *Ведомости*. 2001. 24 окт. С. А5.
- Столяров Б.* Патент на жизнь // *Ведомости*. 2001. 10 дек. С. А1.
- Оверченко М.* Повысить налоги на бизнес // *Ведомости*. 2002а. 3 дек. С. А3.
- Оверченко М.* Пряник акционерам // *Ведомости*. 2002б. 5 дек. С. А3.
- Дмитриев А. Л.* Экономические воззрения Петра Бернгардовича Струве // *Факты и версии: Историко-культурологический альманах. Исследования и материалы*. Кн. 2. Из истории экономики / Под ред. В. Ю. Жукова. СПб., 2001.
- Ковалев В. В.* Финансовый анализ: методы и процедуры. М., 2001.
- Ковалев В. В.* Справедливая стоимость: pro et contra // *Финансовый мир*. Вып. 1 / Под ред. В. В. Иванова, В. В. Ковалева. М., 2002.
- Ковалев В. В.* Введение в финансовый менеджмент. М., 1999.
- Ковалев В. В., Ковалев Вит. В.* Финансы предприятий: Учеб. пособие. М., 2002.
- Лебедев В. А.* Финансовое право. СПб., 1882.
- Международные стандарты финансовой отчетности*. М., 1999.
- Соколов Я. В.* Основы теории бухгалтерского учета. М., 2000.
- Хендриксен Е. С., Ван Бреда М. Ф.* Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ. М., 1997. GAAP: Interpretation and Application. John Wiley and Sons, Inc., 1988. P. 3.
- Hendriksen E. S.* Accounting Theory. 4th ed. Richard D. Irwin, Inc., 1982.
- Underdown B., Taylor P.* Accounting Theory and Policy Making. Oxford, 1991.

Статья рекомендована к печати доц. Д. Л. Волковым, доц. Ю. Б. Ильиной.
Статья поступила в редакцию 17 сентября 2003 г.