

### ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

В экономической теории доходы подразделяются соответственно признанной классификации факторов производства. В западной экономической литературе в основе выделения доходов лежит теория трех факторов, модернизированная А. Маршаллом в теорию четырех факторов. Соответственно данной классификации выделяют следующие основные формы доходов: ренту, процент, заработную плату и прибыль. Механизм платы за каждый фактор формируется на конкретном рынке фактора производства. В данной статье доход анализируется не с точки зрения его формирования, а с точки зрения результата деятельности фирмы. В отдельную проблему выделяется прибыль, так как она, с одной стороны, является одной из наиболее значимых форм дохода, а с другой, является целью деятельности фирмы. В статье рассматриваются следующие вопросы:

- 1) понятие дохода и прибыли;
- 2) экономическая основа прибыли;
- 3) прибыль и рентабельность.

#### Понятие дохода и прибыли

**Доход и прибыль.** Анализируя деятельность фирмы, экономисты используют понятие совокупного, среднего и предельного доходов.

Размер *совокупного дохода* ( $R(Q)$ ) зависит от объема выпуска продукции. *Средний доход* представляет собой цену единицы продукции ( $AR$ ), а *предельный* ( $MR$ ) отражает приращение дохода, получаемого от продажи дополнительной единицы выпускаемой продукции.

Так как доход фирмы есть реализованная продукция, то на его размеры влияют как факторы, максимизирующие производственную функцию, так и рыночные параметры: цена, спрос и тип конкуренции, влияющий на характер спроса.

Когда кривая спроса имеет наклон вниз, цена товара, а следовательно, средний доход выше предельного, так как все единицы продукции продаются по одинаковой цене. Чтобы увеличить сбыт на 1 единицу товара, цена должна упасть, и вся проданная продукция, а не только дополнительная, будет приносить меньше дохода.

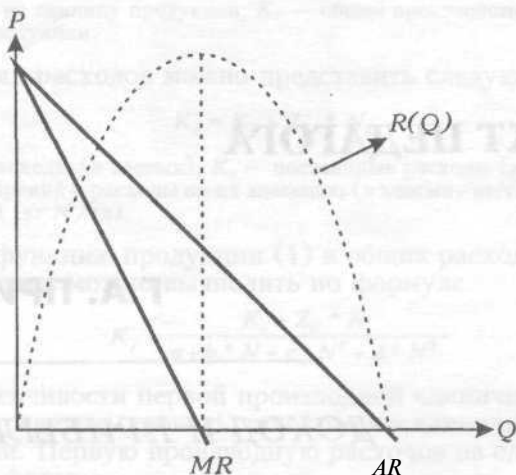


Рис. 1. График изменения предельного и среднего доходов

На рис. 1 показана взаимосвязь совокупного, среднего и предельного доходов.

Совокупный доход  $R(Q)$  увеличивается или снижается в зависимости от эластичности спроса. Спрос эластичен в той части графика, где совокупный доход увеличивается, а предельный имеет положительное значение, так как увеличение объема реализации увеличивает и доход. Спрос неэластичен, когда снижается совокупный доход, а предельный доход отрицателен, так как при росте выпуска продукции (и снижении цены) сокращается доход. Когда перед нами конкурентная фирма, у нее кривая рыночного спроса отлична от индивидуального. Так как решения отдельных фирм не влияют на рыночную цену, кривая спроса для отдельной конкурентной фирмы горизонтальна. Когда отдельная фирма сталкивается со спросом, выраженным горизонтальной линией, то она может продать дополнительную единицу без снижения цены. Поэтому совокупный доход возрастает на величину, равную цене. В то же время средний доход, полученный фирмой, также будет величиной постоянной, так как каждая произведенная единица товара будет продана за одну и ту же цену.

Следовательно, если фирма находится на таком рынке, когда при продаже большего количества товара фирме необходимо снизить цену, то кривая спроса будет иметь отрицательный наклон. В этом случае кривая предельного дохода будет лежать ниже кривой среднего дохода. В случае, когда цена не зависит от продаваемого количества, кривые спроса фирмы, ее среднего и предельного доходов совпадают и представляют собой горизонтальную линию.

Величина прибыли тесно связана с основными целями хозяйственной деятельности. В условиях совершенной конкуренции эта цель объективно предопределена для фирмы. Чтобы не оказаться вытесненной с рынка, фирма должна всю свою деятельность ориентировать на максимизацию прибыли.

При использовании информации о доходах и издержках возможно принятие решения об объеме выпуска продукции, максимизирующем прибыль. При этом на краткосрочном отрезке времени размер капитала постоянен, поэтому необходимо сочетание переменных факторов производства (труда и материалов), которое максимизировало бы прибыль.

Количественно *прибыль* — это разность между объемом реализованной продукции (выручкой) и общими затратами на ее производство. При заданной системе цен прибыль зависит только от объема выпуска.

$$U(Q) = PQ - TC(Q), \quad (1)$$

где  $\Pi$  — прибыль;  $PQ$  — выручка;  $TC$  — общие затраты.

В этом случае необходимым условием максимизации прибыли является равенство

$$dP/dQ = P - dTC/dQ. \quad (2)$$

Следовательно,

$$P = MC(Q). \quad (3)$$

Достаточным условием максимизации прибыли является отрицательное значение второй производной функции прибыли:

$$\frac{d^2U}{dQ^2} = -\frac{d^2TC}{dQ^2} < 0. \quad (4)$$

Вторая производная функции прибыли будет отрицательной в том случае, если первая производная функции предельных затрат будет положительной.

Графически условие максимизации прибыли и ее определение может быть изображено в виде, показанном на рис. 2.

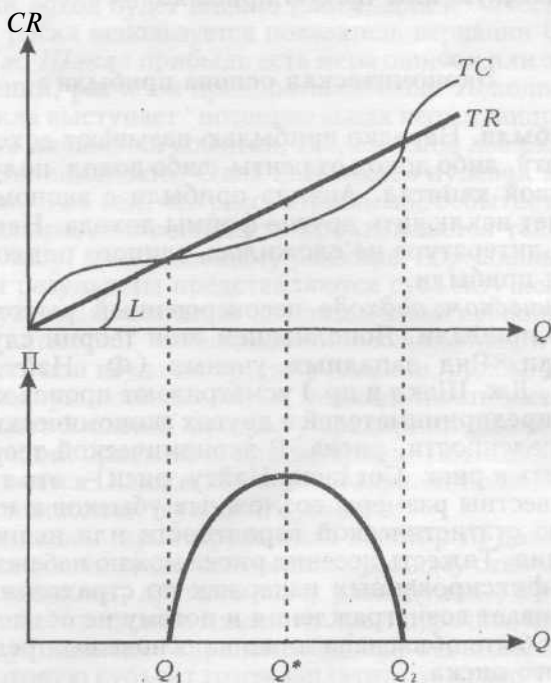


Рис. 2. Максимизация прибыли при фиксированных ценах на основе общей выручки

**Экономическая и бухгалтерская прибыль.** Для оценки размера получаемой прибыли необходимо учитывать различное экономическое содержание внешних и внутренних издержек. Экономисты различают экономическую и учетную, или бухгалтерскую прибыль.

*Экономическая прибыль* представляет собой разность между общей выручкой, полученной от реализации продукта, и всей совокупностью издержек как внешних, так и внутренних. Под *бухгалтерской прибылью* понимают прибыль, которая получена в результате вычитания из общей суммы полученной выручки за реализованную продукцию внешних издержек производства. Поэтому бухгалтерская прибыль всегда больше экономической на величину внутренних издержек. Специфика внутренних издержек фирмы состоит в том, что в их состав входит и предпринимательский фактор. А это значит, что во внутренние издержки включается прибыль как плата за предпринимательский талант по управлению фирмой. Эта прибыль называется нормальной и указывает на то, что на предприятии внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает доход, равный минимальному размеру возмещения предпринимательских усилий. Термин "нормальная" означает, что предприниматель вложив свой капитал в любое другое дело или предприятие, получил бы эти денежные средства. Поэтому нормальная прибыль тождественна понятию "альтернативные издержки капитала". Нормальная прибыль не является экономической прибылью, так как последняя выступает как результат функционирования всех задействованных в процессе производства ресурсов и сопоставления их с достигнутыми результатами в денежной форме. Следовательно, доход, превышающий сумму внутренних и внешних издержек, образует экономическую или чистую прибыль.

### Экономическая основа прибыли

**Теории прибыли.** Нередко прибылью называют доход от труда или заработную плату, либо доход от ренты, либо доход, получаемый в виде процентов за свой капитал. Анализ прибыли с экономической точки зрения позволяет исключить другие формы дохода. Несмотря на это в экономической литературе не сложилось единого подхода в вопросе о происхождении прибыли.

В *неоклассическом подходе* несовершенный рынок способствует возникновению прибыли. Дополнением этой теории служат рискованные теории прибыли. Ряд западных ученых (Ф. Найт, Б. Кирстед, Дж. Ф. Уэстон, Дж. Шэкл и др.) усматривают происхождение прибыли в действиях предпринимателей и других экономических агентов в условиях неопределенности, риска. В экономической теории различают неопределенность и риск. Согласно Найту, риск — это такая ситуация, при которой известны размеры возможных убытков и их можно выразить с помощью статистической вероятности или исчислить в издержках страхования. Тяжесть несения риска можно избежать путем уплаты небольших фиксированных издержек по страхованию, постольку риск не заслуживает вознаграждения и потому не объясняет прибыли. Прибыль может быть объяснена лишь на основе неопределенности как непредсказуемого риска.

При таком подходе прибыль рассматривается как получаемый в силу неопределенности избыток над "договорными доходами факторов", включающими нормальную прибыль:

$$\Pi = R - \sum_{i=1}^n C_i, \quad (5)$$

где  $\Pi$  — избыточная прибыль (сверх нормальной);  $R$  — валовой доход фирмы;  $C_i$  — издержки предпринимателя в виде дохода собственников  $i$ -го фактора.

Согласно *теориям риска* предприниматель, принимая решение в условиях неопределенности, может ошибаться в своих оценках ожидаемых издержек и вознаграждений факторов и тем самым допускать возможность появления прибыли у других предпринимателей. С точки зрения Найта, убытки предпринимателя возникают в результате его оптимистической оценки конъюнктуры или переоценки перспектив прибыли.

Известны два основных способа определения вероятности наступления некоторого события: объективный, основанный на анализе прошлого опыта, и субъективный, являющийся результатом гипотетических представлений о характере развития будущих событий. При заданных показателях вероятности ожидаемого значения чистого дохода вычисляется его среднеожидаемое значение в виде средневзвешенной арифметической величины, где в качестве весов используются показатели вероятности

$$\bar{\pi}_i = \sum_{i=1}^S W_i \bar{i}_i \quad (6)$$

где  $\bar{i}_i$  — ожидаемое значение дохода;  $\bar{\pi}_i$  — его случайное значение;  $W_i$  — вероятность того, что  $k$  примет значение  $i_k$  при  $0 < W_i < 1$  и  $\sum W_i = 1$ .

Определение среднеожидаемых размеров дохода на основе значений вероятности появления каждого из возможных его значений не гарантирует, что фактический доход будет именно таким. Для количественной характеристики такого риска используется показатель вариации (дисперсии).

В *теории Дж. Шэкла* прибыль есть мера ошибок или отклонений в области предвидений, расчетов предпринимателей. Исходной категорией в концепции Шэкла выступает "потенциальная неожиданность", выражающая внезапность появления события. Выделяются две разновидности потенциальной неожиданности. Одна называется нулевой и отражает абсолютную уверенность в том, что рассматриваемое событие произойдет. Нулевая потенциальная неожиданность приписывается таким исходам, которые кажутся лицу, принимающему решение, нормальными, обычными. Наоборот, если результаты представляются субъекту невозможными, то они соответствуют максимальной потенциальной неожиданности.

С помощью категории "потенциальной неожиданности" Шэкл стремится измерить успех или неудачи, другими словами, прибыль или потери. По его мнению, высокую потенциальную неожиданность имеют те варианты, которые вызывают больший интерес у предпринимателя и тем самым сопряжены с высокими прибылями или потерями. Потенциальная неожиданность рассматривается Шэклом как особый вариант полезности — степень веры или сомнения хозяйствующего субъекта.

Не для всех людей гарантированный некоторый доход и равный ему ожидаемый равнозначны, так как люди по-разному относятся к риску: одни считают риск благом, другие к нему равнодушны, а третьи стремятся избегать риска. Распределить людей по трем перечисленным категориям можно используя понятие "гарантированный эквивалент лотереи". Это сумма денег, которую субъект готов заплатить за право участия в лотерее с известным ожидаемым выигрышем. Большинство людей не признают риск благом; из-за этого их гарантированный эквивалент лотереи меньше ожидаемого выигрыша. Поэтому при определении капитальной цены фактора производства, обеспечивающего вероятностные доходы, нужно либо уменьшить ожидаемый доход на премию за риск, либо увеличивать ставку дисконта. У каждого о премии за риск субъективное представление, но при наличии рынка рискованных активов формируется единая рыночная цена риска.

В рамках *институциональных теорий* сформировался *функциональный подход* к прибыли. Й. Шумпетер трактует прибыль в качестве вознаграждения предпринимателя за его функцию нововведений (внедрение достижений технического прогресса и открытие новых ресурсов). Поэтому прибыль может появиться лишь в изменяющейся, или динамичной экономике. Экономическая динамика Шумпетером характеризуется как осуществление новых комбинаций производственных факторов, нарушающих статическое состояние. В результате внедрения предпринимателями новых комбинаций снижаются издержки производства и возникает прибыль. Поэтому прибыль выступает временным явлением, возникающим в результате роста производительности труда.

Экономисты *институционально-социологического направления* не исчерпывают анализ прибыли только функциональной формой. Они рассматривают также институциональную прибыль, которая представляется как продукт перераспределительных отношений и воздействия социальных институций (государства, профсоюзов и др.). По их мнению институализация прибыли — это процесс образования доходов и прибыли за пределами закономерностей рыночного механизма путем воздействия политико-юридических и других внеэкономических факторов, таких, как государственное вмешательство, соотношение сил между рабочими организациями и предпринимательскими союзами.

В *теории институциональной прибыли* исходным является понятие социальной группы, а так как прибыль связывается с деятельностью и активностью предпринимателей, то исходным является группа предпринимателей. Эффективность методов воздействия предпринимателей и других экономических агентов значительно усиливается, если они выходят за рамки индивидуальных действий.

В институциональных теориях социальная группа выступает активным субъектом распределения. Поведение предпринимателей по отношению к потребителям сводится к трем моментам — рекламе, изготовлению новых продуктов и увеличению спроса на деньги. Другим, но менее важным направлением деятельности предпринимателей на рынке, является проводимая ими политика по отношению к владельцам производственных факторов.

*Марксистская трактовка сущности прибыли.* Особняком от вышеизложенных экономических теорий находится марксизм. В этом учении предпринята попытка с помощью диалектической логики объяснить сущность буржуазного общества и интересы различных классов. Так как у стоимости признан только один источник — труд, то и приращение стоимости (прибавочная стоимость) также имеет только один источник. Процесс создания прибавочной стоимости базируется на двух методологических приемах. Первый состоит в разграничении категории "труд" и "рабочая сила", второй — в распределении рабочего времени. Часть его (необходимое рабочее время) рассматривается как эквивалент стоимости рабочей силы, выступающей в реальной экономике в форме заработной платы. Время сверх необходимого называется прибавочным, так как в течение него трудом рабочего создается прибавочная стоимость, принадлежащая собственнику средств производства. Созданная в процессе производства прибавочная стоимость распределяется в рамках класса капиталистов среди других групп, не участвующих в производстве (торговые капиталисты, владельцы денежных капиталов). Распределение прибавочной стоимости между отраслями происходит в результате перелива капитала, так как каждый стремится вложить свой капитал в более прибыльную отрасль. В результате свободного перелива капитала происходит выравнивание нормы прибыли и формирование средней нормы прибыли:



$$P_{cp}' = \frac{\sum P}{\sum K_{об}} 100\%,$$

где  $P_{cp}'$  — средняя норма прибыли;  $X-P$  — масса прибыли, получаемая всеми отраслями общественного производства;  $\sum K_{об}$  — величина авансированного капитала всеми отраслями общественного производства.

Средняя норма прибыли свидетельствует о том, что равновеликие капиталы при соответствующей технической оснащенности и организации производства приносят равновеликую прибыль. Валовой доход фирмы выступает в теории марксизма как цена производства созданных благ. Цена производства включает издержки и среднюю прибыль. Средняя прибыль принадлежит собственнику средств производства и тождественна в некотором смысле нулевой прибыли неоклассиков, так как является свидетельством нормальных условий функционирования капиталов в отрасли и характеризует состояние равновесия в отрасли, которое нарушается под воздействием технических, технологических, организационных, управленческих и других факторов. Так как экономический анализ в рамках теории марксизма проводится через призму классов и классовых интересов, многие экономисты считают эту теорию разновидностью институционального подхода.\*

*Неоинституционалисты* (Дж. Гэлбрейт, Р. Гордон и др.) на основе того, что в крупных корпорациях собственник заменен управляющим, делают вывод о снижении значения максимизации прибыли фирмы как основного стимула хозяйственной деятельности. В рамках концепции "управленческого строя" выдвигаются альтернативные по отношению к прибыли критерии, такие, как рост производства, технический прогресс, увеличение продаж, избежание убытков, стремление выжить в конкурентной борьбе, коллективное благосостояние, общественный престиж и ряд других "неприбыльных детерминант". Это дополняется концепцией "качества жизни", рассматривающей не только экономические, но и психологические, социальные, природные факторы, характеризующие состояние социальных групп современного общества.

Среди обстоятельств, определяющих побудительные мотивы фирм, Гэлбрейт особо выделяет перемещение власти от одного фактора производства к другому. "Власть в экономике некогда была основана на владении землей, затем она перешла к капиталу, и, наконец, в наше время источником власти служит тот сплав знания и опыта, который представляет техноструктура. Параллельно этому процессу происходила и смена мотивов, руководящих человеческой деятельностью".\*\*

Рассматривая крупное производство в качестве гармоничной организации, олицетворяющей единство целей личности, техноструктуры и общества, Гэлбрейт выдвигает основную цель — увеличение экономического роста, который повышает общественное благосостояние и улучшает жизненный уровень.\*\*\*

Но несмотря на увеличение роли социальных и психологических факторов в экономике, существование различной степени конкурентных рынков ставит фирмы перед необходимостью учитывать основные экономические параметры рынка с целью сохранения своего положения на нем. А одним из основных показателей деятельности фирмы является ее прибыль.

Несмотря на то, что прибыль нельзя отнести ни к одному из факторов производства, она может образоваться в рамках каждого из этих факторов. Кроме непосредственно производства, прибыль имеет и другие источники. Например, Барр классифицирует виды прибыли следующим образом:

\* Барр Р. Политическая экономия. М., 1994. Т. 2. Гл. 4.

\*\* Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 1969. С. 186.

\*\*\* Там же. С. 209, 364, 399.

прибыль, зависящая от производственного цикла, т.е. от изменения общего уровня цен, спроса, его эластичности, совершенствования факторов производства;

зависящая от экономических структур, монопольная и олигопольная сверхприбыль как результат стратегии предельной цены;

прибыль, возникающая от деятельности государства (директивные цены, льготные налоги и др.);

прибыль в форме дифференциальной ренты, существующей у крупных фирм и связанная с наличием множества мелких.\*

### Прибыль и рентабельность

Установить наличие прибыли или убытка на предприятии позволяет баланс. Но не за один год, а если сравнить балансы за два следующих друг за другом хозяйственных года.

Разность всего имущества предприятия и заемного капитала дает представление о собственном капитале. Изменение в собственном капитале представляют собой прибыль или убыток. Но этот подход не дает представления о динамике возникновения хозяйственного итога.

Для получения представления о динамике собственный капитал рассматривается с точки зрения различных видов доходов. Обобщение движения доходов и затрат осуществляется в отчете прибылей и убытков.

Отчет о прибылях и убытках ведется на основании методов общих издержек и метода расчета на основе оборота и издержек, который доминирует в англо-саксонских странах. Разница между этими методами заключается в следующем.

Отчет о прибылях и убытках (рассчитаны по методу общих издержек) сориентирован на виды издержек. В отчете указываются затраты на материальные ресурсы и содержание персонала, а также сумма амортизационных отчислений. Важным принципом этой методики является правильное разграничение двух отчетных периодов. Если предприятие жило за счет выработанного за прошлый отчетный период, это не причисляется к текущему отчетному периоду.

Метод расчета на основе оборота и издержек сориентирован на работу отдельных подразделений предприятий. Этим методом учитываются издержки производства, реализации продукции и административные издержки. Выручка от оборота сопоставляется только с производственными и сбытовыми затратами, действительно имевшими место за отчетный период. Эта методика учитывает тот факт, что успешность деятельности предприятия в существенной степени определяется реализацией продукции на рынке.

Если хозяйственный итог какого-либо периода, точнее прибыль или сальдо на конец хозяйственного года, рассмотреть в соотношении с капиталом и с оборотом, то можно получить показатели рентабельности.

При расчете сальдо на конец хозяйственного года в отчете о прибылях и убытках проценты на заемный капитал вычитаются, так как они рассматриваются в качестве затрат, но они должны учитываться как доход (от заемного капитала) для заимодавцев:

$$\text{Рентабельность капитала} = \frac{(\text{Прибыль} + \text{проценты на заемный капитал}) \times 100}{\text{Капитал в целом}}$$

Показатель рентабельности оборота выражает, какую прибыль (в процентах) дает каждая денежная единица оборота. Сальдо на конец хозяйственного года в значительной степени зависит от оценочных решений, принимаемых при составлении годового отчета на основе положений

\* См. *Барр Р.* Там же.



торгового и налогового права. Поэтому для определения рентабельности оборота часто используется только результат хозяйственной деятельности предприятия, а не все сальдо на конец хозяйственного года. Под оборотом имеется в виду чистый оборот, полученный в результате уменьшения валового оборота на размеры скидок:

$$\text{Рентабельность} = \frac{\text{Прибыль} \times 100}{\text{Оборот}}$$

Взаимосвязь между тремя показателями рентабельности проявляется при определении доходности инвестированного капитала (*ROI*):

$$ROI = \frac{\text{Прибыль}}{\text{Капитал}} \times 100\%$$

*ROI* представляет разновидность показателя рентабельности капитала в целом. Если числитель и знаменатель умножить на показатель оборота, то получим рентабельность оборота и оборачиваемость капитала. Оборачиваемость капитала показывает, как часто за рассматриваемый период используемый капитал приобретает ликвидную форму в процессе трансформации.

*ROI* – Рентабельность оборота × Оборачиваемость капитала × 100.

На предприятии финансовое равновесие имеет место, когда состояние финансов не создает помех для функционирования предприятия. Это обеспечивается соблюдением следующих условий:

предприятие должно, используя предоставленный ему капитал, как минимум, покрывать издержки (условие покрытия затрат или наличия рентабельности), т.е. работа предприятия не должна нарушаться в связи с возникновением убытков;

предприятие должно быть постоянно платежеспособным (условие ликвидности).

Цели достижения рентабельности и ликвидности на практике вступают в противоречия между собой. Повышение рентабельности большей частью достижимо только за счет снижения ликвидности.

Условие рентабельности (доход от капитала равен или больше, чем издержки, связанные с его получением) распространяется на все виды капитала, но особое значение оно имеет при получении заемного капитала, так как проценты на заемный капитал могут быть исключены из суммы, с которой платится налог, кроме этого может возникнуть реальная прибыль, обусловленная изменением стоимости денег.

Следовательно, доходность собственного капитала повышается за счет положительной "премии" в случае успешного финансирования.

Получение прибыли предприятием представляет собой результативную цель. В то же время ее использование оказывает непосредственное воздействие на финансы предприятия: прибыль, выплачиваемая собственникам, уже не сможет быть использована предприятием для финансирования. Поэтому определение размера оставляемой прибыли — одна из финансовых целей предприятия.

## ЛИТЕРАТУРА

- Барр Р. Политическая экономия. М.: Международные отношения, 1994. Т. 2. Гл. 4.  
 Гребенников П.И., Леусский А.И., Тарасевич Л.С. Микроэкономика. СПб: Изд-во СПб УЭФ, 1996. Гл. 1.  
 Гэлбрейт Дж. К. Новое индустриальное общество. М., 1969.  
 Иохин В.Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ. М: ИНФРА-М, 1997. Гл. 18.  
 Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М: Экономика, 1992. Гл. 5, 8, 9.  
 Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. М.: Изд-во БЕК, 1997. Гл. 9, 12.