



# **Рынок факторов производства и распределение доходов**

Муллина И.В.

---

# Прибыль как доход предпринимателя и главный результат функционирования фирмы

Прибыль - это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства. На сегодняшний день прибыль рассматривается как доход от использования факторов производства, т.е. труда, земли, капитала, информации и предпринимательства.





Главными формами прибыли являются **бухгалтерская** и **экономическая** прибыль. С точки зрения бухгалтера, в издержки должны включаться денежные расходы, которые фирма несет на приобретение машин, оборудования, сырья, материалов, на выплату заработной платы работникам и т.д. Фирма в этом случае несет явные издержки, поскольку выплачивает эти деньги внешним по отношению к ней хозяйствующим субъектам, покупает необходимые ресурсы на рынке. Другими словами, явные, или бухгалтерские, издержки, включают в себя только денежные затраты. В связи с этим, бухгалтерская прибыль представляет собой разность между полной выручкой и явными (бухгалтерскими) издержками.  $\Pi(б) = TR - TC(я)$ ; где  $TC(я)$  - явные издержки фирмы

Согласно экономической теории, в экономические издержки должна входить стоимость услуг всех факторов производства, независимо от того, покупаются они на рынке или являются собственностью фирмы. Любые затраты, а значит, и издержки производства, должны рассматриваться с точки зрения ценности альтернативных возможностей, которыми приходится жертвовать. Так, любой предприниматель, выбирая сферу приложения своих предпринимательских способностей, сравнивает альтернативные варианты с точки зрения ожидаемых выгод и выбирает наиболее эффективный для себя вариант. Используя собственные ресурсы (собственный капитал, собственную землю, собственные предпринимательские способности), владелец этих факторов не несет явных денежных затрат, это неоплачиваемые, или неявные, издержки. Но это именно издержки, поскольку они могут быть представлены в денежной форме в виде платежей, которые могли бы быть получены фирмой при альтернативном использовании данных внутренних ресурсов. Потеря этих платежей означает, что фирма несет издержки. Экономическая прибыль возникает в том случае, если общая выручка превышает все издержки - явные, и неявные, включая в последние и нормальную прибыль.  $\Pi(\varepsilon) = TR - TC(\text{я}) - TC(\text{н})$ , где  $TC(\text{н})$  – неявные издержки фирмы.



# ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ВЕЛИЧИНУ ПРИБЫЛИ

Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли, факторы, влияющие на её получение (увеличение), делят на две основные группы:

**Внутренние факторы** — факторы, которые осуществляют воздействие на размер прибыли предприятия через увеличение объема выпуска и реализации продукции, улучшения качества продукции, повышения отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции.

**Внешние факторы** — эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но могут оказывать значительное влияние на величину прибыли.





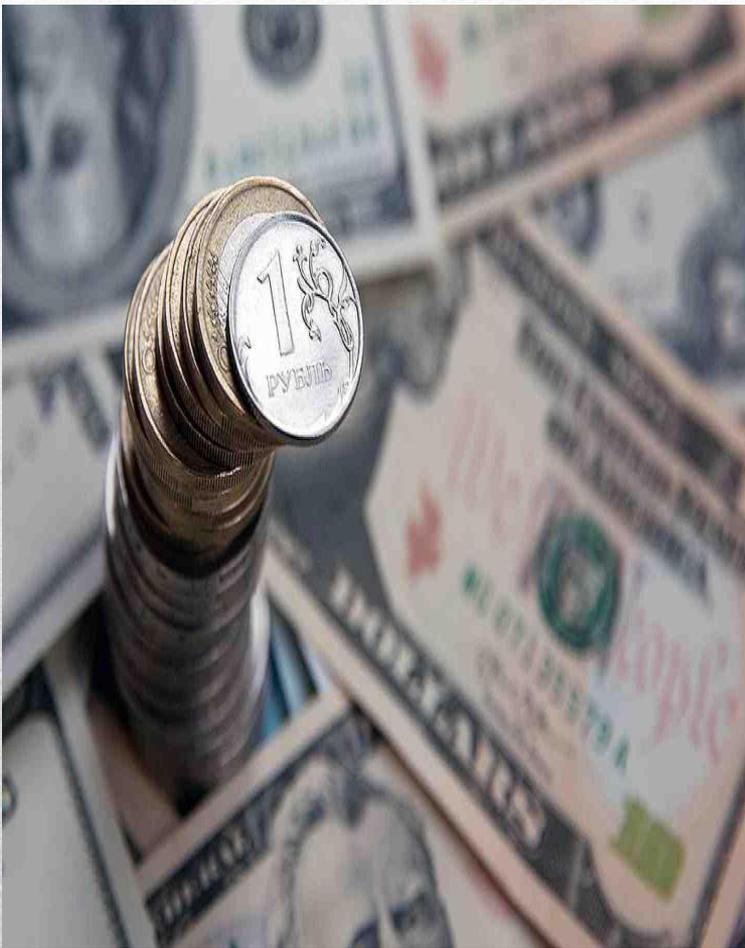
**Внутренние факторы увеличения прибыли предприятия:**  
уровень хозяйствования;  
компетентность руководства и менеджеров;  
конкурентоспособность продукции;  
уровень организации производства и труда и др.;  
производительность труда;  
состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

---

**Внутренние факторы** делятся на:  
**производственные** — характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов;  
**внепроизводственные** — связаны со снабженческо-сбытовой и природоохранительной деятельностью, социальными условиями труда и быта.

**Производственные факторы** подразделяются на: экстенсивные  
интенсивные





**Экстенсивные факторы** воздействуют на процесс получения прибыли через количественные изменения: объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов, времени работы оборудования, численности персонала, фонда рабочего времени и др.

**Интенсивные факторы** воздействуют на процесс получения прибыли через «качественные» изменения: повышение производительности оборудования и его качества; использование прогрессивных видов материалов и совершенствование технологии их обработки; ускорение оборачиваемости оборотных средств; повышение квалификации и производительности труда персонала; снижение трудоемкости и материалоемкости продукции; совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов и др.

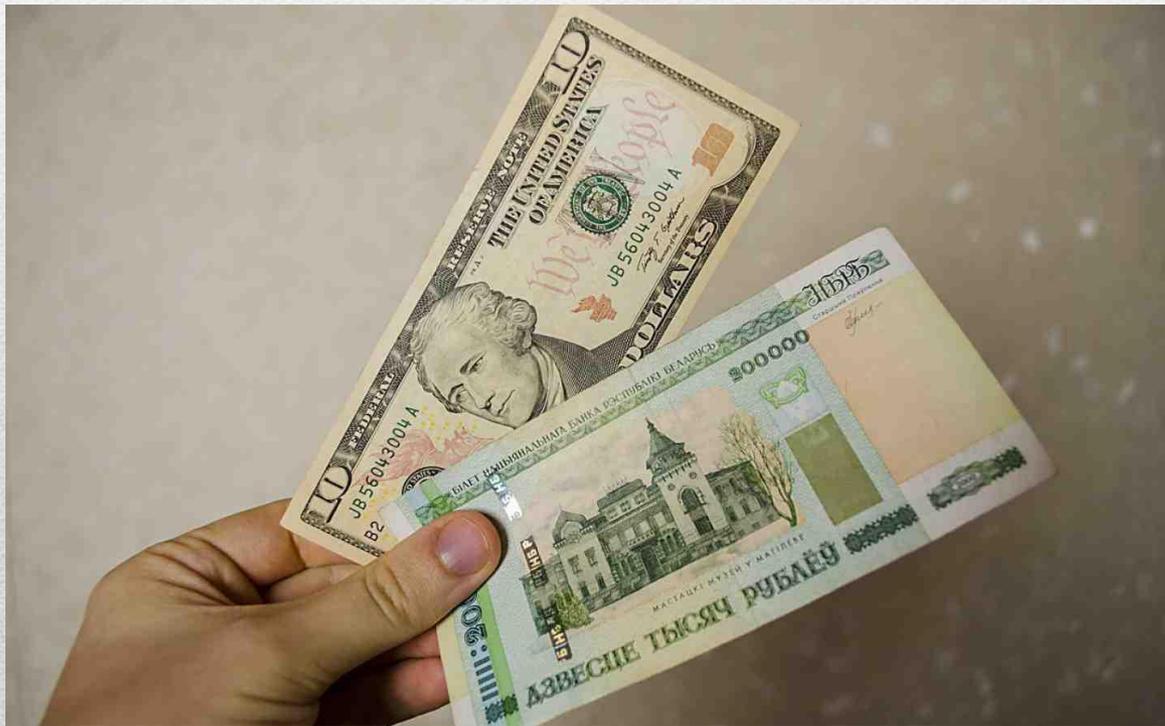
## **Внешние факторы увеличения прибыли предприятия**

конъюнктура рынка;  
уровень цен на потребляемые  
материально- сырьевые и топливно-  
энергетические ресурсы;  
нормы амортизационных отчислений;  
природные условия;  
государственное регулирование цен,  
тарифов, процентных ставок,  
налоговых ставок и льгот, штрафных  
санкций и др.

Перечисленные факторы **вливают на  
прибыль не прямо**, а через объем  
реализуемой продукции и  
себестоимость.



При осуществлении производственно — хозяйственной деятельности предприятия все эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции, а значит, и прибыли, связано с тем, насколько рационально и экономно расходуются материальные ресурсы — ведь **доля материальных затрат** в составе себестоимости обычно колеблется от **60 до 90%**.



# ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

Во-первых, **прибыль характеризует экономический эффект**, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно.

Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно- хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется **система показателей**.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.



Во-вторых, **прибыль обладает стимулирующей функцией.** Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.





# Сущность и структура предпринимательского дохода

Положение устанавливает правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

Применительно к настоящему Положению некоммерческие организации (кроме бюджетных учреждений) признают доходы от предпринимательской и иной деятельности. (в ред. Приказа Минфина РФ от 30.12.1999 N 107н)  
Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).





**Не признаются доходами организации поступления от других юридических и физических лиц:**

- сумм налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
  - по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала и т.п.;
  - в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
  - авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
  - задатка;
  - в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю;
  - в погашение кредита, займа, предоставленного заемщику.
-

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

1. Доходы от обычных видов деятельности;
2. Операционные доходы;
3. Внереализационные доходы.

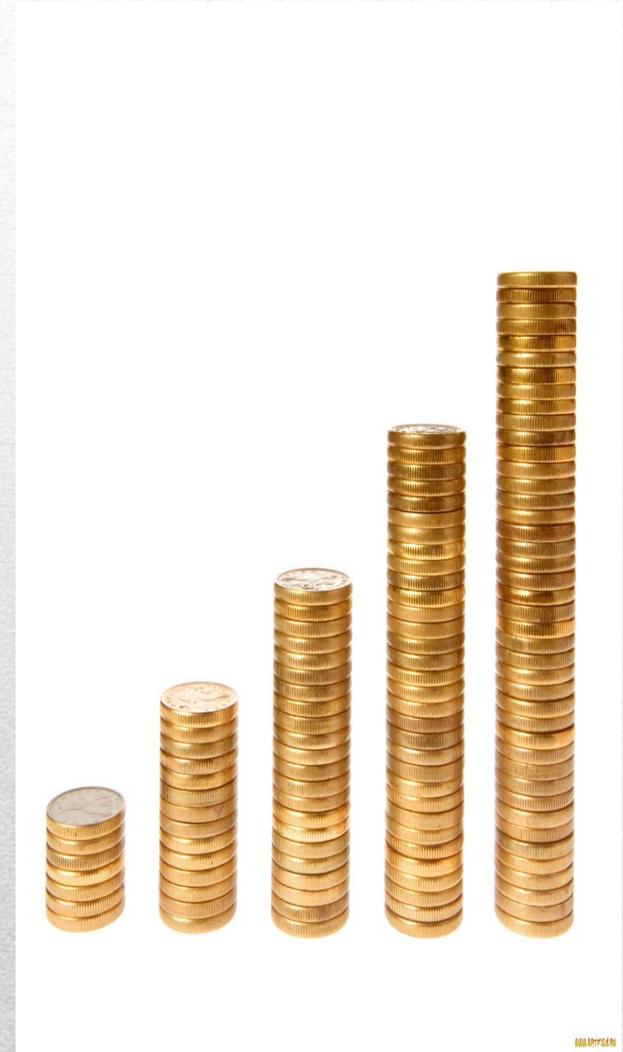
Доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями. К прочим поступлениям относятся также чрезвычайные доходы.

Для целей бухгалтерского учета организация самостоятельно признает поступления доходами от обычных видов деятельности или прочими поступлениями исходя из требований настоящего Положения, характера своей деятельности, вида доходов и условий их получения.



Четкая классификация доходов и расходов является базой обоснованного определения чистого результата деятельности за определенный период. Помимо этого, классификация необходима для:

- определения, из какого источника получена основная часть доходов и прибыли отчетного периода;
- разделения производственной себестоимости продукции и непроизводственных расходов, в том числе расходов по управлению и реализации, а также расходов по финансовой деятельности;
- разделения постоянных и переменных расходов в целях управленческого и финансового анализа.





Для определения источников получения доходов вся деятельность предприятия разделяется на: основную или операционную деятельность (производство и реализация продукции, работ и услуг предприятия); финансовую деятельность (получение кредитов и выдача их другим предприятиям; участие предприятия в деятельности других компаний; операции предприятия на финансовых рынках, курсовые разницы и др.); чрезвычайные статьи (операции, не являющиеся характерными для деятельности предприятия).

Такое деление весьма важно, поскольку оно позволяет определить, каков удельный вес доходов, полученных как от основной деятельности предприятия, так и из других источников, в особенности из таких, которые вообще не являются характерными для деятельности данного предприятия и не могут рассматриваться как постоянный источник получения его доходов.

# Заработная плата

Для эффективной деятельности руководство фирмы должно осуществлять соответствующие действия, побуждающие работников к заинтересованности в своем труде. Мотивация труда — одна из важнейших функций управления кадрами. **Мотивация труда** — совокупность побудительных сил роста производительной силы труда.

К этим побудительным силам относятся не только материальные выгоды, но и моральные, выражающиеся в удовлетворенности трудом, в престижности труда, в выполнении внутренних человеческих установок, моральных потребностей.

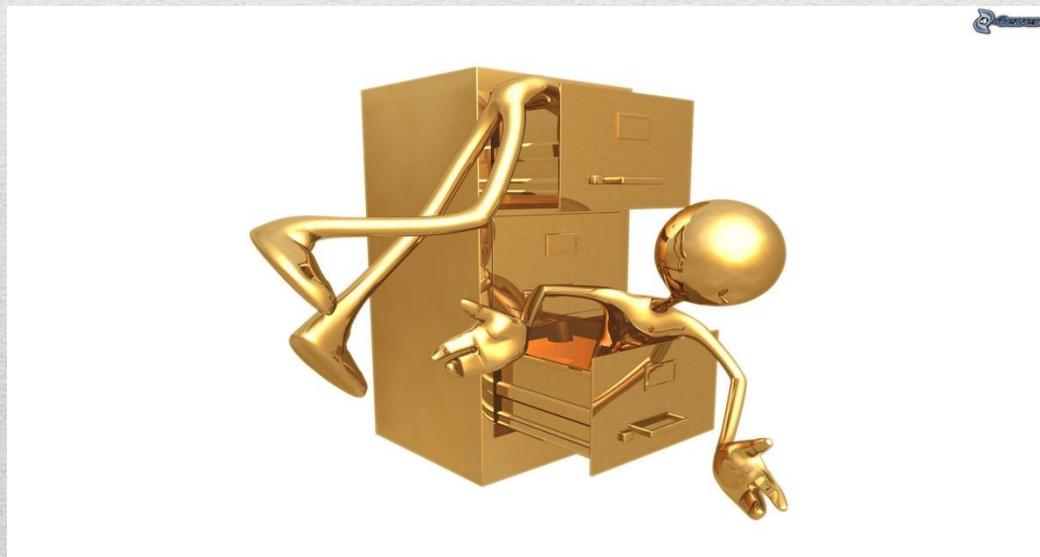


**Основными формами стимулирования труда работников на предприятии являются: материальные поощрения**, в числе которых заработная плата, премии, дополнительная заработная плата, надбавки, доплаты, скидки за услуги, предоставление дополнительных прав, льготы и т. п.; **материальное наказание** снижением, лишением премий, понижением размера заработной платы, штрафами, частичным, полным или повышенным размером возмещения ущерба, нанесенного предприятию, и т. д.; **моральное поощрение** работников путем выражения благодарности, награждения знаками отличия, выдвижения на новые, престижные должности на работе, в том числе в неформальных группах вне работы (кружках, творческих, общественных объединениях), предоставление дополнительных прав (свободный режим работы), привлечение к управлению предприятием и т. п.; **моральное наказание** за упущения и недостатки в работе путем вынесения замечания, выговора, лишения льгот и преимуществ, снятие с престижных должностей, лишение почетных званий и крайняя мера — увольнение с работы.



Зарботная плата является основным источником стимулирования и дохода работающих на предприятии. Поэтому ее размеры регулируются государством и руководителями предприятий **Зарботная плата** — это часть общественного продукта, которая в денежной форме выдается работнику в соответствии с количеством и качеством затраченного труда **Основная зарботная плата** — вознаграждение за выполненную работу в соответствии с установленными нормами труда (тарифные ставки, оклады, сдельные расценки).

**Дополнительная зарботная плата** — вознаграждения за труд сверх установленной нормы, за трудовые успехи и за особые условия труда (доплаты, надбавки, компенсационные выплаты).



# ФОРМЫ И СИСТЕМЫ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

**Номинальная заработная плата** — сумма денег, полученная за определенный период времени. Номинальная заработная плата не отражает уровня цен, поэтому её увеличение не означает реального роста уровня жизни

**Реальная заработная плата** — кол-во товаров и услуг, которое можно приобрести на номинальную зарплату.

Реальная заработная плата = (номинальная заработная плата) /  
(индекс потребительских цен)



Индивидуальный индекс заработной платы можно определить по формуле:

$$i_f = \frac{f_1}{f_0}$$

$f_1$  — заработная плата в текущем (отчетном) периоде  
 $f_0$  — заработная плата в базовом ( предыдущем) периоде

Заработная плата может выплачиваться как за проработанное, так и неотработанное время.

Для определения размера оплаты труда с учетом его сложности и условий труда различных категорий работников большое значение имеет тарифная система.

**Тарифная система** — это совокупность норм, включающая тарифно-квалификационные справочники, тарифные ставки, должностные оклады.

Тарифно-квалификационный справочник содержит подробные характеристики основных видов работ с указанием требований, предъявляемых к квалификации исполнителя.

**Тарифная ставка** — это размер оплаты за труд определенной сложности, произведенный в единицу времени.

Различают две основные системы оплаты труда: сдельную и повременную.



# Номинальная и реальная заработная плата

В экономической теории и на практике принято разграничивать номинальную и реальную заработную плату.

Номинальная заработная плата – это плата в деньгах за единицу времени труда ( $W_n$ ).

Реальная заработная плата – это то количество товаров или услуг, которые можно реально приобрести на полученную сумму денег ( $W_r$ ).

Связь между этими величинами будет определяться уровнем цен ( $P$ ) на товары и услуги:  $W_r = W_n/P$ .

Номинальная и реальная заработная плата существенно разнятся, и их динамики могут быть диаметрально противоположными. В условиях высокого уровня инфляции, как это имело место в России в 1992–1993 гг., при росте номинальной заработной платы довольно быстрыми темпами происходит снижение жизненного уровня населения, динамика реальной заработной платы из-за инфляции существенно отстает от роста цен.



# Процент, норма процента



Процент — плата за пользование чужим капиталом, получаемая кредитором от заемщика за пользование денежной ссудой.

Специфика ссудного капитала, прежде всего, состоит в форме его отчуждения. Отчуждение обычных товаров, как правило, осуществляется в форме их купли-продажи, передачи в собственность покупателю. Отчуждение ссудного капитала происходит в форме ссуды, которая переходит другому лицу — ее получателю только во временное пользование. Возврат капитала осуществляется по истечении оговоренного в контракте срока вместе с платой за его отчуждение, выступающей в форме процента.



Процент, как и заработная плата, является разновидностью факторных доходов. Это та часть прибыли, которую функционирующие капиталисты отдают кредиторам. При этом вся прибыль, полученная от пользования заемным капиталом, распадается на две части: 1) предпринимательский доход, выступающий в форме вознаграждения промышленникам или торговцам за осуществляемую ими предпринимательскую деятельность и 2) процент за пользование ссудой.

По отношению к собственнику капитала процент выступает в виде платы за отсрочку потребления капитала.

Величина процента зависит от соотношения между предложением денег и спросом на них. Ставка (или норма) процента представляет отношение годового дохода, полученного банком, к величине банковского капитала.

Норма процента — чрезвычайно важный показатель, чутко улавливающий конъюнктуру, оказывающий влияние на поведение контрагентов рыночной экономики.

Высокая процентная ставка, как правило, не стимулирует деловой активности, низкая, наоборот, выступает фактором инвестиционной активности.

Как правило, движение денежного капитала опосредуется специализированными кредитными учреждениями — банками, осуществляющими двоякого рода операции — пассивные и активные.

---

# Роль процента в современной экономике

Экономическая роль процента необычна и многозначна. Процент появился из кредитных отношений и стал неперенным атрибутом и движущим мотивом развития этих отношений. Однако роль и участие процента обнаруживаются далеко за пределами прямых отношений кредитора и заемщика. Опосредованно процент участвует в движении не только ссуженной, но и любой другой стоимости. Это происходит каждый раз, когда направление и размеры вложения капиталов определяются путем сравнения причитающихся к получению доходов с доходностью ссужаемых средств. Причем степень этого проникновения и влияния процента на самые различные аспекты производственных отношений настолько велика, что уровень процентных ставок давно стал важнейшим макроэкономическим показателем, которым, наряду с объемом ВВП и прибыли, бюджетными и иными параметрами, оценивается текущее и прогнозируется будущее состояние экономики страны.



# Экономическая рента и её виды

Экономическая рента - это разница между платой за ресурс и минимальной платой, необходимой для того, чтобы этот ресурс был предложен. Ресурс, дающий экономическую ренту, приносит сумму, превышающую альтернативную стоимость его использования.

Экономическая рента может быть изъята посредством налогообложения, не затрагивая предложения ресурса.

Экономическая рента является одним из ключевых понятий теории общественного выбора. В обыденном понимании под рентой имеют в виду просто плату за пользование чем-либо, например жилищем, автомобилем. Теория общественного выбора использует это понятие в специфическом смысле, т. е. платежи собственнику ресурса, превосходящие его альтернативную стоимость.



## Виды ренты

Мёртвая рента — арендная плата, которая выплачивается за неиспользуемую собственность.

Земельная рента — цена, уплачиваемая за использование ограниченного количества земли и других природных ресурсов.

Финансовая рента — ряд последовательных фиксированных платежей, производимых через равные промежутки времени.

Природная рента — добавочный доход, получаемый сверх определенной прибыли на затраченные труд и капитал.

Государственная рента — вид государственного займа.

