

областным правительством и инвесторами. По мнению ФАС, льготы должны предоставляться не в индивидуальном порядке, как это делается в области в настоящее время, а всем инвестирующим в определенную отрасль, причем на конкурсной основе. Между тем в условиях современного финансового кризиса урегулировать отношения с ФАС существенно проще. Масштаб нижегородских инвестиционных проектов столь велик, что вряд ли трудности финансового рынка скажутся на их осуществлении. Конечно, некоторые проекты придется временно отложить либо увеличить сроки их реализации. Впрочем, это вряд ли отразится на высокотехнологичных отраслях, поскольку именно они обеспечивают области отстройку новой структуры экономики.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ «Эксперт». 2008. № 43.

ВИДЫ ПРИБЫЛИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Прибыль является наиболее важным показателем деятельности любого предприятия, поскольку механизм ее формирования, распределения и использования затрагивает интересы всех субъектов отношений: государства, собственников фирмы, ее высшего менеджмента и персонала, а также интересы держателей мелких пакетов акций (если оно имеет форму корпорации), партнеров и различных кредиторов. С позиции же самого предприятия, значение прибыли состоит в том, что она, будучи конечным финансовым результатом его деятельности, в рыночных условиях выступает основным источником финансирования расширенного воспроизводства ресурсов, его производственного и социального развития.

С целью эффективного управления прибылью (а в итоге и собственным капиталом) важным является в первую очередь значение видов прибыли и факторов, влияющих на каждый из них. Виды прибыли отражают разные уровни регулирования процессов ее формирования, распределения и использования, а также интересы субъектов распределительных отношений. Необходимым остается также оценка системы рисков, которые в том числе связаны с реализацией этих интересов. Об актуальности для современного бизнеса детального изучения факторов, влияющих на прибыль предприятия, свидетельствует статистика. Несмотря на снижение в целом доли убыточных предприятий, прибыль высока: 2003 г. – 40,6%, 2004 г. – 39,2, 2007 г. – 23,4%¹.

Прибыль, будучи сложной категорией, изучается с разных позиций в экономической теории, экономике и финансах предприятия, финансовом менеджменте, финансовом анализе, бухгалтерском учете, финансовой отчетности, налогообложении. В связи с этим возникает необходимость упорядочения междисциплинарных связей и самого понятийного аппарата. В основу выработки подхода к четкому разграничению и систематизации видов прибыли положены:

- многоаспектность прибыли как экономической категории;
- обусловленность содержания каждого вида прибыли технологическим процессом на предприятии, с которым он связан;
- метод расчета прибыли;
- факторы, влияющие на данный вид прибыли.

В результате были обобщены, систематизированы и дополнены точки зрения по рассматриваемой проблеме авторов из разных отраслей экономической науки: В.Г. Белолипецкого, А.С. Булатова, А.Н. Гаврилова, А.А. Попова, В.П. Грузинова, Л.Л. Ермолович, В.Д. Камаева, В.А. Кейлер, В.П. Кодацкого, Н.В. Колчиной, Н.Н. Тренева, В.Д. Новодворского, А.Д. Шеремета, Н.П. Шуляка.

Экономическая основа прибыли как экономической категории раскрывается в марксистской экономической теории. На стадии реализации выявляется стоимость товара, которая включает три составных элемента, выделенных в формуле промышленного капитала

$$K = C + V + m,$$

где C отражает стоимость овеществленного труда; $(V+m)$ отражает стоимость живого труда, которая представляет собой вновь созданную стоимость и распадается на две части:

V – зарплата работников, отражающая стоимость израсходованного ресурса как части издержек предприятия;

m – вторая часть вновь созданной стоимости, отражающая чистый доход как неоплаченный труд наемного рабочего в сфере материального производства, который реализуется только в результате продажи продукции. Ее наличие означает общественное признание полезности продукции. На уровне предприятия чистый доход принимает форму прибыли, точнее, прибыли от реализации продукции (работ, услуг) и определяется как разница между полученной выручкой и затратами на их производство и реализацию.

Таким образом, как экономическая категория прибыль представляет собой часть добавленной стоимости, остающаяся на предприятии после реализации продукции, которая отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и характеризует конечный положительный финансовый результат производственной деятельности предприятия как превышение его доходов над расходами, связанных с производством и реализацией продукции, работ, услуг.

Сущность прибыли, как и любой экономической категории, раскрывается через ее функции.

Контрольная функция. Прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия как ее конечный финансовый результат. На результат реализации этой функции влияют зависящие и не зависящие от предприятия факторы.

2. Воспроизводственная функция. Прибыль – один из источников расширенного воспроизводства.

3. Стимулирующая функция. Прибыль является единственным источником формирования поощрительных фондов и социального развития, выплаты доходов собственникам, внедрения НТП. Эта функция обусловлена тем, что прибыль одновременно финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов предприятия, который обеспечивает реализацию принципа самофинансирования. В этой функции проявляется регулирующая функция финансов.

4. Бюджетобразующая функция. Прибыль – главный источник формирования доходов бюджетной системы РФ, обеспечивает более 30% ее доходов. Эта функция прибыли связана с функционированием финансов государства и

выполнением ими перераспределительной и регулирующих функций, что обуславливает необходимость разработки налоговой политики государства.

5. Социальная функция. Прибыль – источник средств для реализации социальной ответственности бизнеса.

Знание экономической природы прибыли дает понимание следующих основополагающих теоретических моментов, определяющих ее многоплановый и многофакторный характер

1. Прибыль характеризует не весь доход, а часть, очищенную от затрат. Как экономическая категория, она связана с доходом, ценой, издержками, заработной платой, спросом, предложением и формируется под влиянием всех факторов, влияющих на них. На величину прибыли будут влиять как внешние (в том числе) конъюнктурные факторы, так и внутренние, определяющие эффективность использования ресурсов.

2. Прибыль как результат реализации права собственности предпринимателя на имеющийся у него капитал выступает в качестве компенсации за отказ от своего имущества. Поэтому она связана с категориями «собственность» и «капитал», характеризует цену функционирующего собственного капитала и зависит от институциональных условий предпринимательской деятельности.

3. Прибыль, будучи результатом предпринимательской деятельности, представляет собой форму дохода предпринимателя, вложившего свой капитал в предпринимательскую деятельность. Поэтому она связана как с состоянием бизнес-среды, так и с предпринимательскими способностями собственника, системой его внутренних ценностей и принципов, определяющих мотивацию бизнеса. При этом прибыль не является гарантированным доходом.

Таким образом, с одной стороны, прибыль – результат выбора предпринимателем вариантов вложения своего капитала и реализации его предпринимательских способностей, с другой – плата за риск. Следовательно, с позиции предпринимателя, предприятие должно обеспечить приемлемую для него прибыль как плату за вложенный капитал, риски и предпринимательские способности (при условии непосредственного участия собственника в бизнесе) по праву собственника. С позиции же самого предприятия как социально-экономической системы, прибыль является финансовым результатом использования средств, полученных из разных источников, и главным видом финансовых ресурсов многоцелевого назначения. Это определяет в процессе распределения прибыли необходимость гармоничного сочетания интересов собственников предприятия в получении приемлемого для них дохода и интереса самого предприятия в возможности обеспечения расширенного воспроизводства и социального развития коллектива.

На практике формирование прибыли связано со многими процессами и конкретными операциями, происходящими на предприятии, и обусловлено разными факторами, в том числе не связанными с предпринимательскими решениями. Среди них выделим следующие:

1) временные и количественные аспекты учета доходов, расходов и прибыли предприятия, которые отражаются в учетной политике предприятия;

2) несовпадение всех затрат, понесенных предприятием и предпринимателем, с теми, которые отражены в бухгалтерском учете;

3) изменение стоимости активов предприятия в результате их переоценки, связанное с инфляционными процессами в экономике и с моральным износом;

4) порядок налогообложения, определенный государством, что вызывает различия в величине бухгалтерской и налогооблагаемой прибыли.

В соответствии с действующим законодательством в России не разделены налог на прибыль и налог на доходы. Поэтому возможна ситуация, когда, имея убыток как финансовый результат, предприятие уплачивает налог на прибыль при наличии внереализационных доходов.

Более того, на практике возможны ситуации, когда стоимость активов предприятия растет вовсе не в результате материализации прибыли как части стоимости прибавочного продукта в форме денежных средств. Так, увеличение общей стоимости активов предприятия может произойти при отсутствии прибыли (например, при безвозмездном поступлении активов, в результате переоценки оборотных активов, выявлении излишков материальных ценностей при инвентаризации). На практике это еще больше увеличит убыток за счет налога на имущество и может привести к уплате налога на прибыль за счет наличия внереализационных доходов. Кроме того, при реальном поступлении денежных средств в погашение обязательств предприятию прибыль не будет отражена в бухгалтерском учете в данном отчетном периоде. При наличии реальных платежей в случае погашения предприятием своих обязательств уменьшение прибыли не будет отражено в данном отчетном периоде. Такие ситуации связаны с методами учета выручки от реализации, например кассовым или методе начисления.

Несовпадение рыночной стоимости предприятия как единого целого и совокупной стоимости его активов обуславливает наличие гудвила, или деловой репутации фирмы, и имеет не экономическую, а рыночную основу. Этот факт необходимо учитывать при формировании инвестиционной политики, стратегии развития.

Описанные ситуации не противоречат экономической сущности прибыли, но обуславливают необходимость выделения в целях управления ее различных видов.

Как стоимостная, финансовая категория, прибыль представляет собой и результат, и объект распределительных отношений. Выделим два вида распределительных процессов, осуществляемых на предприятии.

1. Внешние распределительные процессы возникают с различными субъектами внешних отношений и опосредуют их интересы с государством, инвесторами, кредиторами, дочерними предприятиями, некоммерческими

организациями. Они связаны с использованием прибыли предприятия, реализуются в форме реального движения денежных средств и оформляются первичными бухгалтерскими документами по учету движения денежных средств.

2. Внутренние распределительные процессы не сопровождаются движением денежных средств. Они связаны, с одной стороны, с определением стоимости ресурсов, формирующих себестоимость произведенной продукции, и используются как финансовые методы управления прибылью, оформляемых на основании учетной политики. С другой стороны, внутреннему распределению подвергается чистая прибыль предприятия, в результате чего формируются денежные фонды предприятия. Эти процессы оформляются бухгалтерскими расчетами на основании решений, принятых собственниками предприятия как владельцами вложенного капитала. В связи с этим нельзя не согласиться с тем, что принимаемые ими решения в целом складываются под воздействием экономических и личностных факторов. Отсюда следует, что распределительная функция финансов предприятий носит объективно-субъективный характер, а многие финансовые отношения предприятий имеют также этический аспект. Определяется это прежде всего сутью бизнеса и невозможностью разрешить многие проблемы с помощью чисто экономического аппарата. На этот факт прямо указывает В.Г. Белолипецкий², приводящий в доказательство утверждение Р. Коуза: «Проблема оптимального распределения дохода и богатства... носит отчасти, хотя и не полностью, этический характер»³.

Таким образом, обобщив аспекты, связанные с рассмотрением сущности прибыли, можно отметить следующее:

1. Экономическое содержание прибыли в том, что она является частью добавленной стоимости, созданной в сфере материального производства, в результате реализации продукции, работ, услуг. Реализация иных активов, а также поступления от внереализационных операций формируют доход.

2. С экономической точки зрения, прибыль – это положительная разность между денежными поступлениями и денежными выплатами, отражаемая в отчете о движении денежных средств или как кэш флоу в плане денежных потоков.

3. С хозяйственной точки зрения, прибыль – это положительная разница между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода, как превышение его доходов над расходами, понимание которых связывается в теории учета не только с денежными поступлениями, но и с экономическими выгодами, т. е. поступлением и выбытием активов, погашением обязательств. Прибыль в таком понимании отражается в отчете о прибылях и убытках нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

4. С правовой точки зрения, прибыль – источник дохода предпринимателя на вложенный капитал по праву собственника.

5. С позиции управления прибылью, необходимо учитывать раздвоение интересов предпринимателя как бывшего собственника ресурсов, капитали-

зированных им в активы предприятия, и как владельца (совладельца, руководителя) предприятия.

Исходя из многоаспектного понимания прибыли, можно выделить разные ее виды, учитывая, что прибыль остается:

- 1) результатом того или иного варианта вложения предпринимателем капитала и его стоимостного учета;
- 2) конечным финансовым результатом деятельности предприятия;
- 3) объектом налогообложения;
- 4) объектом распределения;
- 5) объектом управления.

Виды прибыли как результата вложения капитала и его стоимостного учета

На предприятии выделяют две формы вложения капитала:

1. Предпринимательский капитал. Вложение средств осуществляется в виде реальных инвестиций либо портфельных инвестиций в другое предприятие (покупка акций, вклад в уставные капиталы других предприятий, депозиты). В первом случае предприниматель ожидает получить вознаграждение как часть прибыли своего предприятия, состоящий из двух частей: оплаты своего труда за организацию и ведение бизнеса и оплаты за использование капитала как собственнику капитала. Во втором случае он получает доход части прибыли другого предприятия.

2. Ссудный капитал, т. е. предоставление займов, который дает предпринимателю доход как часть прибыли заемщика.

В силу ограниченности использования ресурсов и возможности их альтернативного использования предприниматель всегда должен сделать выбор между альтернативными формами вложения капитала и альтернативными способами использования имеющихся ресурсов, в том числе собственных (если речь идет о реальном предпринимательском капитале). Принимая то или иное решение, он жертвует ценностью альтернативных возможностей, в том числе получения дохода в оплату своих предпринимательских способностей, если отказывается использовать свой капитал как реальный. Отдавая предпочтение одному из способов использования ресурсов, организация будет нести не только издержки, связанные с его осуществлением, но может потерять некоторый доход, отказавшись от альтернативного варианта. Поэтому в связи с наличием альтернативных решений все издержки предприятия рассматриваются как альтернативные и носят характер издержек утраченных возможностей. Под ними понимают «издержки и потери дохода, которые возникают за счет отдачи предпочтения при наличии выбора одному из способов осуществления хозяйственной деятельности при отказе от другого возможного способа»⁴. С позиции управления прибылью, это означает, что необходимо: 1) сопоставлять ожидаемые выгоды от использования ресурсов альтернативным об-

разом, чтобы реализовать коммерческий расчет как основу любых экономических решений; 2) оценить, насколько велик риск ухода предпринимателя из данного бизнеса в случае необеспечения для него приемлемого уровня дохода в результате принятых решений.

Поскольку издержки предприятия всегда отражают альтернативность использования ресурсов, их называют экономическими. Это «те выплаты, которые предприятие обязано сделать, или те доходы, которые оно обязано обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативном варианте»⁵. Экономические издержки – это планируемые вмененные издержки, которые включают все затраты по использованию факторов производства независимо от того, покупаются они на рынке или являются собственностью предприятия. Они делятся на две категории:

1. Внешние – явные – денежные издержки представляют собой оплату ресурсов по данному бизнесу, привлекаемых со стороны (в виде сырья, топлива, энергии, транспортных услуг, трудовых ресурсов, проценты за кредит и т. д.). Эти денежные платежи в соответствии с правилами ведения бухгалтерского учета в организациях всегда осуществляются на основе первичных бухгалтерских документов (например, платежных поручений, расходных кассовых ордеров), отражаются в бухгалтерском учете и оформляются бухгалтерскими проводками с использованием счетов учета денежных средств (50 «Касса» и 51 «Расчетные счета»). Внешние издержки называют еще бухгалтерскими издержками.

2. Неявные – внутренние – вмененные издержки представляют собой неоплачиваемые фирмой издержки использования принадлежащих ей собственных и самостоятельно используемых ресурсов. Могут быть представлены в виде денежных платежей при их альтернативном использовании вне предприятия. Эта часть экономических издержек не отражается в бухгалтерском учете как издержки.

При использовании собственных ресурсов в бизнесе их владелец рассчитывает получить от них такой же доход, как если бы отдавал их во внешнее использование, например, в виде арендной платы как альтернативного дохода от использования своих помещений и оборудования или дохода по использованию капитала в форме ссудного или портфельных инвестиций. Поэтому предприятие должно нести некие внутренние издержки на то, чтобы ресурсы были использованы самой фирмой, а не вне ее. Кроме этого собственник рассчитывает также получить доход в виде дивидендов, т. е. минимального вознаграждения, необходимого для удержания его капитала в рамках данного бизнеса и компенсирующего ему использование его предпринимательских способностей и риск, связанный с данным бизнесом.

В свою очередь неявные издержки включают два вида альтернативных издержек, имеющих характер вмененных, т. е. подлежащих, планируемых к получению:

· издержки утраченных внешних возможностей в виде издержек и потери дохода, возникающих в случае отдачи предпочтения одному из способов осуществления хозяйственной деятельности при отказе от другого способа. Иначе их можно рассматривать как внешние вмененные издержки;

· внутренние вмененные издержки – альтернативные издержки по использованию тех факторов производства, которыми уже обладает сам предприниматель. Они составляют часть прибыли, которую мог бы получить предприниматель в счет возмещения собственных затрат⁶. Это затраты самого предпринимателя, включая его труд и использование личного имущества. Поэтому доход предпринимателя, с точки зрения бухгалтера, – это прибыль, а с точки зрения экономиста – элементы издержек, что означает занижение фактического уровня издержек и завышение фактической прибыли.

Можно дополнительно аргументировать возможность разделения неявных издержек на издержки утраченных внешних возможностей и внутренние вмененные издержки, полезные в плане управления распределением прибыли. В первом случае речь идет об издержках, связанных с управлением капиталом, анализом и выбором альтернативного решения его использования в хозяйственной деятельности, в основе которого лежит коммерческий расчет. Это решение направлено на максимизацию дохода на вложенный капитал и реализует право собственника распоряжаться своим капиталом. В данном случае интересы предприятия и собственника полностью совпадают. Внутренние вмененные издержки отражают право собственника получать доход от использования своего труда и имущества. И здесь интересы собственника и предприятия разнонаправлены: чем большая часть прибыли используется на выплату дивидендов, тем меньшая остается в распоряжении предприятия.

Во втором случае неявные издержки не подтверждаются первичными бухгалтерскими документами и посему не отражаются в бухгалтерском учете как издержки. Однако вмененные внутренние издержки, как использование чистой прибыли в форме дивидендов, в бухгалтерском учете отражаются. Внешние же вмененные издержки в бухгалтерском учете, как известно, вообще не отражаются.

Таким образом, экономические издержки – более широкое понятие, чем издержки бухгалтерские. Неявные издержки включают нормальный доход на капитал выше банковского процента и нормальную прибыль в оплату предпринимательских способностей.

В связи с наличием разных видов издержек в экономической теории выделяют соответствующие им виды прибыли – бухгалтерскую и экономическую. **Бухгалтерская прибыль** представляет собой разницу между доходом и внешними издержками, характеризует фактически полученную прибыль и подтверждается первичными бухгалтерскими документами. Этот вид прибыли представляет интерес для всех заинтересованных субъектов, поскольку количественно характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

Экономическая прибыль возникает в том случае, если общие доходы превышают все издержки, и представляет собой разницу между доходом и экономическими издержками (явными и неявными), меньше бухгалтерской на величину неявных (внутренних) издержек. Это прибыль предполагаемая и представляет интерес для предприятия как главный ориентир при выборе альтернативного варианта использования вложенного капитала с целью обеспечения интересов предприятия в обеспечении источников своего развития и экономических интересов собственника. При оптимальной организации хозяйственной деятельности и управления они должны быть близки.

Согласно стандартам МСФО при составлении финансовой отчетности также используются понятия «бухгалтерская» и «экономическая прибыль». В отчете о прибылях и убытках отражается бухгалтерская прибыль, понятие которой введено с 1 января 1999 г.⁷. В соответствии с ним бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток) за отчетный период, выявленный на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по принятым правилам как разница между доходами и расходами за отчетный период. Для этого используется счет 99 «Прибыли и убытки».

В балансе финансовый результат можно определить расчетно в силу того, что баланс составляется на определенный момент; общая величина прибыли по сути распределена по разным статьям пассива баланса. Поэтому финансовый результат определяется сравнением собственного капитала на начало и конец отчетного периода, включая суммы распределения прибыли (либо исключая уменьшение капитала) и вычитая увеличение вложенного капитала в отчетном году. Другими словами, по балансу определяется наращение собственного капитала за отчетный период, которое должно быть равнозначно полученной прибыли (за исключением сумм дополнительных взносов и изъятий собственников), отраженной в отчете о прибылях и убытках. Именно это наращение собственного капитала получило название экономической прибыли⁸. При этом доход собственника на вложенный капитал, как внутренние вмененные издержки, в составе экономической прибыли в финансовой отчетности учтен, а издержки упущенных внешних возможностей, как другая составляющая экономической прибыли, в трактовке экономической теории не отражены.

Величина экономической прибыли, исчисленная по данным финансовой отчетности, в первую очередь важна собственникам для оценки приемлемости получаемого ими дохода на вложенный в данное предприятие капитал.

Таким образом, рассмотрев особенности отражения прибыли в финансовой отчетности, можно сделать выводы:

1. С финансовой точки зрения, прибыль определяется как наращение собственного капитала за отчетный период (за исключением сумм дополнительных взносов и изъятий собственников) или прирост экономической стоимости предприятия⁹.

2. Бухгалтерская прибыль является результатом реализации товаров и услуг, а экономическая – результатом «работы» капитала.

3. В экономической теории и учете сущность экономической прибыли трактуется по-разному, хотя в обоих случаях представляет интерес для собственников, а также для инвесторов.

4. Экономическая прибыль, исчисленная в финансовой отчетности, является фактической. Она меньше экономической прибыли, исчисленной, исходя из трактовки ее в экономической теории, на величину издержек внешних упущенных возможностей, не отражаемых в бухгалтерском учете.

Ряд авторов (Грибов В.Д., Грузинов В.П. и другие) отдельно выделяют следующие виды прибыли, которые по существу раскрывают понятие экономических издержек и позволяют более четко определить назначение экономической прибыли для конкретных целей использования, а также выделить влияющие на них факторы.

1. Минимальная прибыль – это такая прибыль, которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный размер рентабельности на вложенный капитал, который должен быть не менее среднего процента по банковским депозитам, т. е. простейшего варианта использования средств. Иногда используют термин «нормальный доход на вложенный капитал». Однако это не вполне корректно, поскольку отождествляет понятия «прибыль» и «доход», а речь идет не о всей сумме доходов, как увеличении экономических выгод, а о величине, превышающей расходы. Как видно, минимальная прибыль отражает наличие только издержек упущенных внешних возможностей. Поэтому предприятию этот показатель интересен на стадии планирования при выборе вариантов вложения свободных средств, как минимальные сравнительные доходы, поскольку утраченные возможности становятся определяющим фактором при прочих равных условиях. Минимальная прибыль призвана обеспечить экономические интересы и предприятия, и собственника. Ее величина непостоянна. На нее в первую очередь влияет общее состояние экономики и финансового рынка. Очевидно, что для сохранения капитала в форме реального получаемая прибыль должна быть больше.

2. Недополученная прибыль – это денежные доходы, которые могло бы получить предприятие при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов. На стадии планирования она также используется при выборе альтернативных вариантов использования средств и реализует коммерческий расчет. В этом случае она должна стремиться к нулю. Однако реально, кроме только коммерческого расчета, в качестве фактора могут выступать ценностные ориентации собственника как личности, для реализации которых он может сознательно согласиться с наличием недополученной прибыли и предпочесть экономическим интересам иные ценности. Речь может идти, например, о выборе источников энергии, вида используемых материалов, вида продукции, услуг, использовании прибыли на социальные нужды коллектива, на бла-

готворительность. В этом смысле можно говорить об этике, духовности и социальной ответственности бизнеса.

Кроме того, данный вид прибыли может возникнуть в результате проведения текущего или последующего анализа прибыли как разница между фактически полученной прибылью и планируемой. Тогда она является следствием влияния как не зависящих от предприятия факторов, так и недостатков в управлении предприятием.

3. Нормальная прибыль. Этот вид прибыли в экономической литературе определяется по-разному. В Современном экономическом словаре приводятся следующие трактовки нормальной прибыли¹⁰:

а) уровень прибыли на вложенный капитал, который мог быть получен, если бы капитал был использован простейшим способом, т. е. представлен в виде ссуды, аренды. Представляется, что более точно этой трактовке соответствует термин «минимальная прибыль»;

б) уровень прибыли, достаточный для поддержания производства и продажи товара. В такой трактовке этот вид прибыли рассматривается лишь с позиции предприятия.

Учитывая раздвоение интересов собственника и предлагаемое разделение неявных издержек на два вида, более корректным представляется определение, приведенное Л.Л. Ермолович, которая под нормальной прибылью понимает «минимальное вознаграждение предпринимателю за предпринимательские способности и риск, т. е. это тот необходимый доход, который считается нормальным в данном бизнесе»¹¹. Таким образом, данный вид прибыли включает наравне с минимальной прибылью вмененные внутренние издержки.

Если получаемая предприятием прибыль окажется меньше нормальной, то капитал может быть перемещен предпринимателем в другую отрасль бизнеса, т. е. изъят полностью, или использован как ссудный. Поэтому этот вид прибыли важен для реализации интересов как самого предпринимателя, так и предприятия с целью оценки вероятности сохранения величины работающего капитала. На величину нормальной прибыли в первую очередь влияют отраслевые особенности сферы бизнеса и связанные с ними риски. В таком понимании нормальная прибыль, как прибыль необходимая, вмененная, может сопоставляться собственником с экономической прибылью по финансовой отчетности, т. е. фактической.

Факторы, влияющие на величину бухгалтерской и экономической прибыли, помогают раскрыть различия между ними. Так, на величину бухгалтерской прибыли влияют факторы, связанные со спецификой производства, хозяйственными операциями предприятия и эффективностью использования ресурсов.

На величину экономической прибыли прежде всего влияют природа, вид бизнеса (на величину нормальной прибыли) и общее состояние экономики и финансового рынка (на величину минимальной прибыли).

Таким образом, знание этих видов прибыли предопределяет учет факторов разного характера, проведение сравнительного анализа. Оно необходимо прежде всего для того, чтобы оценить возможность удержания вложенного капитала предпринимателя в данном бизнесе и, следовательно, роста предприятия. Чем больше расхождение между бухгалтерской и экономической прибылью (т. е. больше величина неявных издержек), тем больше вероятность трансформации капитала из реального в портфельные инвестиции или в ссудный капитал. Увеличивается также риск прямого изъятия капитала из данного бизнеса, что приведет к сокращению капитала предприятия и масштабов его деятельности.

Виды прибыли как конечного финансового результата деятельности

В рыночных условиях предприятие имеет полную хозяйственную самостоятельность, несет экономическую ответственность за результаты деятельности и осуществляет ее с позиции коммерческого расчета. Это означает, что оно имеет право осуществлять любые операции, разрешенные законом, обеспечивающие ему прибыль, т. е. кроме основной деятельности, связанной с производством и реализацией продукции, работ, услуг, может распоряжаться своим имуществом и иметь доходы от реализации активов, поступления от иных операций. С этим положением непосредственно связано разделение прибыли на виды в зависимости от источников ее формирования: как прибыль от реализации и прибыль от операций, не связанных с реализацией. Это разделение важно, поскольку, во-первых, прибыль, имея единую экономическую природу, будет связана с вновь созданной стоимостью на данном или на других предприятиях, что имеет разное макроэкономическое значение. Во-вторых, формирование прибыли от реализации и прибыли от прочих операций зависит от различных процессов и факторов. Если в первом случае они связаны с формированием стоимости, то во втором – часто с перераспределительными процессами. В-третьих, используются разные подходы к их планированию, что вытекает из сущностных различий источников прибыли.

Традиционно в экономической литературе выделяют не два, а три элемента, формирующих общий финансовый результат:

- 1) прибыль от реализации продукции (работ, услуг);
- 2) прибыль от реализации прочих активов;
- 3) финансовый результат от внереализационных операций, которые являются составными элементами общего финансового результата.

Это оправданно с позиции того, с какими хозяйственными операциями связано получение предприятием финансовых ресурсов – реализацией готовой продукции, того или иного имущества и прочими операциями либо с реализацией несвязанных и порой не инициируемых предприятием.

Прибыль от реализации продукции (операционная прибыль) рассчитывается как разница между нетто-выручкой и затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг) за отчетный период, отражает эффект от

использования имущества по прямому назначению. Ей принадлежит ключевая роль в формировании прибыли как вида финансовых ресурсов. Прибыль от реализации продукции отражает эффект от использования по прямому назначению средств производства, специфических для каждой отрасли, и позволяет оценить эффективность организации снабжения, производственного процесса, маркетинга, сбыта и менеджмента в целом, тогда как использование финансовых ресурсов проводится в экономических интересах предприятия, т. е. на цели расширенного воспроизводства и материального стимулирования персонала. На ее основе рассчитываются традиционные показатели рентабельности (производства, продукции, продаж), а в системе сбалансированных показателей – рентабельность добавленной стоимости, товарной продукции, материалов, фондов, зарплаты и персонала¹².

Поскольку данный вид прибыли непосредственно выражает экономическую сущность прибыли, на ее величину влияют в первую очередь факторы, связанные с эффективностью использования факторов производства и сбытом. Для производственного предприятия все многочисленные факторы, влияющие на операционную прибыль, условно можно разделить на четыре группы: организационно-технические, экономические, финансовые и не зависящие от предприятия. При этом невозможность влияния на отдельные из них не исключает их из системы управления как таковой. Смещаются лишь акценты в механизме управления, например усиливается роль информационного обеспечения, некоторых финансовых методов и прежде всего финансовой ответственности.

Знание этих факторов необходимо для построения системы управления операционной прибылью и ее интегрированности в общую систему управления предприятием:

- управление собственным и заемным капиталом для привлечения дополнительных финансовых ресурсов инвестиционного характера в целях повышения технического уровня, расширения масштабов производства, приобретения нематериальных активов;
- управление коммерческим кредитом в целях обеспечения наиболее оптимальных условий организации расчетов по хозяйственным договорам;
- маркетинговая и ценовая политика, обеспечивающая эффективность сбыта;
- управление персоналом, обеспечивающее качество труда, инициативность, трудовую дисциплину, удовлетворенность работой, снижение текучести кадров, снижение потерь от брака и в итоге рост производительности труда.

Планирование этого вида прибыли базируется на данных маркетинговых исследований рынка и результатах снижения издержек предприятия. В его основе лежат прогнозы и заказы, качество проведения экономического анализа и результаты реализации с учетом финансовых возможностей предприятия.

Могут быть использованы разные способы планирования: прямой, метод базовой рентабельности, на основе затрат на рубль товарной продукции, на основе анализа безубыточности (на основе эффекта операционного рычага и на основе точки безубыточности).

Наличие в составе общего финансового результата **прибыли от реализации прочих активов** (не используемых предприятием основных фондов, производственных запасов) оценивается неоднозначно. Она может отражать проблемы в маркетинге, сокращение данного бизнеса в связи с изменением мотивации собственника или быть результатом смены ассортимента, переоснащения, репрофилирования и т. п. по причине изменения конъюнктуры рынка. Поэтому необходим детальный анализ причин.

Финансовый результат от прочих операций формируется по двум их группам: внереализационные и операционные операции¹³ по данным бухгалтерского счета 91 «Прочие доходы и расходы». Его состав имеет различный качественный характер. Так, он может отражать уровень развития финансового менеджмента (например, грамотного – при наличии доходов от использования временно свободного имущества), переориентацию предприятия с производственной на финансовую сферу деятельности (при высокой доле прибыли от финансовых активов по сравнению с прибылью от реализации), проблемы менеджмента в целом и финансового контроля в частности (при наличии экономических санкций, полученных или уплаченных, выявленных при инвентаризации излишков или недостат, списание безнадежной дебиторской задолженности или поступления от ранее списанной и др.), проблемы организации производства и квалификации персонала (например, при списании брака). Кроме того, он может формироваться вне зависимости от проводимых предприятием хозяйственных операций и не отражать его качественные усилия в повышении эффективности использования капитала, если имеют место дооценки / уценки оборотных активов, безвозмездное получение имущества.

Получаемые доходы и расходы, как правило, не подлежат четкому планированию и управлению на самом предприятии, а определяются вторым субъектом отношений – банком, депозитарием, государством.

Основными факторами, влияющими на прибыль от прочих операций являются:

- политика в формировании финансовых ресурсов;
- состояние финансового рынка;
- стоимость услуг кредитных организаций;
- соблюдение финансовой дисциплины предприятием и партнерами;
- качество хозяйственных договоров;
- качество управления дебиторской задолженностью;
- система налогообложения и др.

Для предприятий, осуществляющих разные по содержанию виды деятельности, кроме этих основных видов прибыли, в экономическом анализе целесообразно использовать **прибыль от обычной деятельности** как финан-

совый результат от осуществления всех уставных видов деятельности, т. е. остающихся предметом деятельности предприятия. Кроме прибыли от реализации продукции (работ, услуг), связанных с ведением производственного процесса, она включает прибыль от других уставных видов деятельности, не связанных с ним, например предоставление своих активов по договору аренды, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы, других видов интеллектуальной собственности.

Общим моментом, позволяющим выделить данный вид прибыли, является то, что операции, связанные с уставными видами деятельности, в бухгалтерском учете отражаются на одном бухгалтерском счете – 90 «Продажи». Ее величина выводится как разница между оборотами на этом синтетическом счете.

В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» выделен раздел «Доходы и расходы по обычным видам деятельности» с расшифровкой выручки по видам деятельности по причине их существенности. Однако сам финансовый результат в нем определен иначе – как прибыль (убыток) от продаж, без разделения на прибыль от реализации продукции и прибыль от других уставных видов деятельности. Это связано с названием бухгалтерского счета и принципиально не искажает содержание рассматриваемого вида прибыли, поскольку в условиях товарного производства все уставные виды деятельности коммерческих организаций заканчиваются именно продажами. Однако тем самым несколько сужаются аналитические возможности.

В экономической литературе прибыль от обычных видов деятельности, как правило, не выделяется, что в большей мере связано с учетом. Ее рассмотрение как самостоятельного вида прибыли представляется целесообразным с учетом следующих соображений.

1. Именно она позволяет оценить эффективность использования имущества по назначению, исходя из целей создания предприятия. В качестве экономического эффекта она положена в основу расчета рентабельности хозяйственной деятельности в целом и фондорентабельности. Расширяют возможности экономического анализа, выделив отдельно прибыль, полученную в результате использования имущества по его прямому назначению, хотя для этого дополнительно к форме № 2 необходимо использовать аналитические бухгалтерские данные. Так можно оценить целесообразность тех или иных видов бизнеса, осуществляемых предприятием.

2. Ее выделение позволит опираться на данные бухгалтерской отчетности как основы информационной базы для экономического анализа, избежать разночтений видов прибыли.

3. Планирование прибыли от уставных видов деятельности, не связанных с производством, осуществляется, главным образом, методом прямого счета. Не используются финансовые методы управления издержками.

Выделение приведенных видов финансового результата имеет целью отразить качество прибыли и предполагает проведение ее структурного анализа, а также факторного, по каждому виду прибыли.

Общий финансовый результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия до его налогообложения в экономической литературе и финансовой отчетности обозначается по-разному. Часто встречаются понятия «балансовая» и «валовая прибыль», а в форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» – прибыль до налогообложения. Именно это понятие целесообразно принять в целях соответствия финансовой отчетности, так как валовой прибылью там обозначается лишь промежуточный финансовый результат от реализации продукции (товаров, услуг). Понятие «балансовая прибыль» применялось ранее для отражения прибыли в балансе, который в настоящее время изменился.

Величину прибыли до налогообложения определяют:

- факторы, влияющие на операционную прибыль;
- рост доходов и снижение расходов, связанных с финансовой деятельностью и использованием временно свободного имущества;
- соблюдение финансовой дисциплины;
- результаты переоценки имущества, инвентаризации и др.

Данный вид прибыли используется для оценки эффективности использования имущества (активов) и капитала и дополняется ее структурным анализом.

Виды прибыли в связи с ее налогообложением

Прибыль подлежит налогообложению в соответствии с действующим законодательством. По российскому законодательству облагается не бухгалтерская прибыль, а лишь ее часть. Ее основные факторы – общая полученная предприятием прибыль и условия налогообложения (гл. 25 Налогового кодекса РФ).

Виды прибыли в связи с распределением прибыли

Объектом распределения является прибыль до налогообложения. В процессе распределения возникают следующие виды прибыли:

1) прибыль к изъятию в бюджет в виде налога на прибыль и иных обязательных платежей. На ее величину влияют как условия налогообложения, так и соблюдение предприятием финансовой дисциплины при расчетах с государством;

2) чистая прибыль – часть прибыли, остающаяся в распоряжении предприятия после всех расчетов с бюджетом. Она имеет многоцелевое назначение и используется как финансовый ресурс для удовлетворения интересов собственников, предприятия в обеспечении производственного развития, коллектива, реализации социальной ответственности бизнеса. Ее распределение остается исключительной прерогативой собственников предприятия. В результате формируются следующие виды прибыли:

- **потребленная прибыль** как часть чистой прибыли, использованной в текущем периоде на цели потребления (выплату доходов собственникам, стимулирование персонала и иные формы изъятия);

- **нераспределенная прибыль отчетного периода** как часть чистой прибыли, остающаяся на накопление, по результатам ее использования на цели

потребления в текущем периоде. Она формируется на счете 99 «Прибыли и убытки» с учетом использования прибыли. К ней могут быть присоединены дивиденды, реинвестированные акционерами в случае принятия высшим органом управления предприятием такого решения. Величина этой прибыли определяется дивидендной, инвестиционной, кадровой, социальной политикой предприятия. Источник средств для финансового обеспечения расширенного воспроизводства на будущие периоды;

- **нераспределенная прибыль прошлых лет** – накопленная прибыль для капитализации за все периоды.

Таким образом, нераспределенная прибыль формируется из двух элементов: из прибыли, направляемой на накопление по результатам отчетного периода, и нераспределенной прибыли прошлых лет. Данный вид прибыли отражается на бухгалтерском счете 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

На нераспределенную прибыль влияет не только величина чистой прибыли, но и решение высшего органа управления предприятием по ее использованию. Значение нераспределенной прибыли для предприятия определяется тем, что она:

- увеличивает размер собственного капитала и как результат его финансовую устойчивость;
- используется на накопление и свидетельствует о наличии источника последующего развития;
- может быть направлена на увеличение уставного капитала;
- может быть использована на выплату доходов собственникам (в части прибыли прошлых лет).

Абсолютно ясно, что при управлении процессами распределения прибыли возникает необходимость и проблема гармоничного сочетания интересов как собственников предприятия в получении приемлемого для них дохода, так и самого предприятия в возможности обеспечения расширенного воспроизводства, социального развития и стимулирования коллектива. Речь в целом идет о пропорциях между потребляемой и капитализированной прибылью, которые определяют перспективы развития предприятия, масштаб и формы реализации социальной ответственности бизнеса. В этих распределительных процессах возможно возникновение корпоративных конфликтов из-за раздвоения интересов собственника – как физического лица и как совладельца предприятия, а также проявление личностной мотивации как бизнеса, так и использования доходов от него.

Виды прибыли как объекта управления

С позиции решаемых задач и применяемых методов, в управлении прибылью, как видом финансовых ресурсов, выделим, с точки зрения объектов управления на разных этапах производственного процесса, операционную и маржинальную прибыль.

Управление **операционной прибылью** предполагает решение следующих задач:

1. Достижение возможного соответствия между массой формируемой прибыли и уровнем делового риска.

2. Системное и комплексное воздействие на все факторы, влияющие на нее, которые можно объединить в пять групп, связанные с уровнем издержек, физическим объемом продукции, техническим уровнем производства и его организацией, со структурой ассортимента, уровнем цен.

Воздействие на эти факторы предполагает использование реальных (экономических) методов управления, реализация которых обеспечивает прямое снижение трудоемкости и материалоемкости производства, рост количественных характеристик (натурального и стоимостного объемов производства и реализации).

3. Оптимизация объема операционной прибыли, которая соответствует ресурсному потенциалу и рыночной конъюнктуре, что обеспечивается по трем направлениям:

1) оптимизация прибыли на единицу продукции. Ее целью является обеспечение такой рентабельности конкретной продукции, которая, учитывая конъюнктуру товарного рынка, может обеспечить эффективную ценовую политику, политику стимулирования сбыта, а также систему продвижения данного товара на рынке. Для этого используются возможности учетной политики в отношении распределения косвенных расходов;

2) оптимизация общей массы прибыли, которая связана с определением оптимального объема производства, т. е. физического объема продукции, обеспечивающего наибольшую прибыль;

3) оптимизация массы прибыли по учетным периодам, также реализуемая через учетную политику с целью более равномерного списания затрат через создаваемые резервы, правильного выбора амортизационной политики.

Задача оптимизации прибыли предполагает использование **финансовых методов управления**, которые не затрагивают натурального объема ресурсов, а оперируют их стоимостью.

4. Интеграция системы управления операционной прибылью с другими объектами и методами управления.

Методы оптимизации операционной прибыли непосредственно увязывают прибыль с объемом реализации продукции, выручкой и издержками предприятия. Система этой взаимосвязи положена в основу особого вида анализа – операционного (маржинального), который позволяет оценить роль отдельных факторов в формировании операционной прибыли и обеспечить эффективное управление этим процессом с учетом комплекса ключевых факторов. Анализ «издержки – объем – прибыль» (cost–volume–profit, CVP) – неотъемлемая часть управленческого учета. В отличие от внешнего финансового анализа? результаты операционного (внутреннего) анализа могут составлять коммерческую тайну предприятия.

В системе операционного анализа ключевое положение занимает промежуточный финансовый результат – **маржинальная прибыль** (или маржинальный доход, величина покрытия). Она рассчитывается как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и представляет собой дополнительную прибыль, получаемую от роста объема выручки при неизменных постоянных издержках за счет эффекта роста масштабов производства. Ее определение базируется на разделении издержек предприятия на постоянные и переменные и предполагает организацию на предприятии строгого управленческого учета.

Составные элементы маржинальной прибыли (операционная прибыль и постоянные издержки) определяют содержание управления этим видом прибыли, в частности:

- обеспечение роста выручки от реализации продукции;

- снижение себестоимости продукции;

- определение оптимальной структуры затрат с учетом предпринимательского риска, что связано с состоянием конъюнктуры товарного рынка в долгосрочной перспективе;

- контроль за постоянными издержками (анализ и регулирование управленческих и коммерческих расходов, поглощающих маржинальную прибыль).

Согласно порядку формирования формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», остающейся основной информационной базой для проведения экономического анализа прибыли, показателю «Маржинальная прибыль» может соответствовать валовая прибыль, отражаемая по строке 030. Однако возможности учетной политики могут не обеспечивать проведение маржинального анализа. Аналитические возможности валовой прибыли будут утеряны, если учетной политикой предприятия будет предусмотрено отражение по строке 020 «Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг» т.н. сокращенной себестоимости, когда управленческие расходы (общехозяйственные и общепроизводственные) сразу списываются на реализацию продукции (работ, услуг). С целью обеспечения возможностей качественного экономического анализа такой вариант учетной политики представляется неоправданным.

С другой стороны, важно, что порядок составления формы № 2 позволяет рассчитать валовую прибыль по каждому виду деятельности и провести их анализ. Поэтому в условиях предприятий, осуществляющих разные виды деятельности, этот вид прибыли важен тем, что помогает оценить эффективность непосредственно производственной (предпринимательской) деятельности без учета общих косвенных расходов, связанных с организацией управления и сбыта, нивелировать влияние принятой учетной политики в отношении их распределения.

Различные виды прибыли используются в разных сферах управленческих решений. Однако они не влияют на ее экономическую сущность, а отражают либо разнообразные рыночные условия хозяйствования, либо личност-

ную мотивацию собственников. Управление прибылью предполагает не увеличение прибыли любой ценой, а обеспечение экономического развития предприятия и гармоничное сочетание внешних и внутренних интересов разных субъектов распределительных отношений. В долгосрочной перспективе управление должно обеспечивать, с одной стороны, получение экономически обоснованной прибыли, с позиции эффективности использование созданного производственного потенциала и приемлемого предпринимательского риска, а с другой – реализацию социальной ответственности бизнеса в обществе и личностных ценностей собственников предприятия.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Минэкономразвития РФ. Электрон. Данные. Режим доступа: <http://www.ekonomy.gov.ru/merit/73>

² Белолитецкий В.Г. Финансы фирмы. Курс лекций / под ред. И.П. Мерзлякова. М.: ИНФРА-М, 1998. С.15

³ Коуз Р. Фирма, рынок, право. М.: Дело ЛТД, 1993.

⁴ Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М.Г. Лапуста, П.С. Никольского. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 154.

⁵ Кейлер В.А. Экономика предприятия. Курс лекций. М.: ИНФРА-М, 2000. С.18.

⁶ См.: Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000. С.

⁷ Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. приказом МФ от 29 июля 1998 г. № 34н, п.79.

⁸ Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учеб. пособие / под ред. В.Д. Новодворского. М.: ИНФРА-М, 2003. С.159.

⁹ Бухгалтерская (финансовая) отчетность. Там же. С. 160.

¹⁰ См.: Райзберг Б.А., Указ. соч.

¹¹ См.: Ермолович Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учеб. пособие. Мн.: Интер-прессервис, 2001. С. 27.

¹² См.: Анташов В., Уварова Г. Сбалансированная система показателей оценки деятельности предприятия // Экономика и жизнь. 2005. №28.

¹³ Из состава прочих доходов и расходов, определенных в ПБУ 9/99 и 10/99, отделены доходы и расходы, связанные с реализацией прочих активов, поскольку они участвуют в формировании прибыли от реализации прочих активов.

ПРОБЛЕМЫ ВОДОСНАБЖЕНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ КАЛМЫКИИ

В условиях регионов аридной зоны негативные последствия общего системного кризиса экономики усиливаются во много раз вследствие экстремальных природно-климатических особенностей территории сухих степей, полупустыни и пустыни. Аридный климат (от лат. *aridus* – сухой) – сухой климат с высокими температурами воздуха, испытывающими большие суточные колебания, и малым количеством атмосферных осадков (100–150 мм/год) или полным их отсутствием. К таким регионам относится Республика Калмыкия, занимающая территорию площадью в 75,9 тыс. кв. км. Климат Калмыкии резко континентальный: с жарким и сухим летом и малоснежной зимой, порой с низкими температурами. Специфической особенностью территории республики являются частые засухи и суховеи: в летний период бывает до 120 суховейных дней. Калмыкия – один из самых засушливых регионов в стране. Острой проблемой здесь остается опустынивание и деградация земель.

В условиях формирования рыночной экономики важной задачей повышения эффективности хозяйствования остается рациональное использование всех видов ресурсов. Среди природных ресурсов особая роль отводится водным как существенному фактору развития: экономика территории, расположенной в аридной зоне, больше других зависит от наличия водных ресурсов и возможности их использования.

Основной предпосылкой исторически сложившегося дисперсного расселения жителей с преобладанием мелких поселений в районах аридной зоны было обслуживание сельскохозяйственного производства и, главным образом, пастбищного животноводства, остающегося основным видом хозяйственной деятельности жителей этих мест. В этих районах значительные массивы земель не имеют постоянного контингента проживающих. Большая часть населения здесь рассредоточена по мелким поселениям – гуртоправским и чабанским бригадам, на зимовках и летних пастбищах. Они группируются около водотоков и колодцев, причем мелкие и мельчайшие поселения большей частью сезонно обитаемы.

Низкий уровень благоустройства мелких сельских поселений пустынных и полупустынных районов аридной зоны и обслуживания населения усугубляется их значительной территориальной рассредоточенностью и удаленностью не только от крупных городов – социально-культурных центров республики, но и от центров районов (массового сельского обслуживания) и муниципальных образований. В каждом сельском населенном пункте из-за малой численности проживающих иметь полный комплекс культурно-бытового и жилищно-коммунального обслуживания неэкономично. Значительная часть объектов социальной и производственной инфраструктуры в сельской местности не отвечает современным требованиям, имеет высокий процент изношенности и нуждается в замене.