

## Некоторые теоретические аспекты образования, нормирования и распределения прибыли

© 2007 Ю.П. Воронова

Восточный институт экономики, гуманитарных наук,  
управления и права, г.Уфа

Опираясь на критический анализ марксистской и неоклассической теорий прибыли (прибавочной стоимости), автор обосновывает целесообразность рассмотрения процесса образования и нормирования прибыли с позиций неравновесного подхода. Указанный подход базируется на идее об отсутствии тенденции нормы прибыли к выравниванию. Экономическая прибыль (прибыль, превышающая нормальную) при этом трактуется как рентный доход, возникающий в результате монопольного владения неким редким ресурсом. В качестве же основного, единственно прогрессивного и продуктивного источника экономической прибыли рассматривается интеллектуальный труд. Таким образом, из авторской трактовки прибыли вытекает безусловное право трудящихся на участие в прибылях и закладывается прочное теоретическое основание под идею социального партнерства.

Первую в истории экономической науки попытку теоретического рассмотрения прибыли предприняли меркантилисты, которые считали, что прибыль возникает в сфере обращения в результате выгод внешнеторгового обмена. Физиократы утверждали, что прибыль создается исключительно в сельском хозяйстве, где воздействие сил природы приводит к росту потребительных стоимостей сверх издержек производства. А. Смит и Д. Рикардо обосновали идею создания прибавочной стоимости в отраслях материального производства, а в качестве источника прибыли называли созидательный труд человека. В теории К. Маркса прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости, которая, в свою очередь, по сути - неоплаченный труд наемных рабочих. В неоклассической теории прибыль в рамках "нормальной" интерпретируется как результат функционирования производительного капитала. Более поздние теории (Ф. Найта, Й. Шумпетера и др.) акцентируют внимание на фигуре предпринимателя и рассматривают прибыль в качестве своеобразной платы, которая причитается предпринимателю за несение риска и неопределенности; за деятельность по координации факторов производства; за внедрение инноваций и т.д. Попытаемся и мы внести свою лепту в теоретическое осмысление процессов образования, нормирования и распределения прибыли, опираясь при этом на критический анализ некоторых из общеизвестных теорий прибыли.

Как известно, К.Маркс является разработчиком теории прибавочной стоимости, в которой утверждается, что прибыль в виде прибавочной ценности (в отечественной литературе - прибавочная стоимость) создается исключительно трудом рабочих, а капиталист присваивает полученную в результате производства при-

бавочную ценность. То есть, по Марксу, прибавочная ценность есть функция переменного капитала (затрат на наем рабочей силы), при том что постоянный капитал в форме машин и сырья лишь переносит свою стоимость на продукт, но не создает дополнительной стоимости. Прибыль капиталиста зависит исключительно от затрат на приобретение услуг живого труда - отсюда Маркс делает вывод о том, что норма прибавочной стоимости должна быть одинакова во всех отраслях экономики. Но если норма прибавочной стоимости  $m/v = const$ , то норма при-

были  $\frac{m}{v+c}$  будет снижаться с ростом  $c$  (постоянного капитала). Однако это утверждение явно противоречит реальной действительности, ведь в отраслях с высоким органическим строением капитала (например, в электроэнергетике или металлургии) норма прибыли ничуть не меньше, а зачастую даже больше, чем в отраслях с низким органическим строением капитала (например, в сельском хозяйстве).

Капитал как фактор производства обладает свойством продуктивности. Однако принципиально важным является то, что капитал продуктивен только в соединении с трудом человека. При этом в процессе производственной деятельности возникает своеобразный симбиоз "человек - техника", и отделить продуктивность труда человека от продуктивности использования различных видов техники практически невозможно: "В реальной жизни трудно определить, какая доля принадлежит каждому фактору производства, особенно в наше время, когда машинное производство теснейшим образом соединяет человеческие усилия с техникой"<sup>1</sup>. Еще

<sup>1</sup> *Барр Р.* Политическая экономия: В 2 т.: Пер. с фр. Т. 1. М., 1995. С. 307.

одно существенное упущение Маркса заключается в том, что в его знаменитой схеме  $c + v + m$  отсутствует такой параметр, как труд предпринимателя, или предпринимательский ресурс. Но разве труд предпринимателя по организации производства и сбыта, по внедрению инноваций не участвует в создании прибавочной стоимости? К тому же предприниматель берет на себя риск и несет ответственность (вплоть до уголовной) за процесс и результаты деятельности предприятия. Поэтому вклад (и немалый) предпринимательского ресурса в создание прибавочной стоимости ныне не отрицается даже приверженцами марксистской теории.

Неоклассическая теория придерживается принципиально иного взгляда на источник прибавочной стоимости. Согласно ей это не один фактор, а их совокупность. Вот как этот тезис звучит в изложении Я.А. Певзнера и С.В. Брагинского: “В теории общего равновесия... работает не один фактор (рабочая сила), а множество разных факторов: многочисленные виды услуг труда, различные средства производства (природные ресурсы и те, что созданы трудом) и предпринимательский фактор, под которым подразумевается управление производством. В условиях равновесия между спросом и предложением стоимость услуг всех факторов соответствует их предельной производительности, т.е. вкладу в производство продукта. Иначе говоря, владелец каждого из факторов производства получает ровно столько, сколько добавило к выходу продукции его участие в производственном процессе. И наоборот, вся произведенная стоимость может и должна быть отнесена на счет того или иного фактора, полностью “вменена” им, и чистой прибыли в ее значении превращенной прибавочной стоимости не остается”<sup>2</sup>.

Неоклассические принципы распределения выглядят логично, однако оказываются не в силах дать убедительное объяснение образованию у ряда экономических субъектов “чистой” (или экономической) прибыли как избытка дохода предприятия по сравнению с доходом использованных факторов производства. Дело в том, что указанные принципы распределения действуют только в условиях полного рыночного равновесия, а для достижения полного рыночного равновесия, в свою очередь, требуется выполнение ряда условий. Попытаемся их сформулировать.

Первое - это репрезентативность и рациональность поведения всех экономических

субъектов, т.е. все экономические ресурсы должны быть распределены рационально, использоваться на полную мощность и обладать нормальной производительностью.

Второе - все рынки (как товарные, так и ресурсные) должны быть рынками совершенной конкуренции со всеми присущими этому понятию атрибутами: наличием множества конкурирующих между собой равноправных продавцов и покупателей, отсутствием барьеров для вхождения в отрасль (т.е. должен быть обеспечен свободный перелив ресурсов между отраслями и сферами деятельности), полной информацией о ценах, вакансиях, доходах и т.п.

И третье условие - невмешательство государства, общественных институтов, отсутствие любого рода монополий и властного давления на процессы распределения со стороны тех или иных общественных групп.

Нетрудно заметить, что в реальной действительности выполнение этих условий нарушается, как говорится, сплошь и рядом.

Важнейшим же показателем того, что рыночная система находится в состоянии равновесия, должно служить постоянное выравнивание норм прибыли. Интересно, что тезиса об автоматическом, как бы встроенном в саму систему капиталистического производства механизме выравнивания норм прибыли придерживаются как марксистская, так и неоклассическая теория, несмотря на их принципиальные разногласия практически по всем ключевым вопросам экономической теории. При этом, используя марксистский подход, мы приходим к выводу, что прибыль, являясь превращенной формой прибавочной стоимости, в обязательном порядке образуется у всех экономических субъектов при соединении в процессе производства частного капитала и наемного труда. Используя же неоклассический подход, напротив, столкнемся с парадоксом “исчезновения” прибыли. “В равновесии прибыль должна быть равна нулю - таков итог строгого научного анализа. Но в реальной действительности капиталистического производства прибыль существует”<sup>3</sup>. Добавим: прибыль не просто существует, но и нормируется в разных отраслях, у разных экономических субъектов по-разному. Объективные факты свидетельствуют о том, что у одних экономических субъектов систематически образуется прибыль, превышающая нормальную; другие довольствуются прибылью на уровне нормальной, т.е. в размере, возмещающей текущие затраты капитала в соответствии со средней процентной ставкой; у третьих же вовсе образуется убыток.

<sup>2</sup> Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. М., 1991. С. 187.

<sup>3</sup> Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Указ. соч. С. 137.

При этом различия в норме прибыли устойчивы, т.е. в реальной экономической практике закон выравнивания нормы прибыли фактически не работает.

Итак, систему образования и нормирования прибыли, имеющую место в реальности, было бы неверно определять как равновесную. Поэтому наилучшим образом данную систему можно проиллюстрировать при помощи неравновесной модели<sup>4</sup> (здесь приводится в несколько упрощенном варианте).

Так как данная модель предполагает *сравнение* экономических субъектов по признаку прибыльности их деятельности, то в ней используются не абсолютные, а относительные показатели себестоимости, прибыли и цены производства. Алгоритм же построения модели следующий:

“1) по всем товаропроизводителям отрасли отыскивается индивидуальная цена производства в расчете на один рубль выручки делением суммы себестоимости и средней (нормальной) прибыли... на выручку (валовой доход) от реализации произведенных товаров и услуг;

2) все товаропроизводители выстраиваются в ранжированный ряд в соответствии со снижением величины экономических издержек на производство одного рубля выручки;

3) полученная неправильная линия, очерчивающая верхнюю часть ранжированного ряда экономических издержек, выравнивается... по уравнению прямой, в результате чего будет получена линия  $A_1A_2$ ;

4) для получения  $B_1B_2$  также по уравнению прямой выравнивается неправильная линия, ограничивающая ранжированный ряд себестоимостей (бухгалтерских издержек) производства рубля выручки по товаропроизводителям отрасли;

5) нанесением на рисунок горизонтальной прямой  $C_1C_2$ , параллельной оси абсцисс... изображается константа, равная единице масштаба национальной валюты”<sup>5</sup>. В результате получаем графическую модель распределения прибылей и убытков (см. рисунок), где

“1) квадрат  $OC_1C_2N$  обозначает совокупную выручку отрасли в едином рублевом выражении. Сама валовая выручка каждого товаропроизводителя откладывается вглубь рисунка по оси аппликат...;

2) трапеция  $OA_1A_2N$  изображает совокупную отраслевую цену производства (совокупные экономические издержки). Она также в валовом

измерении уходит в глубь рисунка, как и другие далее рассматриваемые показатели;

3) трапеция  $OB_1B_2N$  - совокупные бухгалтерские издержки;

4) четырехугольник  $A_1A_2B_1B_2$  обозначает совокупную нормальную предпринимательскую прибыль;

5) треугольник  $A_2EC_2$  - совокупная экономическая предпринимательская прибыль;

6) треугольник  $A_1EC_1$  - совокупный предпринимательский убыток”<sup>6</sup>.

Итак, в представленной графической модели у разных экономических субъектов образуется разная не только по массе, но и по норме прибыль - нет единой для всех нормы себестоимости, так же как и единой нормы прибыли, что, на наш взгляд, адекватно отражает существующую картину распределения прибылей.

Попробуем теперь разобраться, что является источником прибыли и лежит в основе различий норм прибылей у разных экономических субъектов. Все существующие ныне теории прибыли можно подразделить на четыре основных направления. Первое - рассматривает прибыль как вычит из продукта труда рабочего в пользу капиталиста; второе - трактует прибыль как результат существования монополий; третье - представляет собой теорию производительного капитала; сторонники четвертого направления рассматривают прибыль в качестве трудового дохода предпринимателя, т.е. прибыль здесь - результат функционирования предпринимательского ресурса. На наш взгляд, каждая из этих теорий обоснованна, поэтому продуктивен будет подход, объединяющий перечисленные выше теории в единую, целостную картину, что мы и попытаемся сделать.

Современная экономическая теория, как известно, делит прибыль на “нормальную” и “экономическую”. Нормальная прибыль представляет собой доход от использования фирмой собственных (не покупных) ресурсов и относится к вмененным издержкам. Иными словами, это доход от использования предприятием собственного капитала. Действительно, если капитал производителен, то эта производительность должна проявляться в некоем его приросте. Проявлением нормальной производительности капитала и служит образование нормальной прибыли. Чем определяется величина нормальной прибыли? По всей видимости, общим состоянием экономической конъюнктуры. Отражением же величины нормальной прибыли служит ставка процента. Еще Кейнс указывал на то,

<sup>4</sup> См.: Нусратуллин В.К. Рента и регулирование экономических отношений (в новейшей модели экономики) / ИЭС УНЦ РАН. Уфа, 1996. С. 84-89.

<sup>5</sup> Там же. С. 85-86.

<sup>6</sup> Нусратуллин В.К. Указ. соч. С. 86-87.

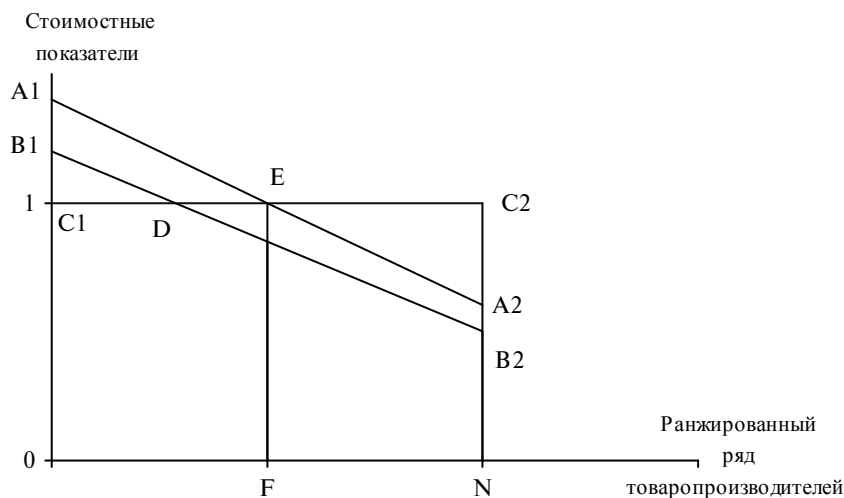


Рис. Структура стоимости совокупного товара

что ожидаемая норма прибыли формирует спрос на инвестиции, от которого, в свою очередь, зависит величина процентной ставки<sup>7</sup>.

Однако у многих предприятий, как известно, образуется прибыль сверх нормальной - так называемая экономическая прибыль. Так что же является источником “чистой” (или экономической) прибыли, как она возникает? И почему у одних предприятий она больше, у других - меньше либо вообще отсутствует?

Полагаем, что в современных экономических системах можно обнаружить несколько источников экономической прибыли.

Во-первых, это монопольное положение фирмы. Действительно, именно монополии имеют возможность завышать цену на свою продукцию относительно понесенных издержек (явных и неявных), зарабатывая таким образом сверхприбыль. Ограничителем в этом случае является лишь эластичность спроса:

$$\frac{P_m - MC}{P_m} = \frac{1}{E_d},$$

где  $P_m$  - монопольная цена;

$MC$  - предельные издержки;

$E_d$  - эластичность спроса по цене (по абсолютной величине  $|E_d|$ ).

Эластичность спроса, как известно, зависит от многих факторов, но очевидно, что чем больше доля фирмы на рынке, тем ниже эластичность спроса на ее продукцию и, соответственно, выше норма прибыли (см. таблицу).

То же замечают В. Волконский и Т. Корягина: “Крупнейшие компании далеко превосходят средний уровень по норме прибыли. Так, например, три крупнейшие компании США -

<sup>7</sup> См.: Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 2002. С. 174.

#### Зависимость нормы прибыли от доли фирмы на рынке\*

Доля на рынке, %	Норма прибыли, %
7	9,6
7-14	12,0
14-22	13,8
22-36	17,9
36	30,2

\* Юданов А.Ю. Фирма и рынок. М., 1990. С. 24.

“Дюпон де Немур”, “Истмен Кодак” и “Дженерал Электрик” - в период с 1947 по 1995 гг. по среднегодовой норме прибыли (34 % до вычета налогов) вдвое превосходили средний уровень по всей обрабатывающей промышленности США (14,8 %). Среднегодовая норма прибыли 22 крупнейших компаний составила в среднем 22,1 %, т.е. в полтора раза выше среднепромышленного уровня”<sup>8</sup>. При этом надо заметить, что эластичность спроса на всю группу отраслевой продукции гораздо ниже, чем на ее отдельные виды, что открывает еще большие возможности для получения сверхприбылей. Осознавая выгоду установления контроля над всем отраслевым производством, крупные фирмы, как правило, вступают в гласный или негласный створ по поводу уровня цен и объемов производства, что способствует закреплению монопольной сверхприбыли.

Итак, монопольное положение позволяет фирмам закрепиться в высокорентабельной части неравновесной экономики, при этом само по себе установление монопольных цен не приносит истинной стоимостной прибавки (или,

<sup>8</sup> Волконский В.А., Корягина Т.И. О роли монополизма в современной экономике // Банковское дело. 2005. № 2. С. 7.



как сказали бы неоклассики, не добавляет полезности) к производимому общественному продукту, а представляет собой перераспределение дохода в пользу монополий.

Однако не только рыночная власть и, соответственно, контроль над ценами позволяют получать монополиям дополнительную прибыль, важно заметить, что высокомонополизированные структуры, как правило, демонстрируют большую эффективность, чем близкие к совершенной конкуренции, и, что особенно ценно, обладают большими возможностями в плане проведения дорогостоящих научных исследований, внедрения в производство новейших разработок, совершенствования технологии и менеджмента.

И здесь мы вплотную подходим к раскрытию второго источника экономической прибыли, который можно обозначить как инновационную (интеллектуальную) ренту. В современной экономической теории постепенно утверждается идея, что подлинным источником прибыли, ее создателем является интеллектуальный труд. Так, отечественный экономист Р. Цвылев отмечает: “Творческий труд в самых различных его формах и проявлениях (интеллектуальная деятельность) есть главный и, может быть, единственный источник прибавочного продукта, прибавочной стоимости”<sup>9</sup>, а М. Критский резюмирует: “Можно утверждать, что в экономической теории современного общества категория “интеллектуальная деятельность” призвана играть ключевую роль, подобно той, которую сыграла категория “товар – рабочая сила” для создания экономического учения К. Маркса”<sup>10</sup>. Чисто теоретически, но тем не менее убедительно обосновывает эту идею В. Нусратуллин, замечая следующее: “На каждом последующем этапе расширенного воспроизводства на единицу произведенного товара (при постоянно улучшающемся его качестве и усилении энергетических возможностей) исходных ресурсов тратится, как правило, меньше, чем на предыдущем этапе воспроизводства по причине непрерывного совершенствования техники и технологии.... То есть ...благодаря интеллекту человека, организованному в рамках экономической системы, на каждом витке воспроизводства ...возникает как материально-вещественная прибавка в товарной оболочке, так и энергетическая в форме механической энергии, которые затем на основе общественного рыночного механизма реали-

зуются в стоимостной форме в виде прибыли (прибавочной стоимости)”<sup>11</sup>.

Из вышесказанного следует: тот, кто сумеет привлечь к производству наиболее качественные ресурсы, использовать их наилучшим, наиболее рациональным образом и при этом произвести более качественный товар или услугу, тот и получит при прочих равных условиях наибольшую прибыль. И решение этой комплексной задачи возможно только через интеллектуализацию труда и производства, иными словами, на основе активного и непрерывного внедрения достижений НТП. Рыночная конкуренция подчеркивает, усиливает роль новых идей, решений, поощряя экономической прибылью тех предпринимателей, которые берут на вооружение новые идеи и воплощают их на практике, оставляя с меньшей прибылью или вообще без нее предпринимателей, пассивных в плане восприятия и внедрения новшеств.

И в качестве третьего генератора экономической прибыли следует назвать дифференциальную природную ренту. Действительно, производство продукта с использованием рентабельных ресурсов лучшего качества приносит производителю дополнительный доход (дифференциальную ренту) по сравнению с доходом, полученным в результате эксплуатации менее качественных природных ресурсов. Дифференциальная рента применительно к нашей модели будет также концентрироваться в треугольнике  $A_2EC_2$ . Однако надо заметить, что значение указанного фактора образования экономической прибыли с течением времени все более снижается. Во-первых, снижается роль в образовании прибавочной стоимости природных ресурсов как таковых. Так, по расчетам Э. Карневейла, “если в 1890 г. на долю ресурсов, получаемых от матери-земли, включая минеральные, энергетические и пищевые, приходилось 50 % ВВП, то в 1957 г. – только 13%, к началу 80-х – уже менее 10 %. К этому времени отдача от человеческих ресурсов достигла 4/5 всего ВВП... Человеческие ресурсы не только становятся все более ценными, они все более снижают относительное значение природных ресурсов и машин”<sup>12</sup>. Во-вторых, по мере истощения природных ресурсов в результате их хозяйственной эксплуатации, с одной стороны, и их искусственного улучшения, совершенствования технологии произ-

<sup>9</sup> Цвылев Р. Труд и его оплата в высокотехнологичном производстве // Мировая экономика и международные отношения. 2002. № 12. С. 14.

<sup>10</sup> Цит. по: Там же. С. 14.

<sup>11</sup> Нусратуллин В.К. О преодолении некоторых ложных постулатов экономической теории // Общество и экономика. 2004. № 5-6. С. 98.

<sup>12</sup> Цит. по: Исаенко А.Н. Человеческий капитал в современной экономике // США - Канада: экономика, политика, культура. 2002. №2. С. 114-116.

водства - с другой, происходит как бы “сглаживание” качества рентоносных ресурсов и, соответственно, постепенное сокращение совокупного объема дифференциальной природной ренты.

Итак, в основе образования экономической прибыли лежит тот или иной вид ренты (квази-ренты), определяемой как сверхдоход, возникающий в результате монопольного владения редким ресурсом. Что дает нам такое толкование экономической прибыли?

Во-первых, такой подход служит объяснением устойчивой дифференциации нормирования прибыли в разных отраслях, у разных экономических субъектов.

Во-вторых, рентное происхождение экономической прибыли (как результата образования монопольной и природной рент) может служить основанием для ее прогрессирующего налогообложения. Изъятие значительной части прибыли у предприятий-монополистов и недропользователей и перераспределение ее через го-

сударственный бюджет в интересах всего общества получает теоретическое обоснование.

В-третьих, признание в качестве основного, единственно прогрессивного и продуктивного источника экономической прибыли интеллектуальной деятельности человека ставит владельцев капитала перед необходимостью признать за трудящимися право на часть прибыли. Тогда при распределении дохода владелец вещественного капитала должен получить прибыль в рамках нормальной, т.е. соответствующую среднему уровню процентной ставки. Вся же остальная прибыль должна быть отнесена на долю труда, вменена ему, будь то труд предпринимателя, высококвалифицированного специалиста или рядового работника, работающего по найму - ведь все они “ответственны” за интеллектуализацию производства, и прибыль своим существованием обязана именно их творческому труду. И тогда идея социального партнерства получит реальное воплощение, а производственные отношения перейдут на качественно иной, более прогрессивный уровень.

*Поступила в редакцию 09.03.2007 г.*