

**Г.А. ПРИМАЧЕНОК**

---

## *ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПРИБЫЛИ*

---

Значение прибыли для совершенствования и расширения производства ни у кого не вызывает сомнения. Прибыль является одной из основных целей хозяйственной деятельности и основным показателем эффективности хозяйствующего субъекта за определенный период.

В экономической теории проблема прибыли анализировалась на всем протяжении формирования различных теорий и направлений и является актуальной до настоящего времени.

В последнее десятилетие в отечественной теории возобладал подход к прибыли, объясняющий ее величину исходя из факторов производства. В соответствии с теорией факторов производства механизм формирования платы за каждый фактор формируется на конкретном рынке фактора производства. Однако механизм формирования прибыли и ее количественная оценка имеет специфику в отличие от других форм дохода.

Прибыль является платой за предпринимательский фактор. Определяя сущность и специфику предпринимательского фактора, западная экономическая теория конца XIX — начала XX века прежде всего выделяла в нем способность определенным образом координировать факторы в процессе производства с целью повышения их эффективности. При этом снижение издержек в теории анализировалось с точки зрения эффекта масштаба и максимизации прибыли. Но это лишь один аспект проблемы. Другой связан с тем, что прибыль, являясь разницей между выручкой и издержками, зависит от будущего спроса на готовый продукт, а он подвержен изменениям. Эта неопределенность может усиливаться тем, что конкуренты могут продавать данный товар дешевле. Следовательно, во-первых, прибыль как вознаграждение предпринимательского фактора может быть положительной величиной, нулевой или выступать в виде убытка. Во-вторых, основным в предпринимательской деятельности является принятие на себя рисков и неопределенности, связанных с процессом производства. А риск в условиях рынка неизбежен, так как фирмы не знают степень окупаемости издер-

жек. В теории различают два вида рисков. Один из них фирма может избежать путем уплаты издержек по страхованию. Поэтому с точки зрения результативности производства этот вид риска не требует уплаты дополнительного дохода ни одному из собственников факторов производства. Прибыль связана с другой формой риска — непредсказуемым риском. Предприниматель гарантирует своей деятельностью возобновляемость, модернизацию и расширение производственного процесса. В случае допускаемой им ошибки в оценке ожидаемых издержек и вознаграждений факторов появляется возможность возникновения прибыли у других предпринимателей. Среднеожидаемое значение прибыли рассчитывается в виде средневзвешенной арифметической, связывающей ожидаемое значение, случайное значение и вероятность того, что прибыль примет именно это значение. Определение среднеожидаемой величины на основе значений вероятности появления каждого из возможных значений однако не гарантирует наступления события с данной величиной прибыли. Для количественного определения такого риска экономисты используют дисперсию (показатель вариации).

Таким образом, предпринимательский риск достаточно условно поддается количественной оценке. Величина прибыли не определена, в то время как другие формы дохода — зарплата, рента и процент подлежат выплате по условиям договора найма соответствующих факторов. А для данного периода найма факторов производства прибыль выглядит как величина будущего периода.

В современных условиях несколько изменилась роль и место предпринимателя в хозяйственной деятельности. Произошло разделение функций предпринимателя на функцию координации и принятие риска.

Первая функция состоит в комбинации и приведении в действие ресурсов. Эта функция в процессе эволюции была передана функциональному слою менеджеров. Функция принятия риска закрепилась за предпринимателем и, следовательно, вытекает из права собственности на данный фактор производства. Так как в условиях неопределенности ориентироваться в том, как будут развиваться экономические процессы в будущем, весьма сложно, особую значимость приобретает такая черта предпринимательства, как новация и внедрение технико-технологических усовершенствований.

В случае когда собственник предпринимательского фактора является одновременно и собственником на другой вид ресурса или фактора производства, возникает различие во внешних и внутренних издержках. А на этом, в свою очередь, основано различие между экономической и бухгалтерской прибылью. Под *бухгалтерской* понимают *прибыль*, которая получена в результате вычитания из общей суммы полученной выручки за реализованную продукцию тех издержек, которые в экономической теории составляют внешние издержки производства. *Экономическая прибыль* — это разность между общей выручкой, полученной от реализации продукта, и всей совокупностью издержек, как внешних, так и внутренних.

В экономической теории плата за предпринимательский фактор является частью издержек, хотя и носит название прибыли. Эту *прибыль* называют *нормальной*, так как ее наличие свидетельствует о том, что на предприятии внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает доход, равный минимальной величине предпринимательских усилий. Понятие *нормальная* подчеркивает, что в любой другой отрасли или на предприятии предприниматель получил бы эти денежные

средства. Поэтому нормальная прибыль отражает альтернативность поведения предпринимателя. Нормальная прибыль является именно издержками, так как ее наличия достаточно, чтобы привлечь предпринимателя в данную отрасль.

Отсутствие на предприятии нормальной прибыли приведет к недостаточности условий для возникновения или функционирования предприятия.

Нормальная прибыль отличается от всех других видов прибыли, так как не является экономической прибылью, а лишь платой за один из факторов производства. *Экономическая прибыль* является результатом функционирования всех факторов производства, задействованных в данном производственном процессе, включая и предпринимательский фактор. Количественно она выражается в виде разницы достигнутых результатов в денежной форме и стоимостью задействованных факторов производства. При количественной оценке экономической прибыли важно также деление издержек на постоянные и переменные. При сопоставлении объема продаж и издержек было бы неправильно сложить постоянные и переменные издержки. Сумма переменных издержек различна при разном объеме производства, поэтому определить сумму издержек можно только зная, о каком объеме производства идет речь.

Для расчета объема выручки, покрывающей постоянные и переменные издержки, необходимо определять сумму покрытия. Расчет суммы покрытия способствует определению того количества средств, которые зарабатывает фирма, чтобы окупить постоянные издержки и получить прибыль. Для расчета суммы покрытия кроме прямых затрат из выручки необходимо вычесть часть накладных расходов, которые зависят от объема производства и относятся поэтому к переменным затратам. При изменении объема производства скорость изменения издержек различна и не отражает скорость изменения этого объема. Данное несоответствие является следствием действия закона убывающей отдачи факторов производства. Поэтому изменение издержек по мере выпуска влечет изменение прибыли. Данный функциональный анализ необходим для определения условий, максимизирующих прибыль и минимизирующих убытки.

На изменение экономической прибыли влияют фазы цикла, причем в степени гораздо большей, чем на другие факторы. Так, в период подъема со стороны величины прибыли наблюдается немедленная положительная реакция, в отличие, например, от уровня заработной платы. В период спада аналогично наступает немедленная реакция в ту же сторону. В силу этой внешней подвижности реакции величины прибыли некоторые экономисты (например И. Шумпетер) связывают наличие и рост экономической прибыли с динамичностью экономики. Экономическая динамика способствует изменению комбинации факторов, а значит изменению соотношения между внешними и внутренними издержками с одной стороны, и постоянными и переменными, с другой стороны. Но в целом в результате внедрения новых комбинаций снижаются издержки производства, а значит, увеличивается прибыль. В понятии экономической прибыли отражаются различные рыночные ситуации, способствующие ее увеличению или возникновению, если на рынке данного товара существуют условия совершенной конкуренции, а неопределенность экономической деятельности для тех, кто предвидел будущую конъюнктуру рынка, позволяет им получить экономическую прибыль сверх нормальной прибыли. Аналогичен случай, когда в условиях

совершенной конкуренции в краткосрочном периоде в отрасль еще не начали проникать производители, привлекаемые наличием прибыли, то постоянные факторы производства приносят доход в форме квази-ренды.

В условиях монополии конкуренция исключена, а факторы производства закреплены за монополистом. Экономическая прибыль связана с тем, что только спрос ограничивает монополиста в установлении уровня цены. Монополистическая прибыль по своей природе является не квази-рендой, а рентой. Множественность форм экономической прибыли связана с тем, что экономическую прибыль нельзя отнести ни к одному из факторов производства конкретно, ее образование возможно в рамках каждого из этих факторов. Кроме непосредственного производства прибыль имеет и другие источники. Определенным образом эти источники классифицировал Р. Барр. Он выделил прибыль, зависящую от производственного цикла, иначе, от изменения общего уровня цен, спроса, его эластичности и т.д. Вторую группу составляют формы прибыли, зависящие от конкретных структур, другими словами, монополия и олигополия сверхприбыль. Третью группу составляет прибыль в форме дифференциальной ренты, существующая у крупных фирм и связанная с наличием на рынке множества мелких фирм.

Кроме экономической прибыли в экономической теории сформировалось понятие институциональной прибыли (в рамках институционально-социологического направления). Институциональная прибыль представляет собой продукт перераспределительных отношений и воздействия социальных институтов. Процесс институционализации прибыли — это процессы создания доходов и прибыли в частности за пределами рыночного механизма путем воздействия политических, правовых и других внеэкономических факторов. В теории институциональной прибыли исходным понятием является социальная группа. Институционалисты объясняют это тем, что эффективность агентов значительно усиливается, когда они выходят за рамки индивидуальных действий и объединяются в группы. С другой стороны, социальные группы устойчивы и различаются по источнику и характеру личного дохода. Источником дохода в институциональной теории был признан способ, посредством которого различные индивидуумы в зависимости от своего места и социальной роли включаются в экономику для получения соответствующей доли национального дохода. Кроме участия в различных социальных институтах эти группы взаимно влияют друг на друга, изменяя предложение товаров, услуг и другой деятельности непосредственного характера. Следовательно, в институциональных теориях социальная группа выступает активным субъектом распределения, а факторы, порождающие институциональную прибыль, имеют широкий диапазон действия, кроме изменения экономических параметров в формировании прибыли участвуют, например, студенческое движение, профсоюзы, комитеты и т.д. Но в целом с появлением новых социальных институтов усложняется проблема формирования и количественного определения прибыли, "разрастается" проблема ее источников, но в общем экономические интересы различных социальных групп воплощаются в различных формах дохода.

Совершенно иначе проблему экономического взаимодействия социальных групп анализировал марксизм. Эту теорию также можно отнести к институциональному направлению, так как именно с положением каждой социальной группы (в теории марксизма это были классы) бы-

ла связана определенная форма дохода, получаемая ими в экономической системе. Отличие заключается в том, что с целью изучения направления развития буржуазного общества марксизм пытался определить источник этого развития. В соответствии с методом диалектической логики этим источником должно быть противоречие. Марксисты и их последователи считали, что это противоречие состоит в различном положении двух основных классов буржуазного общества. Однако следует заметить, что получение дохода является правом каждой социальной группы или отдельного индивида, являющегося собственником определенного фактора производства, ресурса при других исключительных прав. Класс капиталистов является собственником средств производства и имеет право на получение дохода в той же мере, что и рабочий, являющийся собственником рабочей силы. Тем не менее механизм создания и распределения прибыли был представлен по следующей схеме. Отношения капиталиста и рабочего сводились к найму капиталистом рабочей силы. Но доход, получаемый рабочим в результате процесса труда, не соответствовал по стоимости величине продукта, создаваемого рабочим. Прибыль (прибавочная стоимость) представляла собой разницу между количеством труда, создающим продукт и количеством труда, присвоенным рабочим в денежном выражении. Для простоты марксизм представил это отношение в рабочем времени. Тогда количественно прибыль будет разницей между величиной всего рабочего дня и той его частью, когда создается фонд жизненных средств рабочего (необходимый труд). Время сверх необходимого было названо прибавочным, соответственно стоимость, созданная в этот отрезок времени, называлась прибавочной стоимостью, которую присваивал класс собственников средств производства. Распределение прибавочной стоимости осуществлялось в рамках класса капиталистов между промышленными, торговыми капиталистами и владельцами денежных капиталов. Капиталистическое распределение прибыли марксизм считал несправедливым потому, что в распределении прибыли не участвовал рабочий класс.

Вышеизложенными теориями не ограничивается множественность подходов к количественной и качественной оценке прибыли. Однако и этих достаточно, чтобы определить значение ее для функционирования и развития экономики. Значение прибыли находит выражение в функциях, которые она выполняет в обществе.

Прежде всего прибыль стимулирует и побуждает фирмы брать на себя риск в осуществлении хозяйственной и другой деятельности. Способствует внедрению научных исследований, а значит, в каждой отрасли продукт создается наиболее эффективным способом. Прибыль также регулирует рост или сокращение объемов производства в отрасли, а получение сверхприбыли является источником для расширения фирм.