

УДК 338

Расулов А.Ф.,
студент

Научный руководитель: Шарафуллина Р.Р., канд. экон. наук, доцент,
ФГБОУ ВО «Уфимский университет науки и технологий», г. Уфа

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ

Аннотация: В настоящее время основной целью практически любого предприятия является получение прибыли. В рамках рыночной экономики прибыль также служит источником развития коммерческих организаций. В данной статье рассматривается сущность экономической прибыли, ее функции, а также роль и значимость прибыли в экономике и на предприятиях.

Ключевые слова: прибыль, функции, виды прибыли, экономическая прибыль, методы.

Rasulov A.F.,
student

*Scientific supervisor: R.R. Sharafullina, Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Ufa University of Science and Technology, Ufa*

THE ECONOMIC ESSENCE OF PROFIT

Abstract: Nowadays, the main goal of practically any enterprise is to generate profit. Within the framework of a market economy, profit also serves as a source of development for commercial organizations. This article examines the essence of economic profit, its functions, as well as the role and significance of profit in the economy and at enterprises.

Keywords: profit, functions, types of profit, economic profit, methods.

Основная цель коммерческого предприятия заключается в получении прибыли, которую оно стремится увеличить. Чтобы лучше понять это понятие, можно взглянуть на его определение. Прибыль - это разница между

поступлениями и выплатами в денежном эквиваленте, которая отражает разницу между доходами и расходами компании. Если расходы превышают доходы, то такое состояние называется убытком.

Концепция прибыли постоянно развивается вместе с экономической теорией. Например, Адам Смит и Дэвид Рикардо считали, что источником прибыли является производство. Они полагали, что при обмене продукта на деньги предприниматель должен получить компенсацию за риск, который он несет, и это и есть прибыль[12].

Карл Маркс определял прибыль как форму добавленной стоимости, которая происходит за счет труда наемных рабочих, занятых в производстве материальных благ. Согласно его теории, работники создают более высокую стоимость, чем стоимость их труда.

Д. Кларк исследовал концепцию прибыли как дохода, который получает владелец предприятия. Й. Шумпетер дал более подробное объяснение предпринимательского дохода, рассматривая прибыль как вознаграждение за технические улучшения и качественную деятельность предпринимателя. Он считал, что прибыль, полученная благодаря техническим инновациям, является формой прибыли[12].

Эти две теории, хоть и рассматривают прибыль с разных точек зрения, имеют много общего. Обе теории подчеркивают важность труда и технологических инноваций в создании добавленной стоимости и прибыли. Также они оба признают, что предпринимательская деятельность играет важную роль в экономике.

Несмотря на это, существует и много других теорий, которые объясняют прибыль с разных точек зрения. Некоторые теории считают, что прибыль может быть объяснена различиями в рыночной власти, другие - взаимодействиями спроса и предложения, а еще другие - различиями в капитале и инвестициях.

Независимо от того, какая теория объясняет прибыль, это понятие остается ключевым в экономике. Прибыль является одним из главных мотиваторов для предпринимателей и инвесторов, которые рисуют своим капиталом в надежде получить высокую прибыль. В то же время, прибыль играет важную роль в распределении доходов и создании рабочих мест, что делает ее важным фактором для экономического развития.

Ф. Найт высказал собственное мнение относительно прибыли, которое отличалось от теорий других экономистов. Он придерживался взгляда, что прибыль не связана с простым использованием ресурсов, таких как капитал или труд, а скорее, является вознаграждением за принятие риска. Ф. Найт считал, что предприниматель должен иметь способность рисковать и вкладывать свои ресурсы в неопределенный результат, чтобы получить возможность заработать большую прибыль. Если он успешен, то полученная прибыль будет свидетельством его способности принимать риски и превосходно выполнять предпринимательскую деятельность. Поэтому, взгляд Ф. Найта на прибыль связан с риском, который принимает на себя предприниматель[4].

В Налоговом кодексе Российской Федерации определяется понятие прибыли, которая для российских организаций является доходом, уменьшенным на расходы, а для зарубежных организаций через постоянные представительства - доходом, полученным через них, уменьшенным на расходы постоянных представительств, и для других иностранных организаций - доходом, полученным из источников в Российской Федерации[1].

Маржиналисты, включая С. Джевонса, К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Л. Вальраса и Дж. Кларка, более глубоко изучили понятие прибыли и разработали теорию предельной полезности, которую они считали важным достижением. Они сосредоточились на микроэкономическом анализе факторов, которые могут максимизировать доход предприятия. Они

особенно уделяли внимание изучению ценообразования на рынке и условиям формирования монопольной прибыли.

Некоторые экономисты из неоклассического направления более глубоко изучили теорию прибыли и выделили ее основные характеристики и параметры, связанные с ее созданием. Существуют различные теории, такие как теория предпринимательской прибыли, теория инновационной прибыли и другие.

Прибыль выполняет несколько функций, таких как оценка эффективности деятельности компании, распределение прибыли между различными слоями общества и стимулирование к ее росту. Множество факторов, таких как размер производственных фондов, численность персонала, производительность труда, качество продукции и себестоимость, влияют на объем получаемой прибыли. Кроме того, различные виды деятельности, такие как сбытовая, маркетинговая, посредническая, инвестиционная и финансовая, также влияют на объем прибыли.

Существуют различные виды прибыли, такие как валовая, маржинальная, прибыль до налогообложения и чистая прибыль предприятия, которые зависят от используемых элементов в ее расчете. В системе показателей прибыли на предприятии следует обратить внимание на валовую прибыль, которая определяется как разница между выручкой от продажи и переменными расходами. Также важным показателем является прибыль от продажи продукции, которая рассчитывается как разница между выручкой и полными затратами на производство продукта.

Каждый вид деятельности может иметь свою собственную прибыль. Например, прибыль от финансовой деятельности определяется как разница между доходами и расходами, связанными с финансовыми операциями, такими как продажа акций и выплата процентов по облигациям[17].

Для расчета прибыли от прочей деятельности необходимо вычислить разницу между прочими доходами и прочими расходами, которые возникают на предприятии. Прочими доходами могут быть доходы от продажи основных фондов, а прочими расходами - затраты на производство без получения продукции или расходы, связанные с реализацией основных фондов при отрицательном финансовом результате.

Основная деятельность и прочая могут быть различены по доле выручки в общем объеме. Если доля выручки составляет 80% и более, то продукция считается основной, и всё остальное относится к прочей деятельности. Например, для завода по производству кирпича, продажа кирпича будет относиться к основной деятельности, а продажа песка и мела - к прочей.

Прибыль до налогообложения является совокупным результатом от всех видов деятельности предприятия. Она включает в себя доходы от основной и прочей деятельности, а также от финансовой и инвестиционной деятельности. Этот показатель служит налогооблагаемой базой при расчете налога на прибыль, ставка которого законодательно составляет 20%.

Поэтому, при расчете прибыли до налогообложения необходимо учитывать все виды деятельности предприятия и особенности каждой из них. Важно отметить, что прибыль до налогообложения является показателем эффективности работы предприятия и может быть использована как основа для принятия решений о развитии бизнеса и распределении прибыли между собственниками.

Налогооблагаемая база рассчитывается путем вычета из прибыли до налогообложения различных расходов и издержек, например, амортизации, процентов по займам, налогов и др. После вычета этих расходов получается налогооблагаемая прибыль, от которой рассчитывается налог на прибыль.

Налог на прибыль является важным элементом налоговой системы любой страны, и его ставки и правила регулярно меняются в соответствии с

изменениями в экономике и политике. Поэтому важно следить за изменениями в законодательстве и правилах налогообложения, чтобы избежать штрафов и проблем с налоговыми органами.

Основным критерием для объявления дивидендов акционерам является чистая прибыль, что также свидетельствует о масштабировании производства. Для различных целей исследования используются различные показатели прибыли. Например, для оценки уровня рентабельности компании используется показатель прибыли от продаж, а для вычисления безубыточных продаж используется маржинальная прибыль. Для определения уровня рентабельности совокупных активов компании используется показатель прибыли до вычета процентов по кредитам и уплачиваемого налога на прибыль.

Кроме того, есть и другие показатели, которые могут быть использованы для оценки прибыльности предприятия, такие как прибыль на акцию или коэффициент прибыльности. Каждый из этих показателей может быть полезен в зависимости от цели анализа и сравнения финансовых показателей различных компаний.

Решение об объявлении дивидендов зависит не только от прибыльности компании, а также от других факторов, таких как потоки денежных средств, планы на инвестиции, ситуация на рынке и финансовое состояние компании в целом. Компании учитывают все эти факторы перед тем, как принимать решение об объявлении дивидендов[15].

После тщательного анализа финансовой отчетности компании и выявления факторов, влияющих на ее стоимость, можно разработать рекомендации для увеличения прибыли и оптимизации расходов.

Существует множество методов для анализа прибыли, включая как неформальные методы, такие как методы экспертной оценки, сравнительного анализа и аналитических таблиц, так и формальные методы, основанные на строгих аналитических зависимостях, такие как методы

цепных подстановок, арифметических разностей, относительных значений, графический метод, корреляционный анализ, регрессионный анализ и факторный анализ. Каждый из этих методов может быть полезен для выявления проблемных областей и разработки стратегии для улучшения финансовых показателей компании[9, 10].

В реальной практике наиболее распространенными методами являются горизонтальный анализ, вертикальный анализ, сравнительный анализ, факторный анализ и анализ коэффициентов[5, 9, 10].

Различные методы анализа прибыли включают горизонтальный, вертикальный и сравнительный анализы. Горизонтальный анализ позволяет изучать изменения показателей прибыли со временем, в то время как вертикальный анализ разбивает общие показатели на структурные компоненты и определяет их относительный вес. Сравнительный анализ сравнивает значения различных групп, имеющих сходные показатели, и определяет абсолютные и относительные различия между ними. Эти методы могут использоваться для выявления тенденций и проблем в финансовой деятельности предприятия и принятия управленческих решений. Некоторые распространенные методы включают сравнительный анализ показателей прибыли для данного предприятия и среднего по отрасли, конкурентов, отдельных центров ответственности, а также анализ отчетных и плановых показателей прибыли[16].

Другой метод анализа прибыли - факторный анализ - позволяет выявить основные факторы, влияющие на изменение прибыли и определить их значимость для бизнеса. Также используется анализ коэффициентов - расчет и анализ финансовых показателей, таких как рентабельность, ликвидность, финансовый кредит и другие, для оценки финансового состояния предприятия.

Важно отметить, что каждый из этих методов имеет свои преимущества и недостатки, и их выбор зависит от цели исследования и

доступности финансовых данных. Комбинация различных методов анализа прибыли может дать более полное и точное представление о финансовом состоянии предприятия и позволить принять более обоснованные управленческие решения.

Данный подход к управлению предприятием опирается на анализ прибыли, который является ключевым инструментом. Анализ коэффициентов основан на расчете соотношений между различными абсолютными показателями и позволяет определить различные относительные показатели, отражающие формирование, распределение и использование выручки компании.

В практике наиболее распространенными показателями рентабельности являются:

- рентабельность продаж, отражающая прибыль от продаж на один рубль выручки;
- рентабельность продукции, определяющая прибыль на один рубль затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг);
- рентабельность активов (совокупного капитала), отражающая эффективность использования всего имущества (капитала) предприятия;
- рентабельность собственного капитала, отражающая эффективность использования собственных средств;
- доходность фонда, отражающая эффективность использования основных фондов предприятия[2, 5, 9, 10].

Кроме того, в анализе коэффициентов может использоваться и другие показатели, такие как коэффициент текущей ликвидности, показывающий способность предприятия погасить текущие обязательства за счет текущих активов, а также коэффициент обеспеченности собственными оборотными

средствами, отражающий долю собственных оборотных средств в общей стоимости активов предприятия.

Анализ коэффициентов является эффективным инструментом для выявления финансовых проблем и принятия решений по их устранению. Он позволяет не только оценить текущее финансовое состояние предприятия, но и прогнозировать его будущую прибыльность и устойчивость. Кроме того, сравнение показателей коэффициентов с аналогичными показателями других компаний в отрасли может помочь в оценке конкурентоспособности предприятия и выявлении потенциальных узких мест, которые нужно устранить для повышения его эффективности.

Для определения рентабельности активов и собственного капитала можно использовать не только чистую прибыль, но и прибыль до вычета процентов по кредиту и налога на прибыль. Анализ прибыли является важным инструментом для выявления возможных проблем в финансово-хозяйственной деятельности компании и принятия мер по их решению.

Анализ прибыли является важным инструментом для управления финансово-хозяйственной деятельностью компании. Он позволяет не только выявлять проблемы, но и определять, какие направления деятельности приносят наибольшую прибыль, а какие, наоборот, убыточны.

Рентабельность активов является одним из основных показателей эффективности использования активов компании. Этот показатель позволяет определить, какую прибыль компания получает на каждый вложенный рубль. Если рентабельность активов низкая, то это может говорить о неэффективном использовании ресурсов компании и необходимости изменения стратегии.

Рентабельность собственного капитала показывает, какую прибыль компания получает на каждый вложенный рубль собственных средств. Этот показатель позволяет оценить эффективность использования собственных

средств компании и выявить, сколько компания может зарабатывать на своем капитале.

Использование прибыли до вычета процентов по кредиту и налога на прибыль позволяет увидеть, сколько прибыли компания зарабатывает, не учитывая затраты на кредиты и налоги. Этот показатель позволяет оценить финансовую устойчивость компании и ее способность к росту.

Таким образом, анализ прибыли является важным инструментом для определения эффективности деятельности компании и выявления проблем в ее финансово-хозяйственной деятельности. Важно проводить анализ прибыли регулярно, чтобы оперативно реагировать на изменения в финансовой ситуации компании и принимать меры для ее улучшения.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 03.07.2016)
2. Бланк И. А. Управление финансовыми ресурсами. — М.: Омега-Л, 2011. — 768 с.
3. Большой экономический словарь: 26500 терминов / авт. и сост.: А. Н. Азрилиян; под ред. А. Н. Азрилияна. — Изд. 7-е, доп. — М.: Институт новой экономики, 2007. — 1472 с.
4. Войтов А. Г. История экономических учений: учебное пособие. — М.: Дашков и К°, 2016. — 228 с.
5. Клишевич Н. Б. Финансы организаций: менеджмент и анализ. — М.: КНОРУС, 2016. — 245 с.
6. Мареев С. Н. Экономическая теория Маркса и ее критики: монография. — М.: Изд-во СГУ, 2013. — 322 с.
7. Моляков Д. С., Шохин Е. И. Теория финансов предприятий: Учеб. пособие. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 110 с.
8. Нордхаус В., Самуэльсон П., Экономика: Пер. с англ. — М.: Вильямс, 2011. — 1360 с.

9. Савицкая Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 647 с.
10. Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. Финансовый анализ. Управление финансами: учебное пособие. — М.: ЮНИТИ, 2012. — 639 с.
11. Финансово-кредитныйэнциклопедическийсловарь / По общ. ред. А. Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 1165 с.
12. Экономическая мысль: разнообразие концепций и сфер применения / под ред. А. П. Заостровцева. — СПб.: Леонтьевский центр, 2011. — 428 с.
15. Шарафуллина Р. Р. Анализ категории "эффективность" в социально-экономическом развитии: методологические подходы // Методология и философия экономической науки : Сборник научных трудов Всероссийской научно-практической конференции, приуроченной к 100-летию Республики Башкортостан и юбилею проф. Барлыбаева Х.А., Уфа, 27–28 марта 2019 года / Под научной редакцией Г.М. Россинской. – Уфа: Башкирский государственный университет, 2019. – 66-70 с.
16. Шарафуллина Р.Р., Рамазанова Р.Ф. Основные методики факторного анализа рентабельности фирмы // Журнал У. Экономика. Управление. Финансы. – 2021. – № 3(25). – 47-54 с.
17. Шарафуллина Р. Р., Рамазанова Р.Ф. Рентабельность как основной показатель эффективности деятельности предприятия в рыночной экономике // Актуальные проблемы и перспективы развития экономики: российский и зарубежный опыт. – 2020. – № 4(29). – 25-29 с.