

НАУЧНОЕ ВИДЕНИЕ РЫНОЧНОЙ ПРИБЫЛИ

Кочурова Лидия Ивановна

кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики Кемеровского института (филиала) РЭУ им. Г. В. Плеханова.

Адрес: Кемеровский институт (филиал) ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 650992, г. Кемерово, Кузнецкий проспект, д. 39.

E-mail: kemerovo@rea.ru

В статье представлен государственный подход к управлению рыночной прибылью. В настоящее время никому не известно, сколько прибыли предприятия получают от собственной деятельности – от повышения производительности труда. Не известно, сколько прибыли нужно направлять на инновации. Не известно, сколько прибыли предприятия получают от конъюнктуры рынка и какая часть рыночной прибыли предприятия рентная. В советский период прибыль рассматривалась как социальная, а не как экономическая категория. Считалось, что она принадлежит не какой-то конкретной группе работников, а всему народу. Именно это привело, в конце концов, к распаду советской экономики. Автор предлагает методологию определения составных частей рыночной прибыли и направления их использования в хозяйственной практике.

Ключевые слова: рыночная прибыль, прибыль предприятия от роста производительности труда, прибыль от конъюнктуры рынка, рентная и инновационная части прибыли.

ACADEMIC VISION OF MARKET PROFIT

Kochurova, Lidia I.

PhD, Assistant Professor of the Department for Economics of the Kemerovo Institute (branch) of the PRUE.

Address: Kemerovo Institute (branch) of the Plekhanov Russian University of Economics, 39 Kuznetsky Av., Kemerovo, 650992, Russian Federation.

E-mail: kemerovo@rea.ru

The article shows the state approach to managing market profit. Today nobody knows how much enterprises earn from their own activity, from raising labor productivity. It is not clear, which part of profit should be directed to innovation. It is not known, how much profit enterprises get from market situation and which share of market profit is rent. In soviet times profit was considered as social but not economic category. They thought that it belonged not to a certain group of workers but to people in general. It caused the collapse of soviet economy. The author puts forward methodology of identifying elements of market profit and directions of its use in economy.

Keywords: market profit, profit of the enterprise from raising labor productivity, profit from market situation, rent and innovation part of profit.

Чтобы увидеть мир таким, каков он есть в действительности, наука должна заменить существующую ныне сегментацию знаний научным подходом.

Лидия Кочурова

Во всех странах мира рыночная прибыль – категория непознанная ни наукой, ни хозяйственной практикой. Какое предприятие действительно убыточное, а какое лишь таковым кажется – сегодня тайна. Может статься, что предприятия, считающиеся убыточными, в результате научного подхода к методологии формирования прибыли избавятся от этого обвинения. Возможна и другая ситуация: прибыльные предприятия, если их лишить нетрудовых конъюнктурно-рентных доходов, окажутся убыточными.

Предприятия в своей деятельности опираются на рыночную прибыль, но рыночная прибыль не есть прибыль предприятия. Кроме прибыли, которую создают предприятия, в рыночной прибыли содержатся и рентные доходы, и доходы от конъюнктуры рынка, которые не имеют никакого отношения к хозяйственной деятельности предприятий.

Сегодня никому не известно, сколько прибыли предприятия получают от собственной деятельности – от повышения производительности труда, поскольку производительность труда во всем мире измеряется неправильно. Это позволяет частным корпорациям успешно присваивать и выдавать за собственную прибыль значительную часть национального достояния – рентные доходы и доходы от конъюнктуры рынка.

Источники и состав прибыли – одни из самых сложных вопросов. Они волновали бухгалтеров еще во времена Средневековья [5. – С. 25]. Потребность в научном видении внутреннего содержания прибыли назрела к середине XIX в. Дискуссии двух англо-американских школ (между Э. Купером и Т. Вельтоном – экс-президентами института дипломированных бухгалтеров Англии и американским ученым А. Ч. Литтлтоном) привели к попытке разделить прибыль на две части: прибыль от результатов хозяйст-

венной деятельности и прибыль от конъюнктуры рынка [5. – С. 27].

Ближе всех к научному пониманию проблемы формирования прибыли предприятия подошла в конце XX в. Европейская федерация бухгалтеров (FEE). Она предложила освободить от налогообложения часть прибыли предприятия в размере амортизации [3. – С. 74] и направить ее на инновации. Практически FEE подошла к образованию инновационной части прибыли предприятия. Но бизнес-рынок и глобализация остановили научный путь.

В настоящее время экономика строится на бизнесе, ориентиром в деятельности предприятий является не основа рынка – стоимость и формирующая ее производительность труда, а конъюнктура рынка. В условиях бизнес-рынка истинные рыночные принципы попираются. Поэтому прибыль так и осталась загадкой как для науки, так и для практики.

В эпоху советской экономики относительно прибыли предприятий была полная неясность. Цены назначались правительством и соответствующими министерствами. А поскольку цена складывалась не под воздействием производительности труда, то ни цена, ни прибыль не могли отражать истинную картину хозяйственной деятельности предприятий.

Строительство социализма в СССР обернулось трагедией именно потому, что формирование прибыли предприятий, как и управление государственной собственностью, не было согласовано с законами рынка. Но в этом виноват не социализм, а неграмотность руководителей КПСС. По этой причине экономика Советского Союза зашла в тупик. Страна пришла к низкой производительности труда и диспропорциям в народном хозяйстве: перепроизводству ненужных товаров, с одной стороны, и невиданному дефициту – с другой.

В современной экономике метод определения прибыли не изменился – она по-прежнему исчисляется как разница между доходами и расходами предприятий, но дебаты вокруг прибыли приобрели особую остроту [5]. По формированию себестоимости нет принципиальных разногласий ни у научного сообщества, ни у хозяйственной практики, за исключением отдельных статей затрат. *А прибыль так и осталась объектом многочисленных дискуссий в ученом мире.* Но уже утвердилось мнение, что та часть прибыли, которую предприятия получают от благоприятной конъюнктуры рынка и рентных условий труда, должна подвергаться прогрессивному налогообложению.

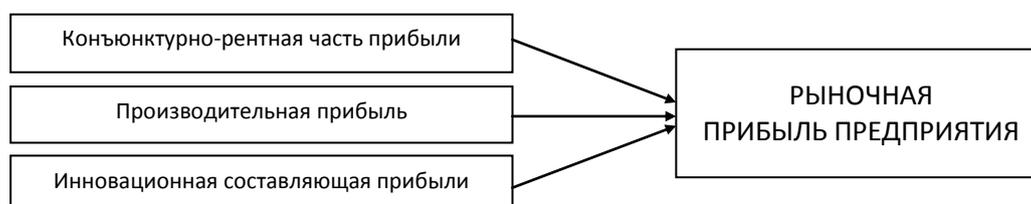


Рис. 1. Экономические составляющие рыночной прибыли предприятия

Пока наукой не установлено, какая часть рыночной прибыли предприятия должна служить решению инновационных задач, какая часть прибыли получена от роста производительности труда, какая – конъюнктурно-рентная. Главная проблема в том, как увидеть в рыночной прибыли нетрудовую конъюнктурно-рентную часть и исключить ее из рыночной прибыли, поскольку подлинной прибылью предприятия является прибыль от роста производительности труда. Именно производительная прибыль должна быть результатом хозяйственной деятельности предприятий.

Конъюнктурно-рентная часть рыночной прибыли не является результатом хозяйственной деятельности предприятий. Она представляет собой ту долю прибыли, которая извлекается в рентных условиях и в нише рынка. Ее источники – рентные доходы и выгодная конъюнктура рынка.

Конъюнктурно-рентную прибыль человечество научилось извлекать еще на заре развития рыночных отношений. Она нетрудовая, и

Научный поиск автора привел к формированию трех составляющих рыночной прибыли предприятия: *конъюнктурно-рентной, инновационной и производительной* (рис. 1). Доля каждой составляющей рыночной прибыли зависит от следующих обстоятельств: если предприятие сырьевое, то в прибыли преобладает рентная доля; если предприятие ориентируется на конъюнктуру рынка, преобладает конъюнктурная доля; производительная прибыль зависит от собственной деятельности предприятия – от производительности труда. Сегодня определить размер каждой составляющей рыночной прибыли невозможно. Нет науки.

бизнес очень чувствителен к ней. Поэтому с внедрением американско-европейской инфраструктуры рынка российские предприятия сосредоточили свою деятельность не на производительности труда, а на доходах от конъюнктуры рынка и рентных, *по сути, запустив руки в карман государства.*

Огромными государственными доходами завладели олигархические корпорации. Не случайно Россия пришла к тому, что «меньшинству в составе 0,3% населения принадлежит половина национального богатства» [2. – С. 12]. Из-за отставания науки страна стала золотой жилой для иностранных инвесторов.

Конъюнктурная и рентная части прибыли взаимосвязаны, их разделить невозможно, и в этом нет необходимости. Поэтому конъюнктурная и рентная части прибыли представлены как одна составляющая – конъюнктурно-рентная. Тем не менее у каждой из них своя природа. Конъюнктурная прибыль – результат внутригосударственных диспропорций. Что касается рентной при-

были, то она 100%-ная собственность государства.

Конъюнктурная часть появляется в рыночной прибыли предприятий сразу же, как только нарушаются пропорции в управлении национальным рынком. Бизнес тут же извлекает ее в свою пользу. Некомпетентное государственное управление национальной экономикой – благоприятная ситуация для бизнеса, его питательная среда.

В условиях бизнес-рынка вычислить конъюнктурную часть рыночной прибыли – задача для государства непостижимая, поскольку в науке не существует метода ее определения. *Ни одно государство в мире не располагает таким механизмом.* Бизнесу никакой механизм не нужен, ему нужна только ниша рынка и бизнес-идея. Именно поэтому конъюнктурная часть прибыли является достоянием бизнеса. Но, *по сути, конъюнктурная прибыль – это национальная прибыль.* Она должна поступать в бюджет государства и быть объектом макроэкономического управления. Эффективным государственным регулированием внутреннего рынка конъюнктурная часть рыночной прибыли предприятий постепенно будет сведена к минимуму.

Рентная часть рыночной прибыли не имеет никакого отношения к хозяйственной деятельности. *Рентные доходы – нетрудовые доходы.* Это доходы государства, но государство не может направить их в бюджет посредством налоговых платежей. В науке нет такого механизма. *В условиях частной собственности он и не появится. Увидеть рентную часть в рыночной прибыли никогда не удастся.* Ее можно вычислить только методом сравнения с работой государственных корпораций, если рентные доходы выделяются научным путем и направляются в государственный бюджет в форме налогов, а таких сегодня нет во всем мире.

В России корпорации являются государственными только *«по названию».* Государство практически не управляет ими, не планирует и не контролирует их деятельность. Госкорпорации обладают фактически полной экономической свободой, бесконтрольно и безответственно расходуют сред-

ства государственного бюджета, извлекают прибыль для узкой группы лиц и аффилированных частных структур» [1. – С. 11].

Во всех странах мира научно не обоснованы и налоги – ни в частных, ни в государственных корпорациях. Энергетическая компания «Газпром» в течение длительного времени занимает 1-е место по чистой прибыли, однако основная часть этой прибыли не трудовая, а рентная. Компания «Роснефть» – самый крупный налогоплательщик в стране, в действительности она возвращает государству только часть ренты.

В условиях бизнес-рынка на рентных доходах жируют все, кто может, но больше всего – крупные олигархические частные корпорации сырьевых отраслей, у которых рента имеет баснословные размеры. Самые большие рентные доходы бизнесу приносит природная рента. За ней идут трудовая рента (ее источником является труд мигрантов и недоплачиваемый труд российских граждан), затем рента по местоположению, транспортная рента, земельная рента, финансовая рента, монопольная рента. *Для федерального бюджета – это огромные потери.*

Рента развращает государственные институты. Государство, не зная размеров ренты, полностью отдает ее предприятиям в частную собственность посредством приватизации. После этого оно часть ренты получает с предприятий в форме налогов, а потом «с протянутой рукой» обращается к частным корпорациям и олигархам за спонсорской помощью для осуществления государственных расходов. *Свою же собственность государство просит у частных корпораций и у олигархов. Вместо того чтобы распоряжаться собственными деньгами, государство делает ставку на благотворительные марафоны со стороны бизнеса.*

В бизнес-рынке интересы частных предприятий и олигархических корпораций расходятся с интересами государства, потому что рента обеспечивает бизнесу высочайшую доходность: «собственникам не нужны в нынешних условиях ни высокие технологии, ни инновационные прорывы. Зачем, если высокие прибыли текут без всякого прогресса. Олигархические компа-

нии не хотят, это им даром не нужно при их уровне доходности» [2. – С. 3, 4].

Бизнес не заинтересован в государственном подходе к определению реальных размеров рентабельной части рыночной прибыли, но зато чрезвычайно заинтересован в самих доходах от ренты и рыночной конъюнктуры, так как это самый легкий путь получения прибыли, нежели зарабатывать ее производительностью.

Выделение конъюнктурно-рентабельной части прибыли в рыночной прибыли предприятий – проблема крайне актуальная. Ее неразрешенность ведет к неэквивалентному обмену, расслоению населения на очень богатых и очень бедных, к стратегическим ошибкам, терроризму и другим аномалиям.

В России вклад различных факторов производства в общий прирост доходов в конце XX в. был такой: «на первом месте рента (75%), на втором – капитал (20%) и только на третьем – труд (5%)» [6. – С. 29]. Сегодня этот разрыв еще больше. Поэтому идет погоня за рыночной прибылью, в то время как предприятия должны располагать прибылью от собственной деятельности – от роста производительности труда. Прибыль от собственной деятельности предприятий автором обозначена как *производительная прибыль* [4. – С. 142–152].

Производительная прибыль образуется за счет роста совокупной производительности труда предприятий (СПТП). Это прибыль от собственной деятельности предприятий, именно поэтому объемом производительной прибыли следует измерять экономический результат предприятий. *Не в рыночной прибыли нужно видеть экономический результат предприятий, а в производительной прибыли.*

В перспективе *производительная прибыль*, как только *правящий класс* ее увидит и осмыслит методологию формирования, станет *управляющим параметром* как на уровне предприятий, так и на государственном уровне. Производительная прибыль будет способствовать внедрению высоких технологий, приведет к научно обоснованной экономической политике по отношению к предприятиям всех форм собственности и к по-

вышению качества корпоративного управления.

Предназначение инновационной части рыночной прибыли – служить инновационной экономике. Потребность хозяйственной практики в обновлении технологий привела к необходимости трансформации части прибыли предприятий в инновационные издержки. Инновационная часть рыночной прибыли предприятия равна амортизации, начисленной не по нормам, а в зависимости от того, как работают основные фонды в экономике предприятия. По сути, *инновационная часть рыночной прибыли предприятия – это инновационная амортизация*. Именно инновационная амортизация завершает формирование инновационно-воспроизводственной цены (ИВЦ) каждой ассортиментной разновидности товара. Поиску подобной модели цены в экономической науке посвящено много исследований, только ученые не давали ей определения – ИВЦ.

Первым увидел разницу между естественной и рыночной ценой А. Смит: «Прибыль входит в издержки производства... она справедливо включается... в «естественную цену» товара» [8. – Т. 26. – Ч. III. – С. 80]. О том, что часть прибыли должна быть продолжением издержек предприятия, предполагал К. Маркс: «издержки производства выше себестоимости производства» [8. – Т. 46. – Ч. I. – С. 269].

Д. Н. Хайман цену воспроизводства определял «по принципу затраты плюс надбавка к ним» [11. – С. 78]. П. Самуэльсон включает в цену воспроизводства «сумму всех добавочных издержек» [10. – С. 244]. «Прибыль как элемент издержек воспроизводства» [7. – С. 46] рассматривали К. Р. Макконнелл и С. Л. Брю.

Надо полагать, что все они подразумевали инновационно-воспроизводственную цену (ИВЦ) товара. Открытым оставался вопрос, как ее построить и назвать. Эту проблему пыталась решить Европейская федерация бухгалтеров соединением себестоимости с частью прибыли в размере амортизации, свободной от налогообло-

жения [3. – С. 74]. Но требований к этой конструкции как к инновационному инструменту не было предъявлено.

Имманентную цену, посредством которой можно выразить издержки воспроизводства, К. Маркс назвал «действительной внутренней стоимостью товара» [8. – Т. 25. – Ч. I. – С. 45]. ИВЦ выполнит миссию действительной внутренней стоимости товара. Ее модель построена так, что предприятия не будут ни превышать, ни занижать амортизацию. Предприятия будут заинтересованы в истинных размерах амортизации.

В модели ИВЦ ассортиментной разновидности товара инновационная амортизация представлена фондом инновационных издержек (ФИИ), помещена рядом с себестоимостью (в торговле с издержками обращения) и в то же время отдельно от себестоимости (издержек обращения). ФИИ – это вторая амортизация (ФИИ = АМ-2) и в то же время часть прибыли предприятия.

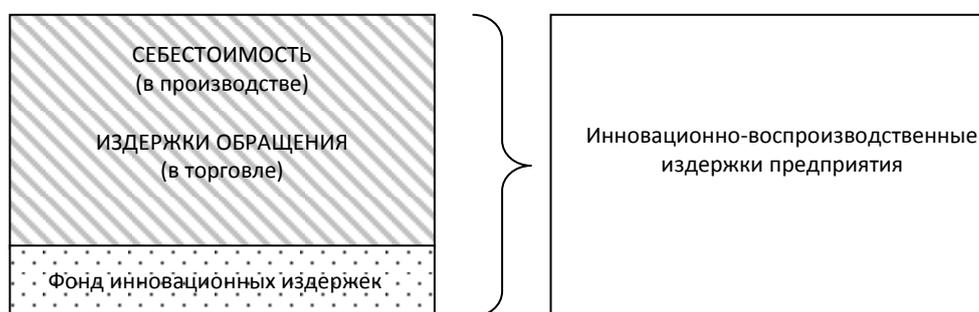


Рис. 2. Инновационно-воспроизводственные издержки предприятия

Научный подход к методологии формирования инновационной прибыли заключается в том, что начисление амортизации сопровождается созданием в рыночной прибыли предприятия специального фонда денежных средств на инновации – фонда инновационных издержек. ФИИ – инновационная составляющая рыночной прибыли предприятия и элемент модели ИВИП. Чтобы ФИИ выполнял инновационную миссию, эта часть прибыли должна быть свободной от налогообложения.

Фонд инновационных издержек – совершенно новая, предложенная автором экономическая категория. Размер ФИИ равен размеру амортизации,

которая отражена в себестоимости. Научному сообществу и хозяйственной практике предлагается признать ФИИ и узаконить его в качестве финансового источника на инновации.

По предлагаемой методологии эффективность использования основных фондов будет определяться амортизацией, а просматриваться – через прибыль. Сегодня этого не происходит. Россия ориентируется на Запад, вместе с тем научное сообщество западных стран не может понять того, что начисленная амортизация – составная часть себестоимости, а инновационная амортизация – составная часть прибыли. По размеру

В производстве ИВЦ следует рассчитывать по каждой товарной номенклатуре и по каждой ассортиментной разновидности, а затем аккумулировать по всему ассортименту в инновационно-воспроизводственные издержки предприятия (ИВИП).

В торговле ИВИП необходимо рассчитывать сразу по предприятию, поскольку торговля – специфическая отрасль, в которой издержки обращения по каждой ассортиментной разновидности в разрезе всего ассортимента товаров рассчитать невозможно и не имеет экономического смысла.

ИВИП формируются из двух элементов:

- в торговле – издержки обращения + ФИИ;
- в производственных отраслях – себестоимость + ФИИ.

Общее представление об инновационно-воспроизводственных издержках предприятия дает рис. 2.

По предлагаемой методологии эффективность использования основных фондов будет определяться амортизацией, а просматриваться – через прибыль. Сегодня этого не происходит. Россия ориентируется на Запад, вместе с тем научное сообщество западных стран не может понять того, что начисленная амортизация – составная часть себестоимости, а инновационная амортизация – составная часть прибыли. По размеру

они не отличаются, они отличаются по назначению.

Чтобы через прибыль просматривать амортизацию, ее нужно начислять в зависимости от того, как работают основные фонды в экономике предприятия, а не от того, как этот вопрос будет решен чиновниками. *Определение амортизации должно быть прерогативой предприятия, а не административной или законодательной власти. Никакие нормы и ограничения на этот счет не имеют экономического смысла.*

Как уже отмечено, в решении проблем амортизационной политики начинания Запада на верном пути. Промышленно развитые страны уже подошли к тому, что часть прибыли в размере амортизации не должна облагаться налогом. В Европе принята налоговая концепция по определению части прибыли предприятия, соответствующей размерам амортизации, свободной от налогообложения [3. – С. 74]. В США уже задались целью разработать методологию, по которой можно было бы «опустить на микроэкономический уровень проблемы оценки сроков экономической службы основного капитала» [9. – С. 40]. Такой подход ближе к научному. *Амортизация начинает превращаться в инструмент саморазвития предприятий, но механизм ее использования адекватно развитому рынку наукой еще не сформировался.*

Чтобы предприятие могло начислять амортизацию соответственно эффективности использования основных фондов, *нужен механизм саморегулирования.* Именно такой механизм создан автором моделью ИВИП [4. – С. 174–175]. Возможно, экономической практикой модель ИВИП подвергнется коррекции, но функцию свою она выполнит, поскольку сформирована адекватно совокупной производительности труда предприятия (СПТП). Экономически правильно, когда амортизация определяется непосредственно на предприятии, служит самоуправлению на новейшей технической основе и зависит от производительности труда. *Только через совокупную производительность труда предпри-*

ятия можно вывести амортизацию на достоверный результат.

Конечный результат амортизационной политики покажет коэффициент окупаемости (K_o) основных фондов, производный от объема выпускаемой продукции. Чем больше объем выпускаемой продукции, тем больше размер амортизации, отнесенной на себестоимость, и тем выше коэффициент окупаемости основных фондов, а соответственно, быстрее накапливаются средства ФИИ для непрерывных новаций.

ФИИ будет увеличиваться пропорционально росту коэффициента окупаемости основных фондов, а K_o – исчисляться на основе реальной амортизации. Например, приобретено оборудование со сроком окупаемости пять лет. Значит, коэффициент окупаемости оборудования в момент запуска в производство будет равен 0,2 (1/5). С повышением эффективности использования этого оборудования коэффициент окупаемости будет расти, а срок окупаемости – сокращаться.

Научный подход к определению составляющих рыночной прибыли предприятия предполагает:

- 1) определение инновационной части прибыли;
- 2) выделение конъюнктурно-рентной части прибыли;
- 3) определение прибыли, полученной от роста совокупной производительности труда предприятия.

Инновационная часть прибыли определяется на базе амортизационных отчислений. *Сумма реально начисленной амортизации за отчетный период относится на себестоимость выпускаемой продукции, и такая же сумма фиксируется в прибыли предприятия в виде фонда инновационных издержек, предназначенного на инновации.* ФИИ является элементом инновационно-воспроизводственных издержек предприятия (см. рис. 2).

Формирование фонда инновационных издержек направлено на использование амортизации в трех аспектах:

1) в качестве финансового ресурса для инновационной деятельности предприятия – инновационная составляющая прибыли предприятия;

2) в качестве элемента цены издержек производства и обращения (ИВЦ) при формировании цены издержек предприятия по каждой ассортиментной разновидности товара;

3) в построении инновационно-воспроизводственной модели предприятия (корпорации).

Инновационная часть прибыли формируется в размере амортизации, а источник средств на инновации находится в прибыли предприятий и представлен фондом инновационных издержек. Предприятия получают возможность за счет необлагаемой налогом инновационной части прибыли непрерывно обновлять функционирующие основные фонды.

Выделение конъюнктурно-рентной части прибыли из рыночной прибыли предприятий должно осуществляться государ-

ством, поскольку рентные и конъюнктурные доходы – национальное достояние. Это исключит возможность присвоения предприятиями нетрудового дохода. Предприятия будут одержимы ростом производительности труда и ориентироваться на прибыль от роста производительности труда. В государственном секторе экономики правительство сможет сделать ренту и конъюнктурные доходы национальным достоянием. Используя эксперимент на государственных корпорациях, можно с точностью вычислить конъюнктурно-рентную прибыль частных предприятий.

В Японии хоть и не научным путем, но очень скрупулезно подсчитывают нетрудовую прибыль частных корпораций и облагают налогом. Автор предлагает научный путь – определять конъюнктурно-рентную часть рыночной прибыли предприятия вычитанием ФИИ из плановой рыночной прибыли и полностью облагать налогом (рис. 3).

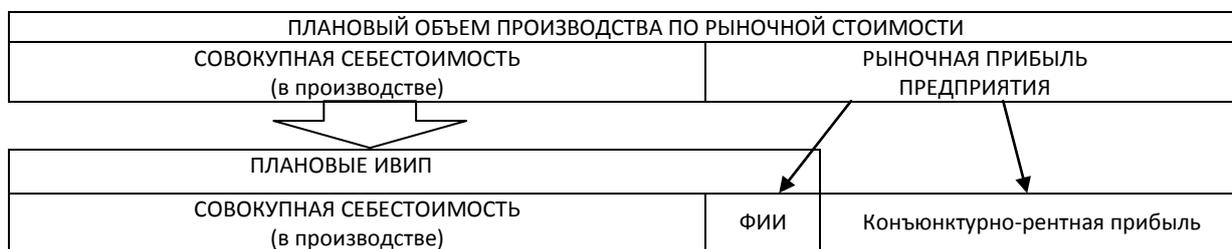


Рис. 3. Выделение конъюнктурно-рентной части прибыли из рыночной прибыли предприятия

Выделение конъюнктурно-рентной части прибыли из плановой рыночной прибыли предприятия нужно проводить до начала процесса производства, когда формируются плановые ИВИП и производительной прибыли еще нет. Плановые ИВИП следует рассчитывать на основе достигнутых производительностью показателей за предыдущий (отчетный) период и дополнительных проектных мощностей, если они необходимы.

Использование авторской методологии позволит лишить предприятия нетрудовых доходов в виде конъюнктурных и рентных, вынудит их ориентироваться на

рост производительности труда и получение производительной прибыли. Государство получит возможность направить конъюнктурно-рентную прибыль в бюджет страны.

Определение размера прибыли, полученной от роста совокупной производительности труда предприятия, возможно только в том случае, если на предприятии растет производительность труда. Производительная прибыль определяется после того, как из рыночной прибыли выделена конъюнктурно-рентная часть прибыли. Метод расчета производительной прибыли прост – из плановых ИВИП вычитаются

ИВИП за отчетный период. Плановые ИВИП формируются на основе достигнутой предприятием производительности труда за предыдущий период. Каждый плановый период следует начинать от достигнутого уровня производительности труда за предыдущий период. Достигнутый уровень необходимо закладывать в последующие плановые ИВИП исходя из проектного объема выпуска продукции. С ростом производительности труда в отчетном периоде ИВИП будут снижаться. Разница между плановыми и отчетными ИВИП покажет производительную прибыль предприятия. Если предприятию не удалось снизить ИВИП, производительной прибыли у него не будет. У предприятия будет убыток.

У предприятий государственного сектора экономики *не будет ни конъюнктурных, ни рентных доходов*. Налогом будет облагаться производительная прибыль. После обложения налогом у корпораций остается чистая производительная прибыль – собственность корпораций. С помощью мониторинга государство может с максимальной точностью заложить в доходную часть бюджета сумму налога на производительную прибыль, на которую можно рассчитывать в процессе управления национальным рынком. Процесс выделения конъюктурно-рентной части прибыли и образования производительной прибыли отражает рис. 4.

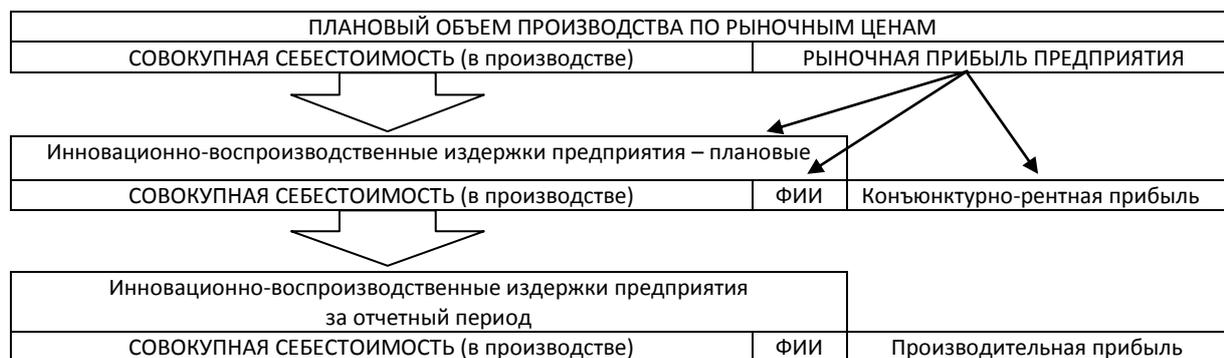


Рис. 4. Выделение конъюктурно-рентной прибыли из рыночной прибыли и образование производительной прибыли предприятия

По предлагаемой методологии государственные корпорации не будут связаны с рыночной прибылью. У них не будет конъюктурно-рентных доходов. Размер налога на производительную прибыль должен быть небольшим, чтобы создать предприятиям условия для расширенного воспроизводства за счет производительной прибыли.

Производительная прибыль должна полностью обеспечивать предприятию условия для расширенного воспроизводства, поскольку одного ФИИ для расширенного воспроизводства недостаточно. ФИИ может обеспечить обновление только функционирующего капитала на уровне простого воспроизводства, а предприятия должны функционировать на уровне расширенного воспроизводства и по новейшим техно-

логиям. Процесс производства постоянно связан с новациями, которые требуют непрерывных финансовых вливаний. Автор предлагает увеличить инновационные возможности предприятий для расширенного воспроизводства за счет прибыли, полученной от роста совокупной производительности труда, т. е. за счет производительной прибыли. Если предприятия не будут обновлять технологии непрерывно, никогда не удастся изжить из российской экономики тенденцию к технологической отсталости. Государственные корпорации, имеющие для национальной экономики особую значимость, целесообразно освобождать от налога на производительную прибыль.

Для финансового обеспечения расширенного инновационного воспроизводства

необходимо создать инновационно-воспроизводственный фонд предприятия (ИВФП), который формируется соединением фонда инновационных издержек с оставшейся после уплаты налога чистой производительной прибылью.

Создание ИВФП связано с потребностью хозяйственной практики в финансовых ресурсах для расширенного инновационного воспроизводства. Институциональная основа ИВФП подводится автором с помощью модели ИВИП. ИВФП формируется после того, как повысилась совокупная производительность труда предприятия, снизились ИВИП и образовалась производительная прибыль. С ростом совокупной производительности труда ИВФП будет увеличиваться. Вместе с ИВФП будут

расти инновационные возможности предприятий для расширенного воспроизводства.

ИВФП станет источником обеспечения жизнедеятельности предприятий по передовым технологиям. Обновление будет непрерывным. Главное – предприятия получат возможность самостоятельно инвестировать средства в обновление технологий соответственно своим экономическим результатам и начнут жить нормальной экономической жизнью. За высокими технологиями стоит кадровый потенциал, поэтому автор предлагает создавать премиальный фонд предприятия (ПФП) на премирование персонала и направлять в него часть средств ИВФП. Источники ИВФП и образование премиального фонда предприятия показаны на рис. 5.

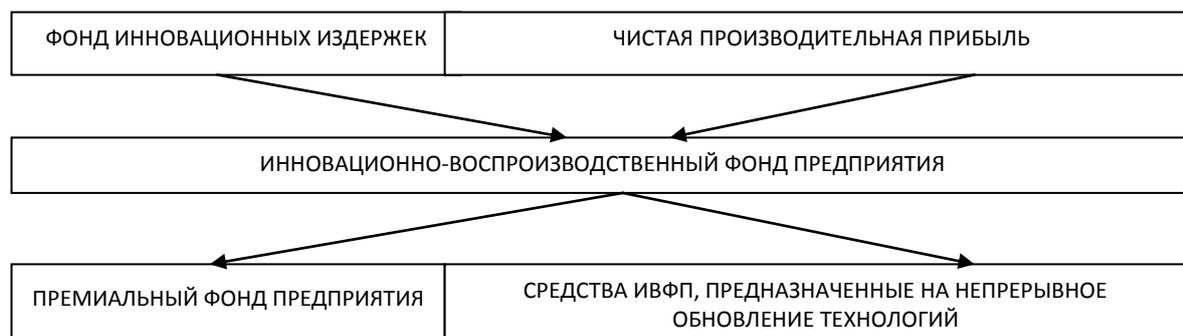


Рис. 5. Источники ИВФП и образование ПФП

Автор предлагает формировать ПФП на основе двух управляющих параметров: 1) СПТП; 2) национального коэффициента развития (НКР). СПТП будет стимулировать внутреннюю эффективность работы предприятия; НКР – внешнюю эффективность: работу предприятия в интересах национальной экономики, чтобы исключить предпосылки образования народнохозяйственных диспропорций. Национальный коэффициент развития разработан впервые. Автор предлагает ввести его в научный и хозяйственный оборот для стимулирования эффективной работы предприятий в экономическом пространстве государства.

К показателям, по совокупности которых автор предлагает рассчитывать НКР, относятся:

– объем произведенной и реализованной продукции (в торговле – товарооборот). На его основе строится вся экономическая деятельность предприятия;

– средняя величина запасов готовой продукции (в торговле – средняя величина товарных запасов) – необходимый и такой же равноправный показатель экономики предприятия и национальной экономики. Назначение товарных запасов – выполнять воспроизводственную функцию как на уровне предприятия, так и на национальном уровне. От качественного состояния товарных запасов зависит длительность воспроизводственного цикла предприятия и национального хозяйства;

– себестоимость производства (в торговле – издержки обращения) – показатель, харак-

теризующий не только внутреннюю эффективность производственных и торговых предприятий, но и эффективность их функционирования на национальном рынке. Снижение себестоимости производства и торговых издержек ведет к удешевлению процессов производства и обращения товаров и означает уменьшение израсходованных предприятиями национальных ресурсов на рубль производительной прибыли. Рост издержек производства и обращения ведет к удорожанию товаров и росту потребительских цен;

– коэффициент оседания в запасах товаров с замедленной оборачиваемостью ($K_{o.t.3}$). Его научная значимость состоит в том, чтобы показывать размеры аномальных запасов предприятия – запасов, превышающих размер покупательского спроса на текущий момент. В основу расчета $K_{o.t.3}$ заложено среднее время товарного обращения – товарооборачиваемость. К аномальным запасам следует относить те, которые не проданы за средний цикл оборачиваемости товаров своей номенклатуры. Например, если 60% запасов холодильников «Стинол» продаются в течение среднего цикла оборачиваемости всего ассортимента холодильников, а 40% холодильников этой марки осели в запасах за пределами среднего цикла оборачиваемости, то эти 40% запасов превышают размер покупательского спроса. Их оседание можно объяснить двумя причинами: либо их завезено больше, чем требуется для удовлетворения спроса, либо их качество не отвечает потребительским запросам.

Расчет НКР производится по формуле средней геометрической, поскольку показатели, которые используются в определении НКР, имеют разное экономическое измерение.

НКР предприятия находится в прямой зависимости от товарооборота (в торговле) или объема произведенной и реализованной продукции (в производстве), в обратной зависимости – от издержек обращения в торговле (от себестоимости – в производстве), от средних товарных запасов пред-

приятия и от коэффициента оседания в запасах товаров с замедленной оборачиваемостью ($K_{o.t.3}$).

Взятые для исчисления НКР показатели поддаются количественному измерению и отражаются в статистической отчетности. В их определении ничего нового нет. Неизвестен $K_{o.t.3}$. Он вводится автором в оценочный механизм предприятий, чтобы своевременно предупреждать об образовании аномальных запасов. Коэффициент послужит количественным измерителем товарной массы, не соответствующей масштабам покупательского спроса. Чем меньше на предприятии товаров с замедленной оборачиваемостью, тем ниже $K_{o.t.3}$ и выше его положительное влияние на национальный коэффициент развития.

$K_{o.t.3}$ следует использовать и на уровне предприятий, и на национальном уровне. Научная значимость $K_{o.t.3}$ в национальной экономике – показывать размеры запасов товаров, произведенных или закупленных по импорту сверх потребности национального хозяйства.

В России не ведется всеобщий мониторинг оборачиваемости товаров в ассортименте, поскольку товарооборачиваемость не используется в качестве управляющего параметра ни на предприятиях, ни в регулировании пропорций национального хозяйства. Поэтому $K_{o.t.3}$ не исчисляется. НКР можно рассчитать по трем управляющим параметрам: товарообороту, издержкам обращения и средним товарным запасам, но он будет менее точным.

Премиальный фонд предприятия по НКР рассчитывается умножением расходов на заработную плату на темп прироста НКР в процентах и делением на 100%; по СПТП – умножением расходов на заработную плату на темп прироста СПТП в процентах и делением на 100%. Сложением этих двух частей образуется премиальный фонд предприятия.

Автор предлагает создавать на предприятиях стабилизационный фонд оплаты труда (СФОТ) и накопительный фонд предприятия (НФП).

Стабилизационный фонд оплаты труда предназначен для поддержки кадрового состава в период неустойчивого экономического положения предприятия. В СФОТ

следует направлять суммы начисленных ранее, но не выплаченных работникам премий за положительное влияние внутренней (СПТП) или внешней (НКР) эффективности. Таким образом, СФОТ формируется за счет неоплаченных премий от положительного влияния *одного* из образующих ПФП показателей – СПТП или НКР.

Накопительный фонд предприятия предназначен для концентрации средств на инновационную деятельность. НФП предлагается формировать из неизрасходованных на инновации средств ИВФП в отчетном году и накоплений прошлых лет. Если производительной прибыли в отчетном году не было, то на инновационное развитие остается ФИИ и НФП прошлых лет. Это позволит предприятиям непрерывно обновлять технологии.

Возможна ситуация, при которой неоднократное отсутствие производительной прибыли вынудит израсходовать НФП. В этом случае последнее слово за собственником. Если надежды на эффективную работу нет, то меняется персонал или аппарат управления или репрофилируется предприятие. Если собственником является трудовой коллектив, то все вопросы нужно решать коллегиально. С неоднократным падением совокупной производительности труда предприятие будет «съедать» ФИИ и НФП и обречет себя на техническую отсталость, что неминуемо приведет к реорганизации в интересах национальной экономики.

С внедрением государственного управления рыночной прибылью в экономическую практику решаются извечные проблемы: как экономически правильно определять налогооблагаемую базу и какая ставка налога на прибыль будет оптимальной. Российская Дума много лет пытается ре-

шить эту проблему по принципу «меньше – больше» без научного обоснования. Научный подход к государственному управлению рыночной прибылью предприятий послужит основой для создания безошибочной системы налогообложения корпораций и малого предпринимательства всех форм собственности.

Научное видение рыночной прибыли предприятий и предлагаемая методология управления ею не позволят ни трудовым коллективам, ни их руководителям, ни иностранным компаниям, работающим в России, присваивать нетрудовую прибыль. Доходы от конъюнктуры рынка и рентные будут национальным достоянием и направляться в бюджет государства.

Научное видение производительной прибыли будет способствовать внедрению высоких технологий, приведет к научно обоснованной государственной экономической политике по отношению к предприятиям всех форм собственности благодаря правильному подходу к формированию инновационно-воспроизводственной цены издержек предприятия.

В методологии автор опирается на учение К. Маркса о цене издержек. *Другой методологии не будет, поскольку никто, кроме К. Маркса, не раскрыл содержание цены издержек производства.* Авторская методология является логическим завершением теоретического обоснования К. Марксом цены издержек производства.

У России появится возможность возвращения государству центральной роли в выработке национальной экономической стратегии. Государство будет выполнять стимулирующую и регулирующую функции в решении ключевой задачи – обеспечения высокого качества государственного управления национальным рынком.

Список литературы

1. Вечканов Г. Планирование как система и метод управления // Экономист. – 2012. – № 12. – С. 3–15.
2. Вторая индустриализация: проблемы России и международный опыт // Экономист. – 2012. – № 11. – С. 3–16.

3. Гоголев А. К. Проблемы амортизации в условиях инфляции // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 10. – С. 74–75.
4. Кочурова Л. И. Инновационная модель государственного управления национальной экономикой на принципах развитого рынка. – Кемерово : Кузбассвузиздат, 2015.
5. Кузнецова Ю. Н. Эволюция концепции прибыли: от прошлого к настоящему // Бухгалтерский учет. – 1992. – № 12. – С. 25–28.
6. Макаревич Л. В ожидании очередного обвала рубля // ЭКО. – 1999. – № 8. – С. 29.
7. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика : в 2 т. – Т. 2 : пер. с англ. – М. : Республика, 1992.
8. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т. 25. – Ч. I; Т. 26. – Ч. III; Т. 46. – Ч. I.
9. Новодворский В. Д., Хорин А. Н. О новых подходах к методам амортизации основных средств // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 7. – С. 37–40.
10. Самуэльсон П. Экономика : в 2 т. – Т. 2. – М. : НПО «АЛГОН», 1992.
11. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение : в 2 т. – Т. 2 : пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 1992.

References

1. Vechkanov G. Planirovanie kak sistema i metod upravleniya [Planning as a System and Method of Management]. *Ekonomist*, 2012, No. 12, pp. 3–15. (In Russ.).
2. Vtoraya industrializatsiya: problemy Rossii i mezhdunarodnyy opyt [The Second Industrialization: Problems of Russia and International Experience]. *Ekonomist*, 2012, No. 11, pp. 3–16. (In Russ.).
3. Gogolev A. K. Problemy amortizatsii v usloviyakh inflyatsii [Problems of Amortization in Conditions of Inflation]. *Bukhgalterskiy uchet*, 1996, No. 10, pp. 74–75. (In Russ.).
4. Kochurova L. I. Innovatsionnaya model' gosudarstvennogo upravleniya natsional'noy ekonomikoy na printsipakh razvitogo rynka [The Innovation Model of State Governance of National Economy on Principles of Developed Market]. Kemerovo, Kuzbassvuzizdat, 2015. (In Russ.).
5. Kuznetsova Yu. N. Evolyutsiya kontseptsii pribyli: ot proshlogo k nastoyashchemu [Evolution of the Profit Concept: from the Past to the Present]. *Bukhgalterskiy uchet*, 1992, No. 12, pp. 25–28. (In Russ.).
6. Makarevich L. V ozhidanii ocherednogo obvala rublya [Expecting the Next Ruble Fall]. *EKO*, 1999, No. 8, pp. 29. (In Russ.).
7. Makkonnell K. R., Bryu S. L. Ekonomiks: Printsipy, problemy i politika [Economics: Principles, Problems and Policy], in 2 vol. Vol. 2, translated from English. Moscow, Respublika, 1992. (In Russ.).
8. Marx K., Engels F. Collection of works, 2nd edition, Vol. 25, Part I; Vol. 26, Part III; Vol. 46, Part I. (In Russ.).
9. Novodvorskiy V. D., Khorin A. N. O novykh podkhodakh k metodam amortizatsii osnovnykh sredstv [Concerning New Approaches to Methods of Amortization of Fixed Assets]. *Bukhgalterskiy uchet*, 1996, No. 7, pp. 37–40. (In Russ.).
10. Samuel'son P. Ekonomika [Economics], in 2 vol. Vol. 2. Moscow, NPO «ALGON», 1992. (In Russ.).
11. Khayman D. N. Sovremennaya mikroekonomika: analiz i primenenie [Today's Micro-Economics: Analysis and Application], in 2 vol. Vol. 2, translated from English. Moscow, Finance and Statistics, 1992. (In Russ.).