

таких, как инфраструктура, защита окружающей среды, здравоохранение, – роль, которую плановая экономика играла плохо.

Советские управленцы пытались добиться краткосрочного увеличения выпуска, чтобы выполнить план, но пренебрегали долгосрочными потребностями, такими, как адекватная инфраструктура и сохранение окружающей среды. Это краткосрочное заблуждение верно и для накопления советского человеческого капитала. Одним из тревожных компонентов старой системы было разрушение системы здравоохранения.

Хочется верить, что реформирование системы могло быть удачным, если бы этот процесс был начат, скажем, в 60-е годы. Но реформы Косыгина в 60-х не смогли повернуть вспять замедление экономического роста. Недостаток советской плановой системы, как и любого хозяйства, управляемого государством, был в том, что ей удавалось немного. Было неизбежным то, что возникало сильное убывание отдачи, как только система пыталась сделать еще немного.

Такой опыт Советского Союза особенно важен для стран, чьи правительства строго контролируют типы и объемы инвестиций. Таким правительствам гораздо чаще удается достичь большого количества, но не качества инвестиций. Советский экономический опыт 1950-89 гг. дает почти лабораторно чистый пример, что большой объем инвестиций недостаточен для длительного поддержания роста. Более общий урок заключается в том, что сильное вмешательство государства в экономику может дать увеличение роста в коротком периоде, но в долгосрочном – ведет к стагнации.

УДК 338.51

С. В. Григорцевич, доцент

ПРИБЫЛЬ КАК СИНТЕТИЧЕСКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Profit is the main element of agriculture, enterprise and company.

По мере развития экономической теории определение понятия «прибыль» постоянно усложнялось. Из истории экономической мысли можно получить несколько больше сведений – не потому, что определения отличаются точностью (многие из них достаточно туманны), а ввиду многочисленных попыток отыскать постоянно ускользающее «идеальное» определение прибыли.

Конечно, все авторы сходятся в том, что прибыль представляет собой разницу, отклонение, остаток. Исследователи единодушно рассматривают прибыль как «нечто» содержащееся в выручке от продажи. Разногласия, причем весьма существенные, возникали при попытке установить, из каких компонентов состоит прибыль.

Современная экономическая теория для калькуляции прибыли использует анализ двух уровней: микроэкономический (уровень предприятия) и макроэкономический (уровень экономики в целом). По Дж. Ст. Миллю, например, прибыль подсчитывается путем вычитания из доходов компании затрат на закупку необходимых товаров и услуг, а также выплачиваемой персоналу заработной платы. Подобная трактовка прибыли была оспорена Мак-Куллахом, а затем и А. Маршаллом. По их мнению, вычитать из доходов компании следует, помимо вышеперечисленных затрат, также вознаграждение используемых в данном производстве капиталов. (При этом не ясно, о каких капиталах идет речь: привлеченных, собственных, постоянных или о пассиве в целом).

Экономисты Найт и Уэстон ввели понятие «чистой» прибыли, своего рода «остатка из остатка», из которой помимо названных элементов изъяты также вознаграждение руководства компаний и премия за риск.

Во всех определениях прибыли, которые встречаются в экономической литературе, подчеркивается тот факт, что прибыль подсчитывается как избыток над затратами по производству продукции, как приращение первоначально авансированной стоимости.

Одни экономисты считают, что прибыль является ни чем иным, как денежной, основной формой чистого дохода [9], (получается, что чистый доход – денежная форма прибавочного продукта, а денежная форма чистого дохода – прибыль), другие – денежной формой прибавочного продукта [10], третьи – денежной формой прибавочного и части необходимого продукта, или продукта для общества [11].

Основными показателями прибыли являются:

- общая прибыль(убыток) – балансовая прибыль;
- прибыль(убыток) от реализации продукции;
- прибыль от финансовой деятельности;
- прибыль(убыток) от прочих внереализационных операций;
- налогооблагаемая прибыль;
- чистая прибыль.

Балансовая прибыль (убыток) представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (услуг), финансовой деятельности и доходов от прочих внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (услуг) в действующих ценах без НДС, спецналогов и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Прибыль (убыток) от финансовой деятельности и от прочих внереализационных операций определяется как результат по операциям, связанным с реализацией и выбытием основных средств и прочих активов, а также как разность между общей суммой полученных и уплаченных

- штрафов, пени, неустоек и других экономических санкций;
- процентов, полученных по суммам средств, числящихся на счетах предприятия;
- по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте;
- прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- убытков от стихийных бедствий;
- потерь от списания долгов и дебиторской задолженности;
- поступлением долгов, ранее списанных как безнадежных;
- прочих доходов, потерь и расходов, отнесенных в соответствии с законодательством на счет прибылей и убытков.

Налогооблагаемая прибыль определяется специальным расчетом. Она равна балансовой прибыли, уменьшенной на сумму исчисленного налога на недвижимость за основные фонды. Кроме этого, Законом Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций» предусматриваются льготы по налогообложению, носящие постоянный характер.

Экономическая прибыль – это разница между общим доходом фирмы и ее общими издержками. Последние включают вмененные издержки (внутренние издержки, затраты самого предпринимателя, связанные с осуществлением предпринимательской деятельности), составной частью которых является нормальная прибыль. Прибыль предпринимателя может увеличиваться за счет нестрахуемого риска, связанного с организацией и управлением экономическими ресурсами и инновациями. Прибыль получают также и в результате монопольной власти.

Прибыль предприятия (чистая) определяется как разность между балансовой прибылью и суммой налогов на прибыль.

Чистая прибыль направляется на развитие производства, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, уплату в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением действующего законодательства, на благотворительность и другие цели.

Величина прибыли определяется многообразными факторами, которые можно подразделить на нижеследующие группы:

- снижение издержек производства и реализации продукции;
- увеличение объема продажи;
- повышение качества;
- повышение конкурентоспособности произведенной продукции;
- снижение ее фондокапиталоемкости.

Прирост прибыли по основным источникам рассчитывается следующим образом:

1. За счет снижения издержек производства и реализации продукции:

$$П_c = (И_1 - И_2) A_2,$$

где $И_1$ и $И_2$ – издержки производства и реализации единицы продукции в базовом и отчетном периодах; A_2 – выпуск продукции в отчетном периоде.

2. За счет увеличения объемов реализации продукции:

$$П_a = (A_2 - A_1) П_1,$$

где A_1 и A_2 – соответственно выпуск продукции в отчетном и базовом периодах; $П_1$ – прибыль в расчете на единицу реализованной продукции в базовом периоде.

3. За счет изменения качества продукции и связанного с этим изменения цен:

$$П_ц = (Ц_2 - Ц_1) A_2,$$

где $Ц_2$ и $Ц_1$ – цена единицы продукции в отчетном и базовом периодах; A_2 – выпуск продукции более высокого качества.

В современной экономической литературе можно встретить экономическую, рисковую и функциональную теории прибыли.

В основе первой лежит принцип теории производительности, согласно которой капитал участвует в процессе производства и оказы-

вает такую же «производительную услугу», как и труд, и получает соответствующую долю общественного продукта, равную стоимости предельного продукта созданного капитала, т. е. прибыли.

В «рисковой» теории прибыль трактуется как доход антрепренеров – предпринимателей в условиях «несовершенной конкуренции», для которой характерен риск, неопределенность и вызываемые ими потери, банкротство, безработица и т. д. Теоретики «рисковой» прибыли выделяют два вида риска: поддающийся измерению (убыток от него определяется издержками страхования) и непредсказуемый, неисчисляемый риск.

Сторонники «функциональной» теории прибыли рассматривают прибыль как вознаграждение за осуществление функций нововведений, внедрение достижений научно-технического прогресса и как результат за услуги экономической власти общества. Представители данной теории видят особенности «функциональной» прибыли в том, что она проявляет себя лишь в динамике и носит временный характер.

Таким образом, в отечественной практике прибыль представляет собой форму чистого дохода и отражает результаты хозяйствования, продуктивности затрат живого и овеществленного труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Черкасов В. Е., Плотицына Л. А. Банковские операции: маркетинг, анализ, расчет. 1995.
2. Руденко А. И., Александрович Я. А. Экономика промышленного производства в условиях рынка. Мн. 1992.
3. Гребнев. Экономика торговых предприятий. М. 1996.
4. Черняк В. В. Оценка бизнеса. М. 1996.
5. Шеремет А. О., Сайфулин Р. С. Финансы предприятий. М. 1998.
6. Макконнелл К. Р., Брю С.Л. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. В 2-х томах. М., 1996.
7. Андре Бабо. Прибыль. М., 1993.
8. Головкина М. М. Прибыль как денежная форма прибавочного продукта. Мн.: Навука і тэхніка, 1992.
9. Петраков Н. Я. Рентабельность и цена. М., 1964.
10. Базарова Г. Л. Вопросы экономики. 1998. № 11.
11. Прибыль и рентабельность в условиях хозяйственной реформы. Материалы научной конференции. М., 1968.