ТЕМА 6.**ДОХОД И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ. МИКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

**6.1 Понятие дохода фирмы. Общий, средний и предельный доходы**

**6.2 Сущность прибыли, ее функции и виды. Бухгалтерская и экономическая прибыль**

**6.3 Рентабельность и ее виды**

Вопрос 6.1. **Понятие дохода фирмы. Общий, средний и предельный доходы**

Понятие дохода в экономической теории многопланово. **Доход фирмы** есть денежный эквивалент произведенной и реализованной продукции. Иначе доход можно определить как денежную выручку от хозяйственных действий фирмы. Доход является первичной формой экономической реализации собственности, основой благосостояния и развития предпринимательской фирмы и ее персонала. Одновременно он является и формой реализации материальной ответственности предпринимателя перед внешней экономической средой.

Отношения дохода отражают сложную систему взаимосвязей и ответственности по вертикали и горизонтали. По вертикали доход выражает ответственность перед обществом и государством, кредиторами и собственником предприятия или капитала. Здесь возникают отношения арендной платы, процента и налога, платежей за ресурсы. В отношениях по горизонтали доход отражает материальную ответственность предпринимательской фирмы перед другими партнерами. Из выручки от реализации фирма должна рассчитаться с поставщиками сырья, выплатить зарплату персоналу. Важное место здесь занимают механизм экономических санкций, создание специальных резервных фондов, фондов «хозяйственного риска», страхование хозяйственных сделок и другие формы отношений. Доход как отношения отражает не только внешнюю, но и внутреннюю ответственность предпринимательской фирмы перед персоналом, собственником факторов производства.

Посредством дохода и его распределения осуществляется взаимодействие и согласование интересов всех участников производства. Для фирмы важно принять решение: 1) как получить доход; 2) как использовать его; 3) как сохранить доход.

1. Проблема получения дохода связана с решением следующих вопросов:

1. о закупке у других экономических единиц;
2. о минимизации издержек и максимизации прибыли (здесь важное значение имеет **предельный доход** – т. е. приращение дохода, получаемое в результате увеличения выпуска продукции на одну дополнительную единицу затрат. Он рассчитывается по формуле



где  – приращение общего дохода в результате реализации дополнительной единицы продукции;  – приращение объема производства и реализации продукции);

1. о продаже товара, его цене (здесь важное значение имеет **средний доход** – т. е. выручка от реализации единицы продукции. Он определяется по формуле



где  – общий (валовой) доход;  – цена реализации единицы продукции;  – количество единиц реализованной продукции);

1. финансового характера (как поддержать в порядке денежные средства предприятия).

2. Проблема использования дохода. Он может иметь два вида использования: а) на потребление; б) для сбережений. Сберегать – это значит воздержаться от потребления. По своей сути сбережение есть действие, обратное потреблению, но не обратное расходованию.

Само сбережение может иметь следующие формы: заем, предназначаемый для потребления; сохранение денег в ликвидной форме; финансирование капиталовложений (в этом случае сбережение может быть квалифицировано как созидательное, поскольку оно способствует производству новых товаров и услуг). Все эти виды использования не касаются той части дохода, которая предназначена для амортизации.

Различают **общий (валовой) доход** и **чистый доход***.* **Общий доход(TR)** представляет денежную выручку фирмы, полученную в результате реализации продукции. Он рассчитывается по формуле



где  – цена реализации единицы продукции;  – количество единиц реализованной продукции. Величина общего дохода, при прочих равных условиях, зависит от объема производства и цен реализации.

Если из общего дохода вычесть амортизацию, то получим **чистый доход**.

3. Проблема сохранения дохода. Доход появляется из источника, который должен сохраняться. Капитал, будь то человеческий, технический, юридический или денежный, должен поддерживаться в первоначальном состоянии, из общего дохода должны изыматься средства на его амортизацию. Суть амортизации заключается в том, что из общего дохода изымается такая часть стоимости капитала, которая определяется сроком жизненного цикла этого капитала (10 лет – 1/10 стоимости) с тем, чтобы его стоимость была восстановлена по окончании периода технического использования. Следовательно, к решениям, касающимся доходов, тесно примыкают решения, касающиеся образования и поддержания капитала (теория амортизации).

В экономической теории подчеркивается то обстоятельство, что если доход появляется из капитала, то стоимость дохода не определяется стоимостью капитала. Совсем наоборот, именно стоимость капитала появляется из стоимости дохода. Стоимость капитального блага, или актива, есть его стоимость в той мере, в какой он выступает как источник дохода. Эта стоимость должна подсчитываться исходя из стоимости чистого дохода, получение которого ожидается в будущем.

Вопрос 6.2. **Сущность прибыли, ее функции и виды. Бухгалтерская и экономическая прибыль**

Важнейшая категория рыночной экономики – прибыль. В условиях товарно-денежных отношений целью любой фирмы или производства является максимизация прибыли. Однако в странах с развитой рыночной экономикой для поддержания инфраструктуры общественного хозяйства существует и ряд бесприбыльных предприятий, дотируемых государством за счет бюджета.

Чаще всего прибыль определяется как общая выручка минус общие затраты.

Несмотря на то, что прибыль играет основополагающую роль в рыночной экономике и является объектом экономической теории, до сегодняшнего дня не выработана единая точка зрения на ее сущность и формы.

Рассмотрим основные подходы к определению сущности прибыли, ее источники и факторы роста.

**1. Прибыль в сфере обращения.** Первой попыткой объяснения источника прибыли была теория меркантилистов в XVI–XVII веках. Они утверждали, что прибыль возникает во внешней торговле в результате того, что люди продают товары за границей по более высоким ценам, чем они их купили.

**2. Прибыль в производстве.** А. Смит и Д. Рикардо увидели источник прибыли в производстве.

А. Смит указывал на то, что стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама на две части, одна из которых идет на оплату труда, а вторая – в виде прибыли их предпринимателю. Таким образом, прибыль рассматривалась им как вычет из продукта труда наемных рабочих.

Д. Рикардо сформулировал закон, согласно которому величины заработной платы и прибыли находятся в обратном отношении друг к другу, т. е. прибыль будет высока или низка в соответствии с тем, низка или высока заработная плата.

**3. Марксистская трактовка прибыли.** Марксизм считает источником прибыли неоплаченный труд наемных рабочих. С этой точки зрения прибыль представляет собой лишь вторичную производную и трансформированную форму прибавочной стоимости. По мнению К. Маркса, эта объективно обусловленная форма искажает сущность капиталистических отношений, маскируя истинный источник прибыли – неоплаченный труд наемных рабочих.

**4. Прибыль как доход от факторов производства.** Ряд исследователей рассматривают прибыль как сочетание нескольких элементов: вознаграждения за труд, доходов от инвестиций, платы за предоставление факторов производства, ренты за использование природных ресурсов и т. д. Т. е. многое из того, что называется прибылью, есть на самом деле процент за риск и неопределенность в условиях несовершенной рыночной структуры.

Экономисты выделяют три вида риска, которые дают возможность получать прибыль: риск неуплаты дивидендов; чистый риск, связанный с объективными производственными процессами; риск, возникающий с нововведениями, реализация которых поможет новаторам получить прибыль как дополнительный доход за свои идеи.

**5. Неопределенность как источник прибыли.** Ряд авторов рассматривают прибыль как вознаграждение предпринимателя за преодоление неопределенности, т. е. за способность ориентироваться в экономической обстановке.

Многие люди хотели бы получить прибыль, но не знают, как это сделать. Кроме того, некоторые даже не подозревают о существовании прибыли в тех или иных сферах. Однако прибыль существует, несмотря на конкуренцию. Причина этого – неопределенность, так как при отсутствии ее все относящееся к прибыли было бы широко известно, возможности ее получения были бы исчерпаны, прибыль везде бы равнялась нулю.

**6. Прибыль как доход новатора или монополиста.** Трактовка прибыли как дохода новатора связана с концепцией прибыли как монополистического дохода, поскольку нововведения делают предпринимателя‑новатора своего рода временным монополистом.

Монопольная прибыль может также принимать форму ренты за правительственную лицензию, выданную одной фирме и задерживающую других конкурентов, или ренты за патентованный продукт, который другие фирмы не могут скопировать. Таким образом, прибыль может быть проявлением фирмой власти на рынке на патенты, лицензии и т. д.

**7. Прибыль как доход особого производственного фактора – предпринимательских способностей.** Талант предпринимателя также создает прибыль. Получение прибыли можно объяснить природой субъекта, его особым даром предвидения, умением ориентироваться в неопределенной ситуации. Многие западные экономисты подчеркивают, что прибыль представляет собой доход особого производственного фактора – предпринимательских способностей.

Этот небольшой обзор подходов к определению сущности прибыли показывает многообразие источников прибыли. Какой из них лучше? Однозначного ответа здесь нет. Важно знать все способы, применяя которые фирма в современной экономике может получать прибыль.

В экономической науке XX века можно выделить следующие основные теории, объясняющие источники прибыли:

а) производственного капитала (прибыль есть результат капитала как обязательного фактора производства);

б) воздержания (прибыль – вознаграждение капитала за отсрочку личного потребления собственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств);

в) прибыли как трудового дохода от предпринимательской деятельности;

г) прибыли как результата существования монополии.

Общим признаком указанных теорий является признание ими творческой деятельности предпринимателя как источника получения прибыли. Рассмотренная эволюция теоретических подходов к выяснению сущности прибыли показывает ее сложность и многомерность.

Прибыль как конечный результат функционирования производства на уровне фирмы является элементом взаимоотношений всех участников производственного процесса.

В фирме прибыль несет в себе определенные функции. Важнейшими из них являются: **учетная, стимулирующая, распределительная.**

**Учетная функция** рассматривает прибыль как критерий эффективности коммерческой деятельности фирмы.

**Стимулирующая функция** прибыли заключается в том, что она является двигателем экономики. Стремление получить прибыль стимулирует снижение издержек производства, осуществление нововведений и технических усовершенствований.

**Распределительная функция** заключается в том, что она служит источником накопления и развития производства, материального поощрения работников и т. д. В процессе распределения прибыль направляется: в бюджет и во внебюджетные фонды; в банк на погашение ссуд и уплату процентов; остается у фирмы. Прибыль, остающаяся у фирмы, используется на: а) накопление (производственное и научное развитие);

б) социальные нужды; в) покрытие убытков и прочих затрат; г) потребление (выплаты дивидендов, материальной помощи и т. д.).

Важным вопросом является максимизация прибыли. Целью предприятия должна быть не только максимизация прибыли, но и увеличение объема продаж, поддержание уровня среднеотраслевой прибыли и т. д.

В отечественной практике прибыль представляет собой форму чистого дохода предприятия и отражает результаты хозяйствования, продуктивность затрат живого и овеществленного труда.

Прибыль определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и полными издержками на ее производство. Но поскольку имеются два подхода к определению и измерению издержек, то содержание понятия прибыли следует рассматривать в двух аспектах – бухгалтерском и экономическом.

**Бухгалтерская прибыль** отражает разницу между выручкой фирмы от реализации продукции и денежными затратами фирмы на ее производство. К последним относят явные, фактические издержки: затраты на сырье, топливо, энергию, вспомогательные материалы, расходы на заработную плату, арендную плату, амортизацию, проценты по ссудам и  т.д. Но для фирмы важна экономическая прибыль, т. е. превышение дохода фирмы над всеми осуществленными с ее стороны и возможными, но упущенными затратами.

Очищенная от всех видов издержек (включая издержки, возникающие в процессе экономического выбора), прибыль получила в экономической теории название **экономической прибыли**. Она представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и альтернативными издержками. Эта прибыль всегда отличается от бухгалтерской прибыли на величину неявных издержек. Именно экономическая прибыль играет роль важного стимула эффективного распределения фирмой ресурсов.

В условиях рыночной экономики на формирование прибыли фирмы, помимо издержек производства, влияет и спрос на выпускаемую продукцию. При этом характер спроса определяет особенности получения дохода в условиях совершенной и несовершенной конкуренции.

На образование прибыли влияют также следующие факторы:

1) выручка от реализации продукции, товаров и услуг;

2) выручка от реализации прочих активов, включая материальные и нематериальные активы;

3) выручка от реализации основных средств;

4) доходы от долевого участия в других предприятиях;

5) доходы по акциям, облигациям и другим ценным бумагам;

6) превышение полученных штрафов, пени, неустоек над уплаченными;

7) доходы от сдачи имущества в аренду;

8) другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг).

Кроме того, существует ряд взаимовлияющих на образование прибыли факторов: себестоимость; производительность труда; фондоотдача; фондовооруженность труда; оборачиваемость оборотных средств; цены, тарифы и сборы; процентные ставки по ссудам; налоги и налоговые ставки.

При оценке величины прибыли различают **балансовую, расчетную и чистую прибыль.**

**Балансовая прибыль** представляет собой общую сумму прибыли от реализации продукции.

**Расчетная прибыль** образуется у фирмы после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназначенных для расчета с государственным и местным бюджетом, банком и вышестоящими органами управления в виде налогов и различных платежей.

**Чистая прибыль** – это прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы после уплаты налогов и различных платежей. Она используется фирмой самостоятельно, если иное не предусмотрено уставом.

На основе различных типов прибыли рассчитываются показатели, позволяющие сделать анализ деловой активности предприятия, приводящей к росту рентабельности.

Вопрос 6.3 **Рентабельность и ее виды**

Комплексным показателем экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности фирмы выступает **рентабельность***.* Она отражает конечные результаты и совокупную эффективность производства в условиях рыночной экономики. Управление рентабельностью находится в центре экономической деятельности фирм, работающих на рынок. Уровень рентабельности зависит прежде всего от величины прибыли, размера затрат и применяемых ресурсов. Прибыль в условиях рынка – это конечная цель и движущий мотив производства на предприятии.

Рентабельность выражает абсолютный или относительный размер прибыли на одну денежную единицу текущих затрат или на одну денежную единицу используемых ресурсов (основных производственных фондов, оборотных средств, собственного и заемного капитала).

Различают следующие виды рентабельности**: рентабельность производства, рентабельность продукции, рентабельность капитальных вложений (инвестиций).**

**Рентабельность производства**отражает эффективность использования производственных фондов, имущества, собственного и заемного капитала. Она рассчитывается как отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств:

٫

где Пб – балансовая прибыль; Фосн– среднегодовая стоимость основных производственных фондов; Фнорм. обор– среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Иначе рентабельность производства определяется как отношение балансовой прибыли к сумме собственного и заемного капитала:



,

где Кав – весь авансированный капитал.

**Рентабельность продукции**определяется как отношение прибыли от реализации продукции (или ее отдельных видов) к ее полной себестоимости:



где Рпк – рентабельность отдельного вида продукции; С – полная себестоимость продукции.

Показатель рентабельности продукции характеризует эффективность текущих затрат фирмы.

Для оценки эффективности капитальных вложений (инвестиций) в расширенное воспроизводство производственных фондов и новую технику рассчитывают показатели **рентабельности капитальных вложений (Рк) или срока их окупаемости (Ток):**

٫

где ΔП – годовой прирост прибыли в результате реализации капиталовложений; Кв – капиталовложения (инвестиции) в соответствующие мероприятия и техническое перевооружение производства.

Рентабельность капитальных вложений характеризует размер прироста прибыли на одну денежную единицу капиталовложений. Срок окупаемости – период времени, в течение которого капиталовложения компенсируются, перекроются годовым приростом прибыли. Их расчетные величины в целях обоснования экономической целесообразности сопоставляются с нормативными значениями (банковским процентом за долгосрочные кредиты, отраслевой рентабельностью).

Основным источником увеличения рентабельности является снижение издержек производства и реализации продукции, увеличение объема продаж, повышение качества, конкурентоспособности производимой продукции, снижение ее фондо- и капиталоемкости. При анализе прибыли и рентабельности учитываются факторы повышения эффективности производства по основным направлениям его развития и совершенствования. Эти направления охватывают комплексы технических, организационных и социально-экономических мер, на основе которых достигаются экономия живого труда, затрат и ресурсов, повышение качества и конкурентоспособности продукции.

Важнейшими факторами повышения эффективности производства являются:

а) структурная перестройка экономики, предусматривающая переориентацию предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции, совершенствование воспроизводственной структуры капитальных вложений, приоритет реконструкции и технического перевооружения действующих предприятий, ускоренное развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей и предприятий;

б) разгосударствление и приватизация экономики, совершенст­вование государственного регулирования и систем мотивации к труду;

в) развитие диверсификации, специализации, кооперирования и территориальной организации производства, совершенствование организации производства и труда на предприятиях;

г) ускорение научно-технического прогресса, повышение технического уровня производства и качества продукции;

д) активизация человеческого фактора на основе демократизации и децентрализации управления, повышения ответственности и творческой инициативы работников, всестороннего развития личности.

Среди факторов повышения эффективности и усиления интенсивности производства решающее место принадлежит разгосударствлению и приватизации экономики, научно-техническому прогрессу и активизации человеческой деятельности, усилению личностного фактора. Все другие находятся во взаимосвязи с этими решающими факторами.

В зависимости от места и сферы реализации факторы повышения эффективности подразделяются на общенациональные, отраслевые, территориальные и внутрипроизводственные. В экономической науке стран с развитыми экономическими отношениями эти факторы подразделяются на две группы: внутрипроизводственные и внешние. Т. е. факторы, воздействующие на изменение прибыли и контролируемые со стороны фирмы, и неконтролируемые, к которым последняя может только приспособиться. Вторая группа факторов – это конкретные рыночные условия, цены на продукцию, сырье, материалы, энергию, курсы валют, банковский процент, налогообложение, льготы по налогам и др.

Особенно многочисленна группа внутрипроизводственных факторов в масштабе предприятия, объединения, фирмы. Их количество и содержание специфичны для каждого предприятия в зависимости от его специализации, структуры, времени функционирования, текущих и перспективных задач. Они не могут быть унифицированы и едины для всех предприятий.

Внутрипроизводственные факторы оцениваются с целью технического и организационного совершенствования производства, предусматривающего снижение трудоемкости и рост производительности труда, экономию материальных ресурсов, снижение издержек производства и увеличение рентабельности, прирост производственных мощностей и выпуска продукции, внедрение комплекса организационно-экономических мер по повышению эффективности функционирования предприятий.

Управление эффективностью и рентабельностью производства в условиях рынка предполагает как разработку и реализацию текущих планов, так и разработку прогнозов, контроль и анализ их реализации.

При этом важно учитывать фактор времени, необходимый для освоения и реализации новых идей, изобретений, освоения производства новой продукции, которая смогла выйти на рынок и успешно конкурировать с аналогичными товарами других фирм.

Рыночной экономике присуща проблема банкротства, т. е. неспособность фирмы рассчитаться денежными и иными средствами по своим обязательствам.

Основания и порядок признания банкротами юридических и физических лиц, осуществляющих хозяйственную деятельность на территории определенного государства, реализуются с помощью имущественных отношений при участии банкротов с целью наибольшей защиты законных требований всех заинтересованных сторон.

Целью производства по делу о банкротстве является урегулирование взаимоотношений продолжающего деятельность субъекта хозяйствования и его кредиторов, а при невозможности или отсутствии возможности продолжения деятельности осуществляется максимально возможное удовлетворение требований кредиторов, ликвидация юридического лица-банкрота, освобождение юридического лица от долгов.

После объявления банкротства сначала проводится санация банкрота, а уже потом, когда она невозможна или не приведет к положительным результатам, ликвидация банкрота как юридического лица.

Под санацией (оздоровлением) понимаются процедуры по изменению права собственности, договорных и иных обязательств, реструктуризации, оказанию финансовой поддержки банкрота со стороны его собственника или уполномоченного им органа, кредиторов или иных инвесторов, осуществляемой для сохранения этого банкрота, а также для удовлетворения требований кредиторов в установленные сроки.

В качестве основной санационной процедуры применяется реструктуризация, т. е. изменение сферы деятельности субъектов хозяйствования (производственной, организационной, социальной, финансовой и др.) для восстановления рентабельной работы банкрота и повышения его конкурентоспособности.

Предусматриваются и другие формы санации должников: продажа бизнеса банкрота, исполнение обязательств банкрота третьими лицами, обмен долгов на акции, уступка прав требований банкрота.

Однако во многих национальных правовых системах понятие санации отсутствует. Оно полностью покрывается детально отработанным механизмом заключения между должниками и кредиторами мирового соглашения, которое характерно для континентальной правовой системы (санационные процедуры свойственны англо-американской системе права).

Мировое соглашение в процессе банкротства – это процедура достижения договоренности между должником и кредитором относительно отсрочки и рассрочки причитающихся платежей или уменьшения долгов. Оно заключается по предложению должника на любой стадии производства. Должник обязан сообщить, в каком размере и к какому сроку он уплатит долги, обосновав данное предложение.

Мировое соглашение является обязательным для всех кредиторов, но оно может быть аннулировано, если должник совершит ложное банкротство или срыв возмещения убытков кредиторам, не выполнит обязательства, предусмотренные этим соглашением, а также, если по истечении половины срока его действия становится очевидным, что должник не в состоянии выполнить эти условия. При аннулировании мирового соглашения производство по делу о банкротстве возобновляется.

Кроме того, на всех стадиях производства может предусматриваться организация процедуры «администрирования», или «внешнего управления» банкротом. Основным действующим лицом конкурентного производства при этом является административный управляющий. Он назначается хозяйственным судом из числа лиц, предложенных кредиторами, а также из числа лиц, предложенных должником, если заявление о банкротстве сделано им самим.

В случае отсутствия предложений или если предложенные кандидатуры не отвечают предусмотренным законом требованиям, управляющий назначается хозяйственным судом по представлению специального государственного органа на конкурентной основе. Управляющий защищает свои права и интересы всех кредиторов, должников, управляет имуществом банкрота, осуществляет формирование этого имущества, удовлетворяет требования кредиторов за счет имущества банкрота, организует проведение процедуры санации, направленной на восстановление финансовой стабильности банкрота, либо, если восстановление невозможно, его ликвидацию как юридического лица и содействие по скорейшему проведению производства по делу о банкротстве. Управляющий подконтролен и подотчетен хозяйственному суду, а также собранию кредиторов, которое также имеет широкие полномочия.

От решения проблем создания института административных управляющих во многом зависят жизнеспособность и эффективность всей процедуры банкротства. Большое значение при этом имеет законодательная база, которая определяет статус управляющего, требования к кандидатам на эту должность, компетенцию органов по обеспечению их деятельности, порядок назначения, замены и освобождения управляющих, их прав и обязанностей, собственность и т. д. Деятельность управляющего должна подтверждаться соответствующей лицензией.