

УДК 658.14/.17

## Критическая оценка «Золотого правила экономики»

**Черненко Алексей Федорович**

Доктор экономических наук, профессор,  
кафедра финансового менеджмента,  
Южно-Уральский государственный университет (национальный  
исследовательский университет),  
454080, Российская Федерация, Челябинск, просп. Ленина, 76/36;  
e-mail: 2052@bk.ru

### Аннотация

Среди аналитических приемов экономического анализа одним из наиболее известных способов оценить благоприятность тенденций развития предприятия считается «Золотое правило экономики». Простота математических действий и доступность факторов, используемых в соотношениях, входящих в это правило, делают его удобным инструментом оценки деятельности предприятия. Однако данное правило показывает результат без изучения причин, которые к нему приводят, хотя именно причины и являются факторами, на основании которых может быть дана оценка тенденций в деятельности предприятия. Целью исследования, проведенного в статье, является оценка адекватности результата, который позволяет получить «Золотое правило экономики». Область применения результатов исследования – экономический анализ субъектов предпринимательской деятельности. Анализируемое правило рассмотрено в совокупности взаимосвязанных соотношений и по отдельным соотношениям, его составляющим. В результате проведенного исследования установлено, что правило практически не содержит соотношений, безусловно характеризующих положительные тенденции в развитии предприятия. Каж-

дое соотношение следует анализировать, поняв причины имеющего место числового значения соответствующего показателя и его динамики, и только тогда делать заключение о его «благоприятности». Показано, что результат, более приближенный к реальности, чем тот, который позволяет получить «Золотое правило экономики», можно выявить с помощью изучения динамики показателей рентабельности реализованной продукции и рентабельности активов.

#### **Для цитирования в научных исследованиях**

Черненко А.Ф. Критическая оценка «Золотого правила экономики» // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2015. № 8-9. С. 53-62.

#### **Ключевые слова**

Золотое правило экономики, темп роста, прибыль, объем реализации, стоимость имущества.

## **Введение**

Редкий учебник по экономике или экономическому анализу не приводит в качестве универсального индикатора тенденций в развитии предприятия соотношение, получившее название «Золотое правило экономики» (далее – «Правило»). Поэтому автор данной статьи специально не приводит ссылки на какие-либо источники информации об этом Правиле.

Данное Правило устанавливает, что благоприятное развитие организации, имеющей целью получение прибыли, характеризуется следующими одновременно соблюдающимися соотношениями: темпы роста чистой прибыли (возможен вариант: «балансовой прибыли», но этот термин не является современным) должны быть больше темпов роста объема реализации, темпы роста объема реализации должны быть больше темпов роста стоимости имущества в целом, темпы роста стоимости имущества в целом (итога бухгалтерского баланса) должны быть больше единицы. Некоторые авторы вместо знака «больше» используют знак «больше или равно», что непринципиально. Принципиальным является логическое обоснование Правила. Это обоснование не

представлено в литературе, хотя само Правило и по сей день служит базой для научных изысканий: на основе его соотношений в научных статьях выводятся экономико-математические зависимости и, соответственно, формулируются теоретические выводы.

Желание исследователей иметь компактный универсальный аналитический инструмент для выявления тенденций развития субъекта предпринимательской деятельности, разумеется, оправдано. Однако соответствующий экономический показатель, особенно, если он называется «Золотым правилом экономики», должен давать возможность однозначно трактовать результаты анализа ситуации. Если числовая оценка и динамика «компактного» экономического показателя не позволяют сделать определенные выводы в отношении перспективы развития предприятия, то ценность такого показателя сомнительна.

Целью данного исследования является оценка адекватности результата, который позволяет получить «Золотое правило экономики». Данная оценка может быть получена из ответов на два вопроса:

- 1) всегда ли выполнение соотношений Правила характеризуют наличие благоприятных процессов в деятельности предприятия?
- 2) не могут ли соотношения, обратные Правилу, указывать на процессы, являющиеся благоприятными?

Анализируемое Правило должно рассматриваться как в совокупности взаимосвязанных соотношений, так и по отдельным соотношениям, поскольку соблюдение их в отдельности является необходимым условием для составления сложного неравенства.

### **Анализ соотношения «Темп роста чистой прибыли больше единицы»**

Поскольку получение прибыли, согласно Гражданскому кодексу РФ, является основной целью деятельности коммерческой организации (предприятия), увеличение год от года чистой прибыли, несомненно, является положительной тенденцией.

Однако прибыльность деятельности организации отнюдь не характеризуется монотонно возрастающей ее динамикой. Коммерческая (предпринимательская) деятельность является рискованной, и риск не получить прибыль в размере, большем прошлогодней прибыли, весьма велик. Кроме того, столь амбициозная задача, как увеличение прибыли год от года, может стоять перед предприятием, в основном, в двух случаях: если рентабельность его деятельности очевидно низка и есть резервы ее увеличения, или предприятие является монополистом в производстве востребованной продукции (услуг).

Зададимся вопросом: чем плох темп не роста чистой прибыли, а ее снижения, если абсолютный показатель прибыли все равно значителен на протяжении длительного периода? Например, если в первый (условно) год получен 1 000 000 руб. прибыли, во второй – 900 000 руб. и т. д., в десятый – 300 000 руб., то, очевидно, что это лучше, чем в 1-й – 1000 руб., во второй – 2000 руб., и т. д., в 10-й – 10 000 руб.?

Ответ на поставленный вопрос приводит к заключению, что темп роста чистой прибыли, большой единицы, является не критерием успешной деятельности предприятия, а лишь одним из вариантов ее благоприятного развития. Снижение чистой прибыли даже на протяжении достаточно длительного периода при достаточной для развития предприятия ее величине не является индикатором ухудшения финансового состояния данного субъекта хозяйствования. Напротив, по увеличению чистой прибыли нельзя судить о благоприятной тенденции в развитии предприятия, поскольку неизвестны причины данного факта. Вполне вероятно, что этот рост достигается за счет увеличения цены предмета продажи, или штрафных санкций, примененных к партнерам, или успешной «прочей» деятельности при убыточной операционной. Поскольку анализируемое Правило ограничивается факторами первого порядка, оно не позволяет выявить причины того или иного результата.

Таким образом, темп роста чистой прибыли, большой единицы, не обязательно указывает на значимую положительную тенденцию в развитии предприятия, а темп роста чистой прибыли, меньшей единицы, не обязательно характеризует ее движение к ухудшению финансового положения, препятствующему последующей успешной деятельности.

## **Анализ соотношения «Темп роста объема реализации больше единицы»**

Поскольку объем реализации представляет собой сумму себестоимости и прибыли, заложенной в цену продукции, то, в случае понижения затрат в стоимостном выражении (не будем перечислять многочисленные возможные причины этого) и сохранения прежнего размера прибыли, темп роста объема реализации станет меньше единицы. Более того, при этом предприятие может даже увеличить прибыль, если снижение себестоимости значительно.

Например, в предшествующем отчетному году объем реализации составлял 1 000 000 руб., в том числе – полная себестоимость – 900 000 руб., прибыль от продаж – 100 000 руб. (простоты ради предположим, что «прочая» деятельность несущественна). В отчетном году при сохранении объема производства в натуральном выражении себестоимость удалось понизить за счет уменьшения цены покупных комплектующих до 800 000 руб. Чтобы поднять конкурентоспособность продукции, руководство предприятия решило понизить цену продукции и сохранить прежнюю прибыль от продаж. Таким образом, при сохранении прибыли в 100 000 руб. объем реализации стал 900 000 руб. При этом темп роста прибыли составил 1 (а можно было бы условиями примера получить значение и большее, и меньшее единицы), а темп объема реализации показал не рост, а снижение (составил всего 0,9). «Золотое правило» при этом нарушено, но тенденции развития предприятия выражены уменьшением себестоимости единицы продукции, что является положительным фактом, увеличивающим конкурентоспособность предприятия.

С другой стороны, увеличение объема реализации может происходить и за счет роста себестоимости и, соответственно, цены продукции и прибыли от нее. Такую тенденцию положительной назвать нельзя, поскольку она бесперспективна в отношении конкурентоспособности продукции. Например, в отчетном году за счет повышения цен поставщиками покупных комплектующих себестоимость увеличилась на 100 000 руб. Предприятие не может по ситуации на рынке значительно увеличивать цену продукции, но в отчетном году ему удалось сохранить прибыль. Тогда темп роста объема реализации со-

ставит 1,1, а темп роста прибыли – 1, но никаких благоприятных тенденций в развитии предприятия фактически не имеется. Зато есть реальная перспектива дальнейшего снижения прибыли за счет ограничения цены.

Таким образом, с одной стороны, темп роста объема реализации не обязательно характеризует положительные тенденции в деятельности предприятия (если рост имеет место за счет увеличения доли прибыли в цене, например); с другой стороны – положительные тенденции (снижение себестоимости продукции, например) могут характеризоваться темпом не роста, а снижения объема реализации.

### **Анализ соотношения «Темп роста стоимости имущества больше единицы»**

Темп роста стоимости имущества предприятия может быть меньше единицы, если в анализируемом периоде предприятие погасило обязательства в размере большем, чем увеличение собственного капитала. Ничего негативного в данном факте нет, но при этом: а) темп роста прибыли может быть как больше, так и меньше единицы; б) темп роста объема реализации весьма условно связан с расчетом по обязательствам и тоже может быть как больше, так и меньше единицы.

Если предприятие привлекло заемные средства и не может рассчитаться по возникшим в связи с этим фактом обязательствам – темп роста стоимости имущества будет больше единицы, но о благоприятности данной ситуации говорить не приходится.

Таким образом, с одной стороны, темп роста стоимости имущества, больший единицы, не обязательно характеризует положительные тенденции в деятельности предприятия. С другой стороны, положительные тенденции могут характеризоваться темпом не роста, а снижения стоимости имущества в целом.

Следовательно, отдельно взятые соотношения темпов роста прибыли, объема реализации и стоимости имущества, в совокупности составляющие «Золотое правило экономики», не характеризуют однозначно ни положитель-

ных, ни отрицательных тенденций в развитии предприятия. Чтобы убедиться в действительных причинах числовых соотношений названных индикаторов, необходим детальный анализ, что не только снижает ценность Правила как универсального индикатора, а сводит его к нулю.

Рассмотрим теперь неравенства Правила попарно. Таких пар-ситуаций образуется три.

### **Попарный анализ соотношений темпов роста прибыли, объема реализации и стоимости имущества**

Если сделать математическую запись соотношения «Темпы роста чистой прибыли больше темпов роста объема реализации» на основе факторов первого порядка, то посредством простых преобразований нетрудно выявить, что оно равносильно превышению рентабельности реализованной продукции в отчетном периоде над рентабельностью реализованной продукции в базовом периоде, определенных затратным методом. Увеличение прибыли на единицу затрат, безусловно, является положительной тенденцией в развитии предприятия. Следует, однако, обратить внимание на то, что данный элемент Правила и его трактовка относится только к предприятию, у которой чистая прибыль формируется исключительно за счет доходов от основной деятельности, а «прочие» доходы и расходы пренебрежимо малы. Иначе темпы роста чистой прибыли не будут показателем, сопоставимым с темпами роста объема реализации. Для обеспечения сопоставимости следовало бы вместо «чистой» использовать «прибыль от продаж», но Правило этого не предусматривает. Без данной оговорки нельзя утверждать, факт наличия прибыли от продаж окажет ли влияние на увеличение стоимости имущества предприятия. Вполне может быть, что сальдо прочих доходов и расходов окажется отрицательным и большим по абсолютной величине, чем прибыль от основной деятельности, и тогда даже при наличии прибыли от продаж финансовый результат будет отрицательным (убыток).

Если сделать математическую запись соотношения «Темпы роста объема реализации больше темпов роста стоимости имущества» на основе факторов первого порядка, то посредством простых преобразований нетрудно выявить,

что данное неравенство равносильно превышению доходности реализованной продукции в отчетном периоде над доходностью реализованной продукции в базовом периоде, определенных ресурсным методом. Увеличение дохода на единицу стоимости имущества является положительной тенденцией в развитии предприятия только в том случае, если это происходит за счет увеличения прибыли, а не увеличения себестоимости и, соответственно, цены продукции без увеличения прибыли. Последний вариант также возможен, и он не может характеризоваться положительно.

Неравенство «Темпы роста чистой прибыли больше темпов роста стоимости имущества» равносильно превышению рентабельности активов отчетного периода над рентабельностью активов базового периода. Увеличение прибыли на единицу стоимости имущества, безусловно, является положительной тенденцией в развитии предприятия.

### **Заключение**

Таким образом, соотношений Правила, характеризующих положительные тенденции в развитии предприятия безусловно, без оговорок – практически нет. Каждое соотношение следует проанализировать, поняв причины имеющего место числового значения соответствующего показателя и его динамики, и только тогда делать заключение о его «благоприятности». Поэтому объединение трех рассмотренных соотношений в сложное неравенство – безосновательно.

Из всего сказанного следует, что «Золотое правило экономики»:

- 1) не является «правилом», поскольку может не соблюдаться при благоприятных тенденциях развития предприятия;
- 2) не является «золотым», поскольку соблюдение его может не отражать неблагоприятные тенденции.

Чтобы данное Правило стало универсальным, его следует представить в виде системы двух простых неравенств:

- 1) темпы роста чистой прибыли больше темпов роста объема реализации (только в случае, если сальдо «прочих» доходов и расходов пренебрежимо мало по сравнению с операционной прибылью);

2) темпы роста чистой прибыли больше темпов роста стоимости имущества.

Как было отмечено, данные неравенства могут быть равноценно заменены соотношением двух других пар показателей:

1) рентабельность реализованной продукции в отчетном периоде больше рентабельности реализованной продукции в базовом периоде;

2) рентабельность активов в отчетном периоде больше рентабельности активов в базовом периоде.

Однако данные простые неравенства известны и широко применяются в экономическом анализе и без присвоения им столь заметных названий, какое имеет Правило.

Разумеется, вариантов, характеризующих неоднозначность соотношений Правила, можно было бы привести и больше. Однако, приведенных примеров вполне достаточно, чтобы с осторожностью относиться к общеизвестным соотношениям, логические основания которых неочевидны.

## A critical assessment of the "Golden Rule of economy"

**Aleksei F. Chernenko**

Doctor of Economics, Professor,  
Department of financial management,  
South Ural State University,  
454080, 76/3b Lenina av., Chelyabinsk, Russian Federation;  
e-mail: 2052@bk.ru

### Abstract

The "Golden Rule of economy" is one of the most known methods among the analytical techniques used for carrying out an economic analysis as it helps to evaluate the favourability of the trends in the development of an enterprise. The simplicity of mathematical operations and the availability of factors used in the

ratios, included in this rule, make it a convenient tool for evaluating the activity of an enterprise. However, this rule shows the result without studying the reasons that lead to it, although these causes are factors, on the basis of which the trends in the activities of an enterprise can be assessed. The aim of this research is to assess the adequacy of the result, which the "Golden Rule of economy" allows us to obtain. The results of the research can be applied for conducting an economic analysis of business entities. The results of the research show that the rule contains almost no ratios that certainly characterize the positive trends in the development of an enterprise. Each ratio should be analyzed, understanding the reasons for the numeric value of the corresponding indicator and its dynamics, and only then we can draw a conclusion about its "favourability".

**For citation**

Chernenko A.F. (2015) Kriticheskaya otsenka "Zolotogo pravila ekonomiki" [A critical assessment of the "Golden Rule of economy"]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 8-9, pp. 53-62.

**Keywords**

The Golden Rule of the economy, growth rate, profits, sales volume, property value.