

УДК 330.101

М.Б. Сольский

Байкальский государственный университет, Иркутск, email: msolsky@yandex.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ОБЩЕГО СЛОВАРЯ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИКО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Ключевые слова: базовые экономические показатели: выручка, доходы, расходы, затраты, прибыль, словарь экономических показателей, налоговый кодекс РФ, бухучет, положения по бухучету, федеральные стандарты бухучета.

Показана важность в толковании экономических показателей. Выявлена проблема отсутствия единообразия толкования базовых экономических показателей. Предложен путь решения проблемы – создание единого словаря экономических показателей. Предложена методологическая основа формирования такого словаря – определения Налогового Кодекса РФ. Приведены аргументы в пользу использования формулировок НК РФ. Сформулировано предложение приведения тезауруса бухучета в соответствие с формулировками НК РФ.

M.B. Solsky

Baikal State University, Irkutsk, email: msolsky@yandex.ru

METHODOLOGICAL BASIS FOR CONSTRUCTING A GENERAL DICTIONARY OF MAIN ECONOMIC AND MANAGERIAL INDICATORS

Keywords: Basic economic indicators: revenue, income, expenses, costs, profit, dictionary of economic indicators, tax code of the Russian Federation, accounting, accounting regulations, federal accounting standards.

The importance in the interpretation of economic indicators is shown. The problem of the lack of uniformity in the interpretation of basic economic indicators is revealed. A solution to the problem is proposed – the creation of a single dictionary of economic indicators. A methodological basis for the formation of such a dictionary is proposed – definitions of the Tax Code of the Russian Federation. Arguments are given in favor of using the wording of the Tax Code of the Russian Federation. A proposal is formulated to bring the accounting thesaurus in line with the wording of the Tax Code of the Russian Federation.

Экономические показатели широко используются как в «обычной бизнес-практике», так и в различных научных исследованиях (от самых простых до сложных). Без экономических показателей не обойтись на любой стадии цикла управления экономическим субъектом: от планирования и учёта и до контроля и анализа.

Руководители бизнесов, специалисты экономических служб (бухгалтеры, экономисты, финансисты), научные работники и даже журналисты – все пользуются экономическими показателями.

Однако довольно часто в одни и те же термины вкладывается разный смысл. В результате отождествляются выручка и доходы, доходы и прибыль, затраты и расходы. Это настолько «обычное явление», что никого не удивляет, когда в таких высокоуровневых документах как Федеральные стандарты бухучета (ФСБУ) можно встретить выручку и вы-

ручку «без косвенных налогов» (ФСБУ 4/2023) [7]. А определение доходов в ПБУ 9/99 составлено по принципу «что входит в доходы, а что не входит».

Вольное обращение с экономическими показателями никого не удивляет. Именно поэтому далеко не все быстро найдут в следующих примерах «недопустимую вольность»:

– «налог на прибыль составит 420 тыс. руб.»;

– «рентабельность составила 25 %»;

– «прибыль компании составила 2 млн. руб.»;

– «производственные затраты составили 250 тыс. руб.» и т.д.

Эти и другие подобные высказывания, которых в обиходе, в интернете, на страницах учебников, в научных статьях безумно много, приводят к мысли о наличии проблемы в области дефиниций экономических показателей. И это, к сожалению, так.

Факт, что в практической экономике отсутствует единый словарь экономических терминов – тезаурус. В любой науке тезаурус – это обязательный атрибут научного исследования. В технических науках тезаурусы входят в состав стандартов разного уровня (от международных до отраслевых). В экономической науке, повторимся, экономического словаря нет.

Цель исследования

Цель исследования заключается в устранении противоречий определенных базовых экономических показателей путем создания единого словаря экономических терминов.

Материалы исследования

В качестве начала работы по созданию единого словаря экономических терминов ниже мы приведем базовые.

Эти определения мы брали, по возможности, из официальных источников.

Из Налогового кодекса РФ (далее – НК РФ) мы выбрали определения таких базовых показателей как выручка, доходы, затраты, расходы, прибыль.

Возникает вопрос, а причём здесь НК РФ? Да при том, что перечисленные экономические показатели имеют прямое отношение к расчётам налогового бремени. Придание им иного смысла, нежели как в НК РФ, просто не допустимо, поскольку обязательно приведёт к серьёзным негативным последствиям, таким как штрафы, пени и др.

Формулировки определений экономических показателей Налогового кодекса «устоявшиеся». Они вошли в состав самой первой редакции этого документа и не менялись с течением прошедших почти 25 лет (первая часть НК РФ была принята в 1999 году, вторая часть – в 2000 году).

Налоговый кодекс «закрытый» документ: «Законодательство Российской Федерации о налогах и сборах состоит из настоящего Кодекса и принятых в соответствии с ним федеральных законов о налогах, сборах, страховых взносах» (п. 1, ст. 1 НК РФ) [1].

Но не только Налоговый Кодекс мы использовали для построения словаря. Дело в том, что перечень используемых на практике показателей шире

представленных в НК РФ. Так, например, в НК РФ нет определений таких показателей, как валовая прибыль, чистая прибыль, прибыль от продаж.

Эти определения мы взяли из ФСБУ (Федеральные стандарты бухучета).

Для справки.

Законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учёте претерпело несколько изменений за последние три десятилетия. Хронология следующая:

1996 год – Принятие Федерального закона № 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте». Этот закон стал основой для регулирования бухгалтерского учета в РФ и действовал до 2013 года.

2008 год – Внесены поправки в Федеральный закон № 129-ФЗ, касающиеся упрощения ведения бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства.

2010 год – Законодатели начали обсуждение проекта нового федерального закона о бухгалтерском учёте, который предполагал значительные изменения в регулировании этой сферы. Новый закон (№ 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте») был принят в 2011 году, но вступил в силу лишь с начала 2013 года и существенно изменил правила ведения бухгалтерского учета в России.

Основные нововведения Федерального закона № 402-ФЗ:

- уточнение понятийного аппарата, введение новых терминов;
- расширение круга лиц, обязанных вести бухгалтерский учет;
- упрощение порядка ведения бухгалтерского учета для малых предприятий;
- регулирование вопросов электронного документооборота и хранения электронных документов.

2014–2023 годы – В течение этого периода вносились различные поправки в Федеральный закон № 402-ФЗ, направленные на уточнение отдельных положений, а также адаптацию законодательства к изменениям в хозяйственной жизни и правоприменительной практике.

На данный момент Федеральный закон № 402-ФЗ остается основным нормативным актом, регулирующим общие вопросы бухгалтерского учёта.

Собственно алгоритмика бухгалтерского учета расписана в системе Поло-

жений по бухучету (ПБУ), созданных одновременно с Федеральным законом 129-ФЗ в 1997-1999 годах. С течением времени ПБУ обновлялись, а с появлением тенденций перехода на МСФО часть ПБУ была заменена Федеральными стандартами бухучета (ФСБУ).

Результаты исследования

Законодательство о бухгалтерском учёте является «открытым» документом: «Законодательство Российской Федерации о бухгалтерском учёте состоит из настоящего Федерального закона (402-ФЗ), других федеральных законов» (ст.4, 402-ФЗ) [4]. Оговорка «и других федеральных законов» уже несёт в себе возможные противоречия формулировок определений. И самым большим недостатком основного закона о бухучете является отсутствие в нем тезауруса.

Алгоритмы ведения бухучета перенесены в целый ряд Положений о бухучете (ПБУ). Создавались ПБУ, как уже отмечалось, одновременно с федеральным законом 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте» – в конце 90-ых [3]. Т.е. до выхода второй части НК РФ, в которой приведены определения базовых экономических показателей. Поэтому неудивительно, что определения базовых показателей из ПБУ (ФСБУ) не синхронизированы с НК РФ.

Экономические показатели

Выручка – поступления, связанные с расчётами за реализованные товары (работы, услуги) и имущественные права [2].

Существует два метода признания выручки: «по начислению» и «кассовый».

В первом случае выручка признаётся в тот момент, когда продавец и покупатель подписывают документ, фиксирующий факт перехода товара от продавца покупателю, а в случае выполнения работ или оказания услуг – фиксирующим факт признания заказчиком работ или услуг выполненными. Документами, о которых речь шла выше, могут быть: накладная, акт приёма работ (услуг) и т.д.

Системно фактическое значение выручки за определённый период даёт бухучет.

Важно.

1. Факт признания выручки может не синхронизироваться с денежными

поступлениями от покупателей (*заказчиков*). Поэтому выручка больше экономической, чем финансовый показатель.

2. Выручка – интегральный показатель. Он всегда связан с определённым временным периодом. Строго говоря, выручка всегда должна сопровождаться упоминанием периода (*или конкретной сделки*).

Кассовый метод признания выручки означает, что продавец получает денежные средства за товары (работы, услуги), что и свидетельствует о факте возникновения выручки. Документом, который сопровождает кассовую выручку, может быть кассовый чек, приходный кассовый ордер и др.

Важно.

В состав выручки входят косвенные налоги (НДС, акцизы и др.), которые, строго говоря, не являются собственностью их получателя.

Доход – поступления, связанные с расчётами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права без учёта косвенных налогов (НДС, акцизов и др.). В трактовке Налогового кодекса это звучит так: «При определении доходов из них исключаются суммы налогов, предъявленные налогоплательщиком покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав)» (п. 1, ст. 248 НК РФ) [2].

Справедлива формула:

Доходы = Выручка – НДС – Акцизы – др. косвенные налоги

К слову сказать, Налоговый кодекс разделяет доходы на 2 группы:

1) доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав.

2) внереализационные доходы.

Зачем нужно такое деление? Чтобы правильно классифицировать доходы.

Важно.

1. Доходы возникают в момент возникновения выручки, потому, что они – часть выручки.

2. Доход (*как* и выручка) интегральный показатель. Он всегда связан с определённым временным периодом.

3. Если хозяйствующий субъект не работает с НДС (ограниченно использует специальные налоговые режимы или освобождён от обязанностей плательщика НДС) и другими косвенными

налогами, то доходы и выручка количественно равны.

В ФСБУ 4/2023 («Бухгалтерская (финансовая) отчетность»), ПБУ 9/99 («Доходы») можно встретить иные определенные выручки и доходов.

Но здесь мы признаем старшинство НК РФ.

Затраты – стоимость ресурсов, использованных в процессе хозяйственной деятельности за определённый временной промежуток. Особо подчеркнута – хозяйственной. То есть не обязательно прямо связанной с производством и реализацией продукции.

Расходы – часть затрат, чья связь с производством и реализацией продукции экономически обоснована и документально подтверждена.

«Расходами признаются любые затраты при условии, что они произведены для осуществления деятельности, направленной на получение дохода» (НК РФ, ст. 252) [2].

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реализацией, и внереализационные расходы.

Системно фактическое значение расходов за определённый период даёт бухгалтер. Но здесь нужно понимать, что, согласно регламентов бухучета, расходы определяются только по окончании месяца.

Важно.

1. Только часть затрат признается расходами. Что из затрат может признаваться расходами – прописано в Налоговом кодексе РФ (в 25 и 26.2 главах) [2].

2. Расходы – это экономический показатель, который определяется большей частью в интересах налогообложения, поскольку он участвует в расчётах налоговой базы налога на прибыль организации и налога упрощённой системы налогообложения с объектом налогообложения «Доходы минус расходы». Но поскольку расходы – это целесообразные с точки зрения прямого участия в формировании доходов затраты, то в этом смысле показатель перестаёт быть только «налоговым» и становится, как и все остальные, управленческим.

С целью обеспечения возможности анализа эффективности расходов, они делятся на: производственные, коммерческие и управленческие.

Коммерческие расходы – расходы, связанные с продажами товаров, работ или услуг.

Управленческие расходы – расходы на управление предприятием.

Прибыль – это доходы, уменьшенные на величину произведённых расходов.

Прибыль – это групповое название.

Системно фактическое значение прибыли за определённый период даёт бухгалтер. Но, как и в случае с расходами, прибыль определяется «по концу месяца».

Существует несколько видов прибыли, которые используются в управленческой практике.

Валовая прибыль (производственная прибыль) представляет собой разность дохода и производственной себестоимости, которая включает в себя прямые материальные расходы, амортизацию производственного оборудования и косвенных производственных расходов.

Прибыль от продаж, представляет собой разность между валовой прибылью коммерческими и управленческими расходами. Прибыль от продаж меньше валовой прибыли.

Чистая прибыль, представляет собой прибыль от продаж за вычетом налога на прибыль организаций.

Определений следующих экономических показателей нет ни в Налоговом кодексе, ни в ФСБУ. Эти определения мы собирали по первоисточникам (в основном – учебникам по экономике и организации производства).

Себестоимость. Себестоимость – групповое название целого ряда показателей: производственная (цеховая) себестоимость, заводская себестоимость, полная себестоимость.

Сущность показателя себестоимости – в его названии: сколько «стоит для себя» производство продукции. По своей сути себестоимость – это расходы. Но есть и различия. Мы их перечислим без намёка на ранжирование.

Первое. Расходы, как правило, считаются на группу произведённых и проданных товаров (работ, услуг), а себестоимость может относиться и к единице изделия (партии изделий).

Второе. Понятия коммерческая себестоимость нет. В себестоимость никогда не включались расходы, связанные с продажами (коммерческие расходы). Этому есть своё объяснение: понятие себестоимость складывалось в тот период хозяйствования, когда предприятие могло позволить себе не заботиться о продажах.

Рентабельность. Рентабельность – групповое название целого ряда показателей.

Рентабельность широко используется в «западной» инвестиционной практике, которая оказала своё влияние на российскую научную школу экономики. Она привела к тому, что названия различных показателей рентабельности обязательно сопровождаются английской аббревиатурой. Мы приведём используемые аббревиатуры, но в дальнейшем пользоваться ими не будем. Тем более, что современные тенденции развития отечественной научной школы таковы, что английские термины будут вытеснена отечественными.

Рентабельность продаж (ROS).

Рентабельность продаж = (Прибыль (за вычетом налогов) / Доход) × 100%

Этот показатель позволяет оценить, сколько денег вернётся в бизнес от продаж.

В российской практике рентабельность продаж ещё называют ещё нормой прибыли.

В интернете в массовом порядке можно увидеть другую формулу:

$ROS = (Прибыль \text{ (за вычетом налогов)} / Выручка) \times 100\%$

Это явно американская формула. У них нет НДС, поэтому Выручка и Доход равны.

А у нас НДС есть, но его оплачивает покупатель. Полученный НДС не принадлежит бизнесу. Его следует вернуть в бюджет. Поэтому в формуле должен стоять Доход.

Рентабельность продаж очень информативный и популярный показатель. Поэтому мы поставили его в список на первое место.

Если по году Рентабельность продаж 30% и более, это хороший бизнес.

20% – это нижний порог разумной рентабельности.

Ниже 20% – что-то не то в бизнесе и необходимо внимательно анализировать расходы и продажи.

Рентабельность активов (ROA). Показывает, насколько эффективно бизнес использует свои активы. Другими словами, какую прибыль компании приносит её недвижимость, оборудование и транспорт.

Рентабельность активов = (Прибыль / Стоимость активов) × 100%

Рентабельность основных средств (ROFA). Показывает доходность бизнеса от использования основных средств, которые участвуют в производстве товаров и услуг.

Рентабельность основных средств = (Прибыль / Стоимость основных средств) × 100%

Рентабельность оборотных активов (RCA). Показывает эффективность использования оборотных активов бизнеса. Оборотные активы – ресурсы, которые компания использует для производства товаров/услуг и которые, в отличие от основных средств, расходуются полностью за один цикл производства. Это, например, материалы, сырьё, складские запасы.

Рентабельность оборотных активов = (Прибыль / Стоимость использованных оборотных активов) × 100%

Известны и другие виды рентабельности.

Выводы

Для устранения разногласий и неточностей в трактовке базовых экономических показателей, необходим словарь экономических показателей, начало которому положено в настоящей статье. За базовый источник определений взят Налоговый кодекс РФ. Предлагается привести ему в соответствие терминологию ФСБУ.

Библиографический список

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 (ред. от 29.11.2024). [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/?ysclid=m7bexsd1u7905226039 (дата обращения 10.02.2025).

2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 (ред. от 28.12.2024). [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/?ysclid=m7bf00k9x3333122935 (дата обращения 10.02.2025).
3. Федеральный закон №129-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12441/?ysclid=m7bf0qoku7754565480 (дата обращения 10.02.2025).
4. Федеральный закон №402-ФЗ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/?ysclid=m7bf1hicon293804319 (дата обращения 10.02.2025).
5. ПБУ 9/99 «Доходы организации». Утверждён Приказом Минфина России от 06.05.1999 N 32н. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/12115839/?ysclid=m7bf26h9ua69328561> (дата обращения 10.02.2025).
6. ПБУ 10/99 «Расходы организации». Утверждён Приказом России от 06.05.1999 N 33н. [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/12115838/?ysclid=m7bf359avo174319556> (дата обращения 10.02.2025).
7. ФСБУ 4/2023 «Бухгалтерская (финансовая) отчётность». Утверждён Приказом Минфина России от 04.10.2023 N 157н. [Электронный ресурс]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_472684/?ysclid=m7bf3s2klm143540669 (дата обращения 10.02.2025).