

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ И КОНЦЕПЦИЯ ЕЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Сотникова Анна Владимировна

*Соискатель Белорусского национального технического университета,
Республика Беларусь, г. Минск*

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено понятие прибыли и концепция ее распределения и использования. Концепция включает уточненное понятие «прибыль», принципы распределения и использования прибыли, концептуальные подходы.

Ключевые слова: прибыль, распределение и использование прибыли, стратегия развития, концепция.

ABSTRACT

The concept of profit and the concept of its distribution and use are considered. The concept includes a refined concept of "profit", the principles of distribution and use of profit and conceptual approaches.

Keywords: profit, distribution and use of profit, development strategy, concept.

Понимание природы и сущности прибыли тесно связано с определенным этапом развития экономических и производственных отношений в обществе. Проблемы выявления источников, учета и использования прибыли сложны и многогранны. Ими занимаются представители различных наук: политической экономии, бухгалтерского учета, макроэкономики, микроэкономики.

В работах представителей политической экономии: меркантилистов, физиократов, трудовой теории прибыли, теории производительного капитала, теории трех факторов – труда, капитала и земли, марксистской теории исследуется природа и причины прибыли.

Меркантилисты, среди которых можно выделить Т. Манна, Д. Юма, Ж. Кольбера, уделяли внимание поиску источников прибыли. Источником прибыли, согласно их учению, служила спекулятивная сделка, а не производительная деятельность [2, 3, 14, 15].

Представители экономической школы физиократов (Ф. Кенэ, Ж. Тюрго, М. Ривьер) изменили акцент на происхождение и источник прибыли. Физиократы считали земледельческий труд единственно производительным трудом и ренту – единственной формой прибавочной стоимости. Поэтому у физиократов отсутствовало понятие прибыли на капитал и ссудного процента. Прибыль и процент, с точки зрения физиократов, не являются излишком над издержками производства, а входят в издержки производства. Это представление физиократов совершенно исключает понимание эксплуататорской природы прибыли, понимание ее как формы прибавочной стоимости [2, 3, 14, 15].

Внутреннюю сущность прибыли раскрывает классическая или трудовая (производственная) теория, созданная в XVII веке У. Петти, которая впоследствии была развита Д. Рикардо и переросла в теорию производительного капитала, разработанную А. Смитом, Ж.-Б. Сэем, Дж.Б. Кларком. В дальнейшем теория производительного капитала преобразовалась в теорию трех факторов: труда, капитала и земли. Странники этой теории утверждали, что капитал сам по себе – мертвое орудие, которое в соединении с человеческим трудом и землей становится продуктивным фактором. В связи с этим прибыль распадается на ссудный процент, который присваивается капиталистом – собственником капитала, и предпринимательский доход, который присваивается капиталистом как руководителем субъекта хозяйствования [2, 14].

Современная наука выделяет несколько подходов к определению прибыли, из которых экономический и бухгалтерский можно рассматривать как базовые.

Авторы, которые придерживаются экономического подхода, рассматривают сущность и источники получения прибыли. При этом часть авторов считает, что источником прибыли является прибавочный труд [1, с. 114], другие признают источником прибыли предпринимательскую деятельность [12, с. 261].

Помимо источника прибыли исследователями рассматривается ее сущность в рамках динамики капитала: прибыль – это прирост капитала собственников, имеющий место в отчетном периоде. Данный подход к определению прибыли был изначально установлен Дж.М. Кейнсом, который исходил из того, что капитал, в сущности, – актив, и о капитале лучше говорить, что он приносит в течение периода его существования выгоду сверх его первоначальной стоимости. Эта выгода и есть прибыль [7, с. 441]. Этому подходу придерживаются многие белорусские и иностранные авторы [9, с. 640; 4, с. 624]. Американцы Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл рассматривают прибыль как увеличение капитала в результате ведения хозяйственной деятельности [13, с. 44]. Исследователи упускают из виду практику разнообразного использования прибыли в организации, рассматривая прибыль как прирост капитала. Во-первых, вся прибыль организации используется для роста капитала. Понятие сработало. Во-вторых, часть прибыли обеспечивает рост капитала, оставшаяся прибыль идет на выплаты дивидендов и поощрение персонала. Понятие не сработало, поскольку прибыль организации больше прироста капитала. В-третьих, часть прибыли направлена на поощрение клиентов. Если исходить из определения

К. Маркса: «Капитал это самовозрастающая стоимость» [11], то определение не сработало, поскольку имеет место рост активов организации, но капитал в данном периоде не увеличился.

Рассмотрим специфику бухгалтерского понимания прибыли. Общепризнанным является определение, изложенное в МСФО: «прибыль – остаточная величина, полученная после вычета расходов (в т.ч. корректировок по сопровождению капитала, где это необходимо) из доходов для поддержания капитала на начало периода» [5]. В соответствии с МСФО организация может признавать прибыль за отчетный период только при условии сохранения своего капитала. При этом капитал представляет собой стоимость активов, не обремененную обязательствами [15, с. 31]. МСФО выделяют два основных принципа поддержания капитала: финансовый и физический.

В соответствии с финансовым принципом любое превышение стоимости активов либо снижение суммарной стоимости обязательств, либо того и другого вместе, признается в качестве прибыли данного отчетного периода. В соответствии с физическим принципом прибылью отчетного периода признается остаток приращения активов после вычета величины сохраняемых физических производственных возможностей за отчетный период.

Выбор метода измерения и поддержания капитала остается за организациями и зависит от интересов и потребностей пользователей. Рассмотрение принципов поддержания капитала позволяет сделать вывод о том, что между ними существует взаимосвязь. Многие известные ученые при определении прибыли исходят из принципов поддержания капитала. Анализ правил и процедур бухгалтерского учета наталкивает на вопрос: «Любое ли изменение собственного капитала можно квалифицировать как прибыль?»

Проанализируем наиболее значимые способы наращивания собственного капитала. К ним относятся: дополнительные вклады собственников, безвозмездные вклады спонсоров или государства, переоценка активов, изменение конъюнктуры на рынке капитала, превышение доходов от основной деятельности над расходами. В принципе, только последний способ может трактоваться как причина появления прибыли.

Анализ позволяет уточнить определение прибыли в рамках методологии бухгалтерского подхода. Прибыль (убыток) – положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки ее активов, и ее расходами, понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов [8, с. 190].

Оба подхода, бухгалтерский и экономический, в интерпретации категории «прибыль» достаточно логичны и в принципе не противоречат друг другу. Экономический подход полезен для понимания сущности прибыли, бухгалтерский – для понимания логики и порядка ее практического исчисления.

С нашей точки зрения, приведенные подходы сводят прибыль к приросту активов. Прирост активов реализуется в двух вариантах: как положительная разность доходов и расходов по видам деятельности и как прирост рыночной стоимости реального капитала организации или рыночной стоимости финансового капитала акционеров. Такой подход берет начало в учении И. Фишера и имеет продолжение в идеологии МСФО. Опираясь на вывод Дж.М. Кейнса, что капитал, в сущности, – актив, разработано авторское понятие, отражающее основные свойства и связи прибыли как экономической категории. Учтено, что получение прибыли является финансовой целью собственника активов, создает условия для развития организации, повышения ее конкурентоспособности и одновременно решает социальные задачи организации и общества. Поэтому при раскрытии понятия прибыли важно отразить направления ее использования. По мнению автора, доля прибыли, которая становится капиталом, зависит от характера распределения массы прибыли организации: «Прибыль – это прирост активов, созданный за счет текущей инвестиционной и финансовой деятельности, направляемый на накопление, расширенное воспроизводство и потребление».

Распределение прибыли выступает как обратная связь процесса формирования прибыли, поскольку чем больше прибыли направляется в расширенное воспроизводство, тем больше прибыли организация прогнозирует в будущем.

Ситуационное распределение и использование прибыли позволяет дифференцировать направления распределения и использования прибыли на накопление, потребление и развитие в зависимости от финансового состояния и массы распределяемой прибыли. Целевой функцией ситуационного распределения и использования прибыли является устойчивое развитие организации.

Для достижения устойчивого развития в зависимости от финансового состояния в бизнесе выбирают одну из следующих стратегий: стратегию ускоренного развития, стратегию стабильного развития, антикризисную стратегию.

Антикризисная стратегия используется в условиях финансового кризиса организации при «снижении экономических показателей деятельности и усилении конкуренции» [10].

При реализации данной стратегии организация старается избегать рисков, обеспечить максимальную текущую ликвидность и удержать позиции на рынке. Для достижения поставленных задач сокращаются отдельные виды деятельности, изменяется структура товарного ассортимента, оптимизируются услуги, оказываемые покупателям, минимизируются расходы на финансирование социальных программ [16].

Антикризисная стратегия предусматривает:

- интенсификацию использования активов и живого труда, что предполагает рост накопления наличности [16];

- консервативную дивидендную политику: выплата дивидендов по остаточному принципу, отказ от выплаты дивидендов или фиксированные дивидендные выплаты. Преобладает низкое значение коэффициента дивидендных выплат – до 10% от чистой прибыли [15];

- оптимизацию численности административно-управленческого персонала, торгово-оперативных работников, за счет совмещения отдельных профессий; сохранение квалифицированных специалистов [10]. Это обусловлено тем, что организация не может направлять значительную долю распределяемой прибыли на потребление. Это предполагает, что уровень потребляемой прибыли обеспечивает только стимулирующие выплаты, предусмотренные коллективным договором.

Стратегия стабильного развития реализуется при достаточно высоких объемах реализации товаров и получаемой прибыли, когда рынок освоен и есть постоянный контингент обслуживаемого населения [16].

Для стратегии стабильного развития характерны адаптация организации к рискам посредством многопрофильной деятельности, использование инвестиционных ресурсов на «среднерыночном уровне, что способствует сохранению достигнутых ранее темпов роста при одновременном наращивании внутреннего потенциала» [16].

Стратегия стабильного развития предусматривает:

- вложения в развитие материально-технической базы на среднерыночном уровне [16];

- умеренную дивидендную политику: выплаты гарантированного минимума плюс экстра-дивиденды в зависимости от размера чистой прибыли или стабильного уровня дивидендов. Среднее значение коэффициента дивидендных выплат находится на уровне 10-30% от чистой прибыли [15];

- сохранение кадрового потенциала, обеспечение высокого уровня качества торгового обслуживания, лояльности потребления, поддержание имиджа организации, что предполагает более высокие размеры выплат персоналу за счет прибыли на среднерыночном уровне.

Для стратегии ускоренного развития характерны сочетание высокой доходности и высокого риска при введении инновационной программы развития [16].

Стратегия ускоренного развития предусматривает:

- расширение товарного ассортимента, применение различных форматов торговых объектов: от гипермаркетов до автолавок, развитие собственного производства и выпуск товаров под собственной торговой маркой, поглощение или слияние с мелкими конкурентами [16].

- реализация агрессивной или нулевой дивидендной политики: стабильно высокий уровень дивидендов, постоянный рост размера дивидендов или отказ от выплаты дивидендов. Размер коэффициента дивидендных выплат составляет 30-100% от чистой прибыли или равен нулю [6].

- повышение уровня квалификации персонала и качества торгового обслуживания населения [16]. Ставится задача роста доли потребляемой прибыли, направляемой на материальное стимулирование сотрудников, на финансирование социальных программ и на поощрение покупателей: проведение розыгрышей, лотерей, акций.

Основными критериями выбора стратегии развития являются: экономический потенциал организации, качество продукции, размер чистой прибыли, ликвидность и риски организации. Взаимосвязь данных параметров лежит в основе интегрального показателя экономического потенциала:

$$I_{Эс} = [A1; A2; A3] \quad (1)$$

где $I_{Эс}$ – интегральный показатель экономического потенциала;

A1 – агрегат, характеризующий финансово-экономический потенциал организации;

A2 – агрегат, характеризующий рыночный потенциал организации;

A3 – агрегат, характеризующий трудовой и торговый потенциал организации.

В процессе выбора стратегии развития необходимо рассчитать интегральный показатель экономического потенциала анализируемой организации и сравнить его с доверительным интервалом. Если интегральный показатель экономического потенциала ниже нижней границы доверительного интервала, то для организации характерна антикризисная стратегия. Если интегральный показатель экономического потенциала находится на уровне среднеотраслевого доверительного интервала, то для организации характерна стратегия стабильного развития. Если интегральный показатель экономического потенциала выше верхней границы доверительного интервала, то для организации характерна стратегия ускоренного развития.

Следует учитывать, что стратегии динамичны - одна стратегия может трансформироваться в другую при изменении рыночной конъюнктуры. Поэтому в процессе распределения и использования прибыли необходимо корректировать стратегию развития при изменении факторов внешней и внутренней среды.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что в зависимости от финансового положения организации могут быть три состояния: ускоренное развитие, стабильное развитие и кризисное состояние.

Принята концепция ситуационного распределения и использование прибыли, включающая в себя четыре принципа и два концептуальных положения.

Принципы распределения и использования прибыли: выбор стратегии развития в зависимости от финансового состояния организации и конъюнктуры рынка; дифференцированное распределение и использование прибыли в соответствии с принятой стратегией развития; изменение стратегии развития при выходе финансовых показателей за пределы допустимого интервала; частичная корректировка пропорций распределения и использования прибыли при отклонениях финансовых показателей от планового задания.

Концептуальные подходы: оптимизация программы развития бизнеса, формирование инвестиционных ресурсов для реализации очередного объекта программы развития за счет реинвестирования доходов от работающих объектов и кредита.

Предлагаемая автором концепция распределения и использования прибыли отличается направленностью на обеспечение устойчивого развития организации.

Список литературы

1. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: учебник / В.И. Стражев [и др.]; под общ.ред. В.И. Стражева. – 6-е изд., перераб. и доп. – Минск: Выш. шк., 2005. – 480 с.
2. Бартенев, С.А. История экономических учений / С.А. Бартенев – М. : Юристъ, 2002. – 456 с.
3. Бретель, Э.Я. Политическая экономия капитализма / Э.Я. Бретель. – М. : Международные отношения, 1968. – 242 с.
4. Бухгалтерский учет: учебник / П.С. Безруких [и др.]; под общ.ред. П.С. Безруких. – М.: Бухгалтерский учет, 1999. – 624 с.
5. Гетьман В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности: учебник. - М.: Финансы и статистика, 2009. - 656 с.
6. Дорофеев М.Л. Матрица управления дивидендной политикой корпорации // Финансы и кредит. – 2011. – №10. – с. 47-51
7. Кейнс, Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег : пер. с англ. / Дж.М. Кейнс. – М. : Прогресс, 1978. – 492 с.
8. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий): учебник / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 352 с.
9. Левкович, О.А. Бухгалтерский учет: учеб. пособие / О.А. Левкович, И.Н. Бурцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – Минск: Амалфея, 2005. – 800 с.
10. Локтев, Э.М., Саркисян, Л.Г. Маркетинговые стратегии развития бизнес - концепции торгового предприятия на потребительском рынке / Э.М. Локтев, Л.Г. Саркисян // Мир науки и образования. – 2015. - №3. – с.1 – 12.
11. Маркс, К. Капитал : в 3 т / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1983. –Т. 1. Критика политической экономии; Кн. I: Процесс воспроизводства капитала. – 905 с.
12. Нехорошева, Л.Н. Экономика предприятия: учеб. пособие / Л.Н. Нехорошева, Н.Б. Антонова, Л.В. Гринцевич [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. Л.Н. Нехорошевой. – Минск : БГЭУ, 2008. – 719 с.
13. Нидлз, Б. Принципы бухгалтерского учета: пер. с англ. / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуэлл; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
14. Островитянов, К.В. Политическая экономия : учебник / К.В. Островитянов. – М. : Госполитиздат, 1955.– 640 с.
15. Палий, В.Ф. Международные стандарты учета и финансовой отчетности / В.Ф. Палий. – М.: Инфра-М, 2007. – 512 с.
16. Пезенти, А. Очерки политической экономии капитализма : в 2 т. / А. Презенти. – М. : Прогресс, 1976. – Т. 1. – 839 с.