

## Рентабельность и факторы, на нее влияющие

© 2010 Г.Я. Фаттахова

Самарский государственный технический университет

E-mail: fattahova.g.ja@mail.ru

Рассматривается категория рентабельности на основе прибавочного продукта и прибавочной стоимости, анализируется роль предпринимателя и наемного работника в создании прибавочного продукта общества.

*Ключевые слова:* рентабельность, прибавочный продукт, прибавочная стоимость, прибыль, предпринимательская функция.

Рентабельность относится к числу таких категорий, которые всегда находятся в поле зрения экономистов. Об этом говорит тот факт, что ей уделено большое внимание в работе А. Смита “Исследование о природе и причинах богатства народов”, опубликованной в 1776 г., где поставлен вопрос о том, какие задачи призвана решать экономика и экономическая наука, ее изучающая.

По мнению Смита, данные задачи связаны с необходимостью обеспечивать получение и рост богатства как совокупности ежегодно создаваемых в стране вещественных и материальных благ, стоимость которых в денежной форме характеризует общий доход. Отсюда и основные проблемы, рассматриваемые автором, касаются богатства страны: что оно такое, как создается, распределяется, присваивается и т.д.

При решении указанных вопросов А. Смит пришел к выводу, что получение всякого богатства неизбежно связано с определенными издержками, под которыми следует понимать использование и потребление произведенного в прошлые годы предшествующего богатства. На этом основании выявляется понятие “чистый доход”, отражающее разницу между богатством и издержками. Чистый доход можно определять в вещественной и денежной формах, тогда он характеризует рентабельность. Отсюда рентабельность - это доходность, ее в денежной форме отражает прибыль.

Так как во времена Смита чистый доход, указывающий на наличие рентабельности, в основном получался в сельском хозяйстве, то ее содержание сопоставлялось и даже отождествлялось с рентой как формой чистого дохода, который здесь получился. Отсюда и возникло понятие рентабельности. Рентабельность, в широком смысле, - это наличие чистого дохода. Он характеризует ее абсолютную величину. Когда же берется его отношение к тому, что использовано для его получения, тогда имеются в виду относительные размеры рентабельности (норма рентабельности).

В узком смысле, рентабельность увязывается с прибылью как составной частью дохода, который может быть представлен еще и в виде ренты, процента и т.д. Отсюда представляется, что рентабельность, в узком понимании ее содержания, тождественна прибыли и выступает как прибыльность, а в широком смысле данного понятия, характеризуется всем чистым доходом - суммой прибыли, ренты и процента.

Мы определяем рентабельность на базе прибавочного продукта и его стоимости, создаваемых в общественном производстве за конкретный промежуток времени. В этом случае рентабельность выступает как объективная экономическая категория, присущая любой общественно-экономической формации. Денежная форма прибавочного продукта - прибыль, она выступает формой проявления стоимости прибавочного продукта. Отсюда все факторы, которые влияют на размеры прибавочного продукта, определяют уровень рентабельности. Исходя из того, что прибавочный продукт и соответствующая ему стоимость создаются трудом наемного работника, одним из основных факторов, влияющих на показатели рентабельности, является трудовая деятельность работника. Рассмотрим, каким образом он может повлиять на повышение уровня рентабельности.

1. Увеличение абсолютной прибавочной стоимости, сопровождаемое экстенсивной величиной труда. Например, может увеличиваться продолжительность рабочего дня, за счет чего происходит рост прибавочного труда. В современной экономической системе получение подобного рода прибавочной стоимости ограничено восьмичасовым рабочим днем, поэтому извлечение дополнительной прибавочной стоимости за счет увеличения продолжительности рабочего дня затруднено. В этом случае увеличить продолжительность рабочего дня можно за счет внедрения посменной работы, тогда рабочий день может быть продлен на двадцать четыре часа в сутки.

Абсолютную прибавочную стоимость можно получить за счет привлечения дополнитель-

ного количества наемных работников. Влияние этого фактора в современности ослабевает. Например, за 10 лет - с 1995 по 2005 г. - численность занятых в экономике возросла на 500 тыс. чел., при этом чистая прибыль экономики увеличилась на 75%; с 2005 по 2008 г. число занятых в экономике увеличилось на 1,7 млн. чел., при этом чистая прибыль увеличилась на 58%<sup>1</sup>. Это говорит о том, что отдача от каждого вновь нанятого работника в современных условиях уменьшается, поэтому и наблюдается снижение степени влияния данного фактора на уровень рентабельности.

Получение абсолютной прибавочной стоимости - основной метод увеличения уровня рентабельности во времена К. Маркса. В современном обществе данный метод используется намного реже, но все же продолжает иметь место.

2. Увеличение относительной прибавочной стоимости. Так как продолжительность рабочего дня является ограниченной величиной, то повышения прибавочной стоимости можно добиться за счет снижения необходимого труда и увеличения прибавочного: "Изменению подвергается при этом не длина рабочего дня, а та пропорция, в которой рабочий день распадается на необходимый и прибавочный труд"<sup>2</sup>. Но при этом, чтобы понизить необходимый труд, требуется снижение стоимости рабочей силы, которое может произойти в том случае, если понизится стоимость товаров и услуг, потребляемых работником.

К сожалению, в России не всегда получение подобного рода прибавочной стоимости сопровождается снижением именно стоимости рабочей силы, зачастую это связано с ухудшением положения определенных слоев населения. Подтверждением сказанному является тот факт, что в 2008 г. более 10% экономически активного населения получало доход ниже прожиточного минимума<sup>3</sup>, т.е. необходимый труд снижен до такого уровня, при котором возникают сложности для воспроизводства рабочей силы.

Границей, за пределы которой невозможно увеличение прибавочного труда за счет необходимого, является стоимость минимального набора товаров и услуг, требуемых работнику для воспроизводства его рабочей силы. У нас же в России наблюдается несколько иная ситуация.

Для того чтобы обеспечить получение относительной прибавочной стоимости, необходимо повысить производительность труда: "Относительная прибавочная стоимость растет прямо пропорционально развитию производительной силы труда, в то время как стоимость товаров падает в обратном отношении к этому развитию"<sup>4</sup>. В этом случае получается, что рост про-

изводительности труда увеличивает массу создаваемой стоимости, в то же время необходимый труд снижается вследствие удешевления товаров, поэтому происходит существенное увеличение прибавочного продукта.

3. В современных условиях все большее значение приобретает получение добавочной (излишней) прибавочной стоимости. Она выражается в том, что предприниматель, применяющий более передовую технологию, в результате присваивает большую часть рабочего дня, чем остальные. На поверхности явлений более совершенная технология, а использование иных методов в управлении, применение новых ресурсов выступают как источник получения сверхдоходов.

Данное явление и рассматривал в своей теории Й. Шумпетер, когда говорил о том, что "производство в принципе не должно было бы давать прибыль"<sup>5</sup>. Прибыль получается только тогда, когда имеет место "последовательное введение в экономический процесс технических, коммерческих и организационных инноваций"<sup>6</sup>. Поэтому получение прибыли зависит только от предпринимателя и его способностей. Однако разработки сами по себе не могут принести доход, необходимо все эти творческие идеи воплотить в производственном процессе. На это обратил внимание Н.Е. Тейтельман в своей монографии "Прибыль как показатель эффективности хозяйствования в условиях рыночной экономики". В ней он доказывает, что "внедрение любого новшества требует от работника новых знаний, представлений, оценок, действий, навыков"<sup>7</sup>. Отсюда следует вывод, что разработка, принятие новых решений, реализация идей в производстве требуют затрат определенного вида труда, поэтому в получении такого дохода, как прибыль, участвует не только предприниматель (разрабатывает и принимает решения - затраты творческого, умственного труда), но и работник (реализация новых идей в производстве через затраты умственного и физического труда). Поэтому можно сделать вывод, что Й. Шумпетер в своем анализе рассматривал только один из элементов прибавочной стоимости - избыточную прибавочную стоимость.

Здесь также следует указать, что "передовые с точки зрения научно-технического прогресса предприятия присваивают не только ту прибавочную стоимость, которая была создана у них, но и ту, что была получена на других предприятиях, в том числе и отставших в своем развитии"<sup>8</sup>. В результате получается, что та предпринимательская прибыль, о которой говорит Й. Шумпетер, создается в результате прибавочного труда как данного предприятия, так и других,

которые оказались слабее в конкурентной борьбе в результате несвоевременного использования результатов научно-технического прогресса.

В своем исследовании Дж. Кларк выделяет четыре фактора, влияющих на показатели богатства общества: капитал как деньги, капитал как средство производства и земля, предпринимательское координирование и труд наемных рабочих. По мнению Дж.-Б. Кларка, в условиях подобной экономики возникают лишь такие доходы, как заработная плата, процент и рента; предпринимательский же доход сводится лишь к оплате за труд управления и соответственно выступает как определенная разновидность заработной платы, которую он называет нормальной прибылью. На самом деле, нормальная прибыль, о которой говорил Дж. Кларк, есть превращенная форма абсолютного и относительного прибавочного продукта.

Если прибыль рассматривать как заработную плату предпринимателя, что в данном случае мы видим у Дж. Кларка, то ее включают в издержки, и она не может отразить рентабельность, так как рентабельность - это величина сверх издержек: если прибыль равна издержкам, то рентабельность равна нулю. Предприниматель в этом случае "будет продавать свой продукт за столько, сколько ему фактически стоили составляющие его элементы, если он учтет в издержках свой собственный труд и использование своего капитала"<sup>9</sup>. И только в условиях динамичной экономики, в которой действуют отсутствующие при статике факторы, по мнению Дж. Кларка, возникает база для формирования такой прибыли, которая является не платой за труд управления, а включает в себя элементы, связанные с динамизмом. Следовательно, в соответствии с теорией Дж.-Б. Кларка решение вопроса о происхождении собственно прибыли возможно лишь путем выявления подобных элементов и их источников в условиях динамики. Получается, что на размеры прибыли в основном оказывают влияние внешние факторы, а не сам предприниматель. Он лишь координирует сложившуюся ситуацию, в результате чего получает прибыль. Мы считаем, что здесь Дж. Кларк говорит о прибыли, которая является превращенной формой избыточной прибавочной стоимости.

Но в данной связи возникает вопрос, почему факторы динамического развития обеспечивают получение прибыли только предпринимателям. На поставленный вопрос Дж. Кларк отвечает не совсем убедительно: "...потому что на него не претендует труд"<sup>10</sup>. Предпринимательская прибыль в своей первоначальной форме - "барыш предпринимателя", может существовать

сравнительно небольшой промежуток времени: пока происходит трение в экономической системе. А затем всю прибыль поглотят заработная плата и процент. Следовательно, получаем, что в теории Дж. Кларка рентабельность может существовать только в короткий промежуток времени и при этом является свидетельством неустановившихся пропорций в экономической системе. Таким образом, только предприниматель, согласно теории Дж. Кларка, может влиять на размеры получаемой прибыли, тем самым уравновешивая экономическую систему.

Но в глубинной своей основе избыточная прибавочная стоимость также обязана своим существованием производительной силе труда. Данный фактор в современной экономике играет все большую роль, ее значение возрастает. Это связано с ускорением научно-технического прогресса, которое в последнее время принимает форму научно-технической революции.

Предприниматель, который организует производственный процесс, также может значительно влиять на уровень получаемого прибавочного продукта. Предпринимателем является прежде всего творческий человек, который всегда находит возможности для извлечения прибыли. Прибыль служит стимулом для развития предпринимательства, и в то же время предпринимательство выступает как один из основных субъектов, который направляет производственный процесс к увеличению размера прибылей.

Австрийская школа рассматривает предпринимательство в широком смысле, определяя его как человеческую деятельность, направленную на то, чтобы "изменить свое настоящее и достичь своих целей в будущем"<sup>11</sup>. Например, Х.У. Сото подчеркивает, что чистая предпринимательская прибыль возникает из ничего, для ее получения человеку нужно "только правильно распорядиться своей предпринимательской способностью"<sup>12</sup>. Другой представитель австрийской школы - Джин Кэллахан - указывает, что "верное понимание возможности к улучшению, к преобразованию того, что есть, в то, как должно быть, создает прибыли в экономике"<sup>13</sup>. В то же время Х.У. Сото, продолжая свои рассуждения относительно природы прибыли, говорит о том, что прибыль появляется в экономике в тот момент, когда имеется некая рассогласованность или отсутствие координации между субъектами экономики. Этим самым автор повторяет идею Дж.-Б. Кларка, Л. Мизеса о существовании прибыли только в экономике, склонной к диспропорциям: "Прибыль, - по мнению Х. Сото, - это выигрыш, приобретаемый с помощью человеческой деятельности"<sup>14</sup>. Причем данный выиг-

рыш рассчитывается человеком на основе субъективных оценок, из чего можно сделать вывод, что ни о каком сопоставлении прибылей отдельных субъектов экономики, согласно Х. Сото, речи быть не может.

Все в экономике субъективно, поэтому при ее рассмотрении нет единой, точной информации, она рассеяна в умах всех членов общества, и оценка прибыли, рентабельности в количественном выражении не имеет смысла. Только скоординированные действия всех членов общества, направленные на устранение диспропорций, могут положительно сказаться на повышении уровня прибыли.

Рассмотренные идеи представителей австрийской школы говорят о том, что здесь мы видим изучение явлений, и в этом смысле предприниматель действительно выступает координирующим центром, который в итоге получает прибыль. Если же рассмотреть сущность этого явления, то следует вывод, что предприниматель участвует в получении прибавочной стоимости в той мере, в которой он затрачивает творческий труд, выступая в данном случае в роли работника.

Возникает вопрос, откуда берется подобная прибыль? Здесь имеется две возможности.

С одной стороны, прибыль может возникнуть в результате перераспределения прибавочной стоимости между различными предприятиями. В этом случае предприятие, которое широко использует в своей хозяйственной практике достижения научно-технического прогресса, получает прибавочную стоимость, созданную работниками данного предприятия, а также часть прибавочной стоимости, которая была создана на других предприятиях, недостаточно использующих передовую технологию. Поэтому на поверхности явлений мы видим, что прибыль данного предпринимателя оказалась выше прибылей других.

С другой стороны, большой размер прибыли может возникнуть в результате производства данным предприятием действительно большей величины стоимости прибавочного продукта, нежели создают другие предприятия. Рассмотрим указанный процесс подробнее. В экономической системе создается некая диспропорция. Она дает возможность отдельным индивидам извлечь чистую предпринимательскую прибыль, "подстраивая свое поведение под поведение дру-

гих"<sup>15</sup>. Получаем, что предприниматель, точно подметивший эту возможность, а также принявший определенные меры для согласования экономической системы, в результате получает прибавочную стоимость, которая проявляется в форме чистой предпринимательской прибыли.

По нашему мнению, в современной экономике преобладает второй способ, когда предприниматели, которые первыми заметили возникшую потребность в каком-либо новом товаре и ее удовлетворили, первыми нашли новый вид сырья, значительно понижающий издержки производства и смогли его внедрить, на самом деле производят большой объем прибавочного продукта, получая при этом большие размеры прибыли по сравнению с другими предпринимателями, вовремя не среагировавшими на открывающиеся возможности извлечения добавочной прибавочной стоимости. Из этого следует, что на размеры получаемой рентабельности влияет и предприниматель, принимающий творческие решения, и работник, внедряющий эти решения в производственный процесс.

<sup>1</sup> [http://www.gks.ru/wps/PA\\_1\\_0\\_S5/Documents/jsp/Detail\\_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1135087050375](http://www.gks.ru/wps/PA_1_0_S5/Documents/jsp/Detail_default.jsp?category=1112178611292&elementId=1135087050375).

<sup>2</sup> Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1. М., 1988. С. 323.

<sup>3</sup> [http://www.gks.ru/bgd/regl/b09\\_44/IssWWW.exe/Stg/d1/05-04.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_44/IssWWW.exe/Stg/d1/05-04.htm).

<sup>4</sup> Маркс К. Указ. соч. С. 331.

<sup>5</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 97.

<sup>6</sup> Там же. С. 210.

<sup>7</sup> Тейтельман Н.Е. Прибыль как показатель эффективности хозяйствования в условиях рыночной экономики. М., 2007. С. 23.

<sup>8</sup> Там же. С. 71.

<sup>9</sup> Дж. Б. Кларк. Распределение богатства. М., 2000. С. 176.

<sup>10</sup> Там же. С. 91.

<sup>11</sup> Сото Х.У. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция. М.; Челябинск, 2008. С. 47.

<sup>12</sup> Там же. С. 71.

<sup>13</sup> Кэллахан Дж. Экономика для обычных людей: основы австрийской экономической школы. Челябинск, 2006. с.130.

<sup>14</sup> Там же. С. 56.

<sup>15</sup> Сото Х.У. Указ. соч. С. 74.

Поступила в редакцию 01.04.2010 г.