

Методические основы планирования и формирования прибыли

Methodical bases of planning and forming profit

Тарасевич Валентин Маджидович, магистр экономических наук, аспирант Минского инновационного университета

Tarasevich Valiantsin, Master of Economic sciences, PhD student of Minsk Innovation University

e-mail: valentin_1706@yahoo.com

Аннотация

В статье обоснована актуальность исследования проблем формирования прибыли через призму места прибыли в системе экономических показателей. Сформулированы основные проблемы, присущие экономическому анализу прибыли. Упорядочена и проанализирована система факторов формирования прибыли с указанием роли и места каждого фактора. Раскрыта сущность основных затруднений, возникающих при оценке и описании влияния каждого фактора.

Ключевые слова: прибыль, доходы, расходы.

Abstract

The article grounds the urgency of the research into profit forming through the place of profit in the system of economic indicators. The basic problems inherited in the economic analysis of profit were formulated. We have streamlined and analyzed the system of profit formation factors with an indication of the role and place of each factor. The essence of the main difficulties encountered in the assessment and description of the impact of each factor was revealed.

Keywords: profit, income, costs.

Поступила в редакцию / Received: 25.11.2016

Web: <http://elibrary.miu.by/journals/item.eiup/issue.48/article.5.html>

Введение и обоснование актуальности проблемы

Для анализа и оценки работы экономики можно пользоваться внушительным арсеналом инструментов и критериев, которые имеют свой экономический смысл и позволяют производить достаточно сложные и близкие к реальности теоретические построения. Однако не все они обладают той степенью общности и универсальности, чтобы заключать в себе достаточное многообразие фактов экономической жизни общества. Наиболее универсальная экономическая категория с этой точки зрения – прибыль. Именно прибыль является отражением эффекта и, следовательно, эффективности работы экономики. Прибыль в системе экономических показателей занимает особое место, можно сказать, она является функцией от всей экономики и одновременно сама является частью экономики.

Особенно важно понимание природы и генезиса прибыли в ее теоретическом и прикладном аспектах для экономики Беларуси, которая находится на стадии стагнации, затрагивающей основы социально-экономического механизма формирования общественного продукта и добавочной стоимости. Исследованием прибыли в разное время занимались такие известные зарубежные ученые, как: А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл, А. Курно, И. Шумпетер, Ф. Найт, П. Самуэльсон, А. Бабо, Д. Робинсон. На территории СНГ заметный вклад в исследование прибыли внесли С.М. Никитина, В.Г. Базарова, А.С. Савельева, М.С. Атлас. Среди авторов из СНГ, занимающихся проблемами прибыли, отдельно следует отметить работы таких ученых, как И.А. Бланк, Ю.В. Богатин, В.А. Швандар [1, 2]. Изучению методических основ формирования и планирования прибыли, а также ее узких

и прикладных аспектов посвятили свои научные труды Н.Р. Володина, С.В. Козлов, С.В. Крылова, Е.Л. Смольянова [3, 4, 5, 6].

На наш взгляд, важным условием, способствующим негативным тенденциям в экономике, как в той части, где они носят объективный характер, так и в той, где они обусловлены скорее превратностями интерпретации и научной рефлексии, является невысокая научность формируемой экономической политики, которая, в свою очередь, вызвана недостаточной разработанностью темы прибыли отечественными учеными. Основной проблемой большей части прикладных и некоторой части фундаментальных исследований видится их относительно невысокий методологический уровень, выражающийся в узком экономическом дискурсе, неоправданном смещении акцента на прикладные вопросы и утрате связи с фундаментальными экономическими концепциями.

Данная тенденция выражена в области методических исследований прибыли, факторов ее формирования, многие из которых страдают недостатком комплексности и системности. Комплексность и системность могут быть обеспечены путем расширения экономического дискурса, в рамках которого проводится исследование, а также путем установления органической связи с фундаментальными экономическими концепциями.

Факторы формирования прибыли и проблемы ее планирования

Наиболее общее определение прибыли приводится в экономическом словаре. Прибыль (profit) – разница между доходами и расходами предприятия за опреде-

ленный период. Последние включают в себя кредитные сделки и переоцененную стоимость активов, сделки за наличный расчет и колебания запасов реальных активов. Прибыль за период времени равна разнице между величиной чистых активов на конец и на начало периода [7].

Таким образом, в прибыли находят отражение все внутренние и внешние факторы деятельности организации, поэтому наличие или отсутствие прибыли в организации зависит как от успешной стратегии, то есть успешного прогнозирования и планирования, так и от тактики, то есть способа воплощения стратегии в жизнь. Любая организация действует в конкурентной и институционализированной среде, являющейся для организации внешним миром, к параметрам которого можно только приспособиться, но не изменить их. Поэтому первое, с чем сталкивается организация в своей деятельности, это изучение и прогнозирование внешнеэкономической среды, или, по Найту, – среды, где властвует нестрахуемая неопределенность [8]. Данный этап очень важен для деятельности организации, также он один из наиболее сложных, потому как не детерминирован организацией практически никак, то есть организация может изучить внешнюю среду, с определенной долей вероятности спрогнозировать действие сил в поле нестрахуемой неопределенности и, соответственно, учесть их при планировании своей деятельности, однако она не может никак повлиять на эти силы. На этапе же планирования организация в некоторой степени может детерминировать прибыль отчасти качеством планирования, отчасти его альтернативностью. На этапе планирования происходит установление конечной цели, а именно – максимизация прибыли с учетом налагаемых средой ограничений.

Необходимо рассмотреть прибыль прежде всего как результат прогнозирования и планирования, так как было сказано выше, что в общем смысле прибыль – это разница в стоимости активов на начало и на конец периода, то есть она представляет собой динамическую систему со своей хронологией.

Так, планируемая прибыль равна разнице планируемых доходов и планируемых расходов. Фактическая прибыль, соответственно, равна разнице фактических доходов и фактических расходов. Несоответствие фактической прибыли планируемой прибыли может явиться следствием трех причин:

1. Неадекватности прогнозирования – когда при изучении и моделировании внешней среды были допущены ошибки.
2. Неадекватности планирования – когда ошибки допущены при моделировании внутренней среды организации и результатов ее взаимодействия с внешней средой.
3. Низкого качества менеджмента – когда формируется неэффективная тактика реализации планов.

Лишь вторая из трех перечисленных причин вместе с ее проблематикой более всех остальных лежит в плоскости экономической науки. Так как для решения первой проблемы, очевидно, нельзя ограничиться лишь теми средствами, которыми располагает экономическая наука, в силу того что макроэкономическая среда представляет собой совокупность экономических и одновре-

менно социальных, политических и государственных агентов. Третья проблема также представляется не чисто экономической, так как включает в себя элементы внешнеэкономического поведения людей, обусловленные характером, психологией и другими сложными и комплексными факторами.

Вторая причина несоответствия фактической прибыли плану по ней является следствием допущенных на этапе планирования ошибок. Эта проблема чисто экономическая, для того чтобы понять наиболее распространенные причины ошибок планирования деятельности организации в целом и планирования прибыли как результата деятельности в частности, необходимо разобрать более подробно этап планирования прибыли. Так как прибыль является разницей между доходами и расходами, то логически следует, что планирование прибыли включает:

1. Планирование доходов (выручки).

Влияние доходов на прибыль очевидно: так, чем больше доходы при условии постоянства расходов, тем больше прибыль. Однако важно понять, как доход на этапе планирования определяет или детерминирует прибыль. Приведем общую формулу дохода или выручки организации или предприятия:

$$V = P \times Q, \quad (1)$$

где V – доход или выручка в денежном выражении, P – цена единицы продукции, Q – количество произведенной продукции в натуральном выражении.

Возникает вопрос, что организация может сделать на этапе планирования доходов, чтобы максимизировать доход и тем самым максимизировать прибыль.

- 1) Во-первых, можно увеличить объем произведенной продукции в натуральном выражении (Q). Рассмотрим, как количество произведенной продукции влияет на прибыль организации. Из приведенной выше формулы (1) ясно виден факт, что доход тем больше, чем больше количество произведенной продукции. Однако для полноты анализа влияния количества произведенной продукции на прибыль необходимо, забегая вперед, включить в рассмотрение показатель расходов на производство продукции либо себестоимости произведенной продукции. Так, с включением последнего показателя формула дохода от производства продукции трансформируется в формулу прибыли от производства продукции:

$$I = P \times Q - C \times Q, \quad (2)$$

где I – прибыль от производства продукции, C – средняя себестоимость единицы продукции. Становится очевидно, что количество произведенной продукции не оказывает чистого влияния на величину прибыли, так как пропорционально увеличивает как доходы, так и расходы. Однако стоит оговориться, что существуют два случая, когда количество произведенной продукции имеет значение для величины прибыли: первый случай локальный, второй – предельный.

Так, в первом случае, если количество произведенной продукции находится ниже точки безубыточности,

$$T\bar{b} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (3)$$

где FC – постоянные затраты на объем производства продукции,

AVC – переменные затраты на производство единицы продукции, то формируется отрицательный финансовый результат деятельности организации или убыток, поэтому количество произведенной продукции не должно быть ниже точки безубыточности.

Второй – предельный случай, когда количество произведенной продукции находится в коридоре значений, для которого действует положительный эффект масштаба производства. Развернутая формула себестоимости единицы продукции выглядит как

$$C(\text{ед.}) = \frac{C(\text{усл.пост.})}{Q} + C(\text{ед.усл. пер.}), \quad (4)$$

где $C(\text{усл.пост.})$ – себестоимость условно-постоянная,

$C(\text{ед.усл.пер.})$ – условно-переменная себестоимость единицы продукции.

Первое слагаемое, очевидно, уменьшается с увеличением количества произведенной продукции. Однако уменьшение это происходит до определенного предела, при котором, во-первых, происходит потеря управляемости, во-вторых, исчерпываются технологические возможности для дальнейшего наращивания объема производства. При достижении этого предела организация оказывается перед выбором. Либо и дальше наращивать объем производства, для чего нужно снова периодически производить единовременные затраты, но уже в удвоенном количестве, так как наступает момент, когда производство дополнительной единицы продукции требует производства некоторых затрат в том же объеме, в котором они существуют в настоящий момент. Либо же оставить объем производства на сложившемся уровне, который соответствует минимальной себестоимости единицы произведенной продукции.

2) Во-вторых, можно увеличить цену (P).

Следующей переменной в формуле объема производства является цена. Если темпы роста цен опережают темпы роста себестоимости произведенной продукции, то при прочих равных условиях прибыль увеличивается. В современной, по большей части конкурентной экономике в основе ценообразования лежит маркетинговый, а не затратный принцип, то есть цену устанавливает рынок, а предприятие ищет технологические пути, чтобы сделать затраты на производство данной продукции ниже рыночной цены. Однако в общем виде эмпирическая формула цены продукции предприятия имеет вид

$$P = M \times Ex \times Ps, \quad (5)$$

где M – степень монополизации рынка предприятием (может принимать значения от 0 до 1),

Ex – степень эксклюзивности товара (может принимать значения от 0 до 1),

Ps – средняя цена наиболее близких товаров (аналогов и субституттов). Таким образом, даже обладая всей полнотой рыночной власти и имея эксклюзивный товар, предприятие в установлении цены на свой товар, условно говоря, участвует лишь на $2/3$, оставшаяся треть цены зависит от рыночной конъюнктуры. Из приведенной общей формулы цены следует, что для влияния на ее величину необходимо каким-то образом воздействовать на ее составляющие, которые поддаются воздействию со стороны организации. Такими составляющими в общей формуле цены являются степень монополизации рынка предприятием и эксклюзивность товара, средняя же цена наиболее близких товаров влиянию со стороны организации не поддается никак. При рассмотрении такого показателя, как степень монополизации рынка предприятием, становится очевидно, что его влияние на цену и, как следствие, на прибыль имеет реверсивный, то есть обратный характер, и что сама рыночная власть предприятия является следствием долгосрочной и устойчивой конкурентоспособности и значительно более высоких, чем среднерыночные, темпов роста объема производства, имевших место как минимум предшествующие несколько лет. Для решения такой комплексной задачи, задачи установления монопольной власти, очевидно, необходима прибыль, то есть прибыль является первоисточником монопольной власти. Иногда дело обстоит иначе, как в случае искусственной монополии или монополии, установленной благодаря внушительному техническому и технологическому отрыву от конкурентов вследствие внедрения в производство научных открытий, разработок и др., однако это не отменяет общего факта. Таким образом, можно констатировать, что решение проблемы завоевания рыночной власти без решения проблемы прибыли невозможно.

Следующей составляющей цены производимой продукции является степень ее эксклюзивности, или общетоварной конкурентоспособности. Остановившись на данном показателе, необходимо в первую очередь провести разделение между ним и конкурентоспособностью товара как одной из вышеназванных причин рыночной власти. Так, в последнем случае речь идет о конкурентоспособности товара как следствии лучшей организации производства, сбыта, качества товара. То есть здесь конкурентоспособность является отражением эффективности работы всех звеньев производственной и сбытовой цепи. В первом же случае речь идет об образе или идее товара, а не о качестве его исполнения в конкретной организации. Поэтому наиболее подходящим числовым алгоритмом расчета данного показателя видится нахождение удельного веса или доли объемов продаж данного товара и наиболее близких товаров-аналогов в общем объеме продаж только данной группы товаров либо в совокупности с

товарами-субститутами из других групп. Показатель эксклюзивности товара имеет очень важное значение для устанавливаемой цены и, как следствие, для прибыли от производства продукции. Это следует как математически из формулы цены выпускаемой предприятием продукции, так и логически, а именно: низкий показатель эксклюзивности товара, находящийся в районе нуля, может свести на нет пусть даже и имеющуюся по каким-либо противоестественным причинам монопольную власть. И действительно, если предприятие выпускает какой-либо товар, на производство которого обладает абсолютной монополией, однако имеющий большое количество более популярных субститутов, то очевидно, что данное предприятие весьма ограничено в своих возможностях повышать цену данного товара. В современной экономике эксклюзивность товара более всего детерминирует будущие прибыли от его производства, однако данная проблема опять же находится всем телом в области научной проблематики маркетинга и прочих дисциплин, но никак не экономики. Таким образом, рассмотрев такой важный для получения прибыли показатель, как доход от производства продукции, развернув и детализировав его и выделив основные компоненты, потенциально не нейтральные к прибыли, мы выяснили, что они либо фактически оказались нейтральными по отношению к прибыли, либо имеют реверсивную, то есть обратную, или причинную природу по отношению к прибыли, либо влияют на прибыль очень существенно, но не являются предметом изучения экономики. Это, соответственно, количество произведенной продукции, а также степень монополизации рынка и эксклюзивность товара как составляющие цены. Вторым, обозначенным в самом начале этапом планирования прибыли является:

2. Планирование расходов.

Вторым показателем, вычитаемым из только что проанализированного дохода от производства продукции и образующим таким образом прибыль, является показатель расходов на производство продукции, или, иначе, себестоимости произведенной продукции. Приведем формулу себестоимости произведенной продукции, ранее уже у нас фигурировавшую в разных вариантах в процессе анализа влияния количества произведенной продукции на прибыль, сейчас в варианте, необходимом для анализа расходов:

$$C = C_{\text{ед.}} \times Q. \quad (6)$$

Влияние количества произведенной продукции на прибыль от производства нами было рассмотрено ранее, не рассмотренным же ранее является показатель себестоимости единицы продукции. Предваряя анализ этого показателя, стоит отметить, что себестоимость единицы продукции даже при первом поверхностном взгляде со всей очевидностью предстает как главный показатель затрат, оказывающий влияние на прибыль. Он также в значительно большей степени, нежели цена производимой продукции, находится во власти организации. Так, цена единицы произведенной продукции зависит как от

средней цены товаров-субститутов, так и от степени рыночной власти организации, а также от эксклюзивности или конкурентоспособности идеи товара, являясь таким образом результатом везения, творческого предвидения и долгосрочной ретроспективной конкурентоспособности. Совсем иначе дело обстоит с себестоимостью единицы произведенной продукции, так как она является результатом лишь более или менее успешного планирования, долго-, средне- и краткосрочного.

Запишем развернутую формулу себестоимости единицы продукции:

$$C_{\text{ед.}} = M_{\text{Зуд.}} + З_{\text{Пуд.}} + A_{\text{Муд.}} + P_{\text{р.уд.}}, \quad (7)$$

где $M_{\text{Зуд.}}$, $З_{\text{Пуд.}}$, $A_{\text{Муд.}}$, $P_{\text{р.уд.}}$ – удельные материальные затраты, зарплата, амортизация, прочие затраты соответственно.

Необходимо внимательно рассмотреть приведенную выше структуру себестоимости единицы продукции. Сложившееся в практике хозяйственной деятельности правило говорит о том, что наибольший удельный вес в структуре себестоимости единицы производимой традиционной продукции занимают удельные материальные затраты. Это правило распространяется практически на всю без исключения продукцию промышленности, то есть на товары, имеющие физическое воплощение. По мере развития инновационных производств удельный вес материальных затрат в общей структуре себестоимости единицы производимой продукции имеет тенденцию к снижению. Однако в Республике Беларусь материальные затраты в структуре себестоимости единицы произведенной продукции, особенно в промышленности, занимают первое место. Очевидно, что снижение материальных затрат – один из наиболее эффективных путей снижения себестоимости продукции и, как следствие, увеличения прибыли. Однако решение этой проблемы, как и многих других, перечисленных ранее, с помощью имеющихся в экономической науке средств невозможно. Решение этой проблемы, без сомнения, дело развития техники и технологии.

Необходимо обратиться к двум важнейшим структурным элементам себестоимости единицы производимой продукции, к таким как удельные заработная плата и амортизация. Так как они представляют собой не что иное, как расходы, связанные с эксплуатацией труда и капитала. Рассматриваемые отдельно друг от друга, они также не имеют микроэкономического измерения, а выступают всего лишь как отражение макроэкономических конъюнктурных тенденций, таких как норма прибыли на капитал и предельная склонность к труду. Но будучи взятыми для анализа вместе, как части одного целого, как элементы структуры себестоимости единицы производимой продукции, они обретают важное значение, которое лежит в основе экономики организации и экономического планирования деятельности организации.

Заработная плата и амортизация являются лишь двумя источниками эндогенного и интенсивного роста и, следовательно, прибыли. Понять, что мы имеем в виду, можно, если смотреть на затраты не с традиционной

и общепринятой точки зрения, то есть односторонне, как на необходимые расходы, которые несет предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности, а посмотреть на них комплексно, как на один из источников дохода предприятия и, как следствие, прибыли, то есть по формуле «сегодня затраты – завтра доходы». Данная формула не получила распространения в экономической практике в силу того, что сегодняшние затраты далеко не всегда и не в полном объеме являются завтрашними доходами. Существующее положение дел обусловлено объективными причинами, затрудняющими прогнозирование, планирование и управление организацией в процессе осуществления ею своей деятельности, целью которой является получение прибыли. К этим причинам можно отнести так называемую «бесконечность» рынка, иначе говоря, процесс постоянного изменения рыночной конъюнктуры, который можно предсказать до определенного предела. Второй причиной традиционного взгляда на затраты как на неизбежные потери является то, что в индустриальной экономике материальные затраты все еще занимают наибольший удельный вес в себестоимости единицы продукции. Природа же материальных затрат такова, что, будучи произведенными и включенными в состав себестоимости продукции, они возвращаются в том же размере в составе дохода предприятия, то есть материальные затраты действительно неизбежные и непроизводительные, нейтральные по отношению к доходу и прибыли.

Что касается затрат капитала на производство продукции, их величину, как известно, отражает показатель амортизации. Приведем формулу амортизации на единицу или рубль продукции:

$$\text{Ам.ед.} = \frac{\text{ОПФ} \times \text{Нам.}}{Q}, \quad (8)$$

где ОПФ – средняя стоимость основных средств, в нашем случае капитала,

Нам. – норма амортизации,

Q – объем производства продукции в натуральном или стоимостном выражении (при условии постоянства затрат на труд и количества используемого труда).

Необходимо взглянуть шире, как формируются удельные затраты капитала или удельная амортизация при существующих в рамках данного рассмотрения экзогенно заданных величинах ОПФ и Q . Для данного рассмотрения необходимо принять величину затрат на труд и количество используемого труда постоянными величинами. Пользуясь условными обозначениями, принятыми в микроэкономике при анализе эффективности использования факторов производства, запишем:

$$TCTi = \frac{\sum CTi}{\sum QT_i}, \quad (9)$$

где i – средние затраты на капитал (амортизация) на одну единицу или рубль продукции при величине капитала (T) равной i ,

CTi – расходы на привлечение i -ой единицы или рубля капитала,

QT_i – доходы от привлечения i -ой единицы или рубля капитала. Из приведенной формулы видно, что при-

быль при наличии капитала на уровне i равна

$$I = \sum QT_i - \sum CT_i. \quad (10)$$

Таким образом, ОПФ \times Нам. является показателем затрат и отражает величину затрат на капитал при определенной величине капитала, $\sum CT_i$ – показателем капитала и показывает величину капитала при определенной величине расходов на привлечение i -го количества капитала. Знаменатели обеих формул, очевидно, равны: $Q = \sum CT_i$. Из всего следует вывод, что показатели капитала трансформируются в показатели затрат на капитал или амортизации при помощи показателя Нам. Этот показатель имеет для деятельности организации в большей мере эндогенный характер, то есть может формироваться внутри ее. По величине этого показателя можно судить об оптимальности затрат на капитал (амортизации) и величины капитала (ОПФ) с точки зрения формирования прибыли. Так, если Нам. равна TCT_i , тогда

$$\text{Нам.} \times Q = \text{ОПФ} \rightarrow \sum CT_i = \sum QT_i \times TCT_i, \quad (11)$$

и, следовательно,

$$TCT_i = \text{Нам.} = \text{Ам.ед.} \quad (12)$$

Очевидно, что при существовании данного равенства (12) прибыль от использования i единиц капитала будет максимальной, и при этом будет иметь место еще одно равенство:

$$QT_i = CT_i, \quad (13)$$

то есть затраты на привлечение i -ой единицы капитала будут равны доходу от ее привлечения при постоянных затратах на труд и его постоянном количестве. В микроэкономике это условие равенства предельных расходов, то есть расходов на привлечение дополнительной единицы фактора, доходам от ее привлечения.

В экономической науке такой метод перенесения расходов на привлечение капитала на затраты, включаемые в себестоимость продукции, получил название производительного метода начисления амортизации. При его использовании с соблюдением равенств (12) и (13) максимальная прибыль будет получена в точке равенства затрат на привлечение i -ой единицы капитала доходам от ее привлечения, при условии постоянных затрат труда.

Соблюдение данных условий автоматически формирует оптимальную величину затрат и капитала и лишает предприятие возможности неприбыльного использования капитала. Однако соблюдение данных условий на практике происходит редко или практически никогда – в полном объеме. Основная причина того, что дело обстоит так, а не иначе, кроется в природе и характере показателей затрат капитала или амортизации и самой величины капитала. Обратимся еще раз к формуле средних затрат капитала на производство единицы продукции (9). Выстраиваемые нами ранее логические рассуждения исходили из того неявно присутствующего основания, что CT_i и QT_i , а соответственно, $\sum CT_i$ и $\sum QT_i$, имеют одинаковые хронологические рамки. Однако на практике дело обстоит иначе. Так, расходы

на привлечение i -ой единицы капитала производятся одновременно, а доход от данной привлеченной единицы капитала организация получает за весь период ее эксплуатации. Соответственно, в приведенной формуле по умолчанию принимается, что:

1. Либо доходы от привлечения i -ой единицы капитала (QT_i) представляют собой общую сумму дохода, приносимую i -ой единицей капитала за весь период ее эксплуатации, и тогда расходы на привлечение i -ой единицы капитала (CT_i) можно принять как единовременные;
2. Либо расходы на привлечение i -ой единицы капитала (CT_i) предстают в виде части единовременных затрат, где количество этих частей будет равно частному от деления общей суммы единовременных затрат на привлечение i -ой единицы капитала (CT_i) на количество периодов определенной величины, содержащихся в полном сроке эксплуатации i -ой единицы капитала. Величина периода будет зависеть от того, какой именно (дневной, месячный, годовой или другой) доход (Qti) используется в том или ином случае.

В обоих перечисленных случаях предполагается, что указанная хронологическая проблема решается и устанавливаются оптимальные с точки зрения прибыли величины затрат на капитал и самого капитала, и, опять же, предприятие просто обречено на прибыльное использование капитала. Однако и здесь существуют свои трудности.

Так, в первом случае основные затруднения связаны с тем, что необходимо рассчитать производительность i -ой единицы капитала за весь период ее эксплуатации, сделать это можно лишь экстраполяцией производительности i -ой единицы капитала за какой-либо более или менее краткосрочный период на планируемый срок эксплуатации данной единицы капитала. Решение этой задачи предполагает устранение двух неопределенностей: первой – срока эксплуатации i -ой единицы капитала, второй – изменчивости краткосрочной производительности i -ой единицы капитала.

Трудность устранения первой неопределенности заключается в том, что не всегда срок эксплуатации i -ой единицы капитала устанавливается исходя из объективных технических характеристик того или иного вида оборудования в силу его ускоренного морального устаревания.

Трудность устранения второй неопределенности заключается в том, что все наши построения держатся на условии постоянства затрат на труд. Однако, когда в определенный момент величины затрат на капитал и самого капитала достигают критической отметки, где $QT_i = CT_i$, то есть расходы на привлечение i -ой единицы капитала становятся равны доходам от ее привлечения, перед предприятием встает задача довести использование до сих пор неизменного фактора производства – труда – также до оптимальной величины. В таком случае, как свидетельствуют эмпирические данные, производительность другого фактора – капитала – может меняться.

Устранение двух перечисленных неопределенностей позволяет предприятию использовать производственный метод начисления амортизации и оптимальную

норму амортизации, обеспечивающую равенство расходов на привлечение i -ой единицы капитала и доходов от ее привлечения и, таким образом, оптимальных величин затрат на капитал и самого капитала.

Во втором случае, очевидно, предполагается использование не производительного метода начисления амортизации, а линейного или его модификаций (нелинейного, суммы чисел лет и др.). Здесь основная трудность заключается лишь в определении срока эксплуатации единицы капитала, но это только на первый взгляд. Проблема определения производительности единицы капитала здесь присутствует, но неявно. Так, предприятие должно установить такой срок эксплуатации i -ой единицы капитала, при котором норма амортизации и, соответственно, удельная амортизация обеспечили бы равенство расходов на привлечение дополнительной единицы капитала и доходов от ее привлечения. Очевидно, что это просто сделать при $i = 1$, когда же $i > 1$, решение данной задачи связано со значительными расчетными и аналитическими трудностями, однако в этом случае существует большой потенциал для увеличения прибыли организации.

Необходимо обратиться к такому заявленному ранее элементу затрат и себестоимости единицы продукции, как затраты на труд, или заработная плата. Заработная плата включает в себя вознаграждение за труд, а также все расходы, которые производит предприятие для содержания определенного количества работников.

Рассматривая ранее затраты на капитал (амортизацию) и величину капитала, мы сделали допущение, что количество используемого труда и, соответственно, затраты на труд постоянны. Это допущение было нам необходимо для того, чтобы показать в действии один из основных экономических законов, а именно – закон убывающей предельной доходности факторов производства. Так, сделав это допущение, мы пришли к известному выводу, что максимальная прибыль будет получена при той величине капитала и затрат на капитал, при которой расходы на привлечение дополнительной единицы капитала сравняются с доходами от ее привлечения. В этом случае удельный вес затрат на труд или заработная плата в себестоимости единицы продукции и удельный вес фонда оплаты труда в структуре капитала предприятия достигнут своего минимума. То есть чем выше эффективность использования капитала, тем ниже удельный вес затрат на труд в себестоимости единицы продукции и фонда оплаты труда в структуре капитала организации. Очевидно, что, достигнув определенного предела, расходы, связанные с привлечением дополнительной единицы капитала, начнут превышать доходы от ее привлечения в силу дискретности рядов расходов и доходов на привлечение данных единиц. Теоретически именно тогда необходимо начинать процесс оптимизации величины затрат на труд с целью максимизации прибыли. Логика рассуждений остается такой же, как и в случае с капиталом, то есть если величина капитала, установленная на своей оптимальной отметке, остается неизменной, то наращивать затраты на труд или производить расходы на привлечение дополнительных единиц труда необходимо до тех пор, пока, как и в случае с капиталом, доходы не сравняются с расходами. В случае с

трудом отсутствуют трудности, присущие капиталу, так как хронологические рамки затрат на труд и расходов, связанных с привлечением дополнительной единицы труда, одинаковы. Так, удельная заработная плата, являющаяся показателем затрат, будучи умноженной на количество произведенной продукции, выступает показателем капитала в широком смысле.

Заключение

В ходе нашего исследования мы пришли к выводу, что в ряду факторов формирования прибыли особое место принадлежит расходам, образующим себестоимость продукции. Рассмотрев каждый из элементов себестоимости, мы выяснили, что затраты на труд и капитал в виде заработной платы и амортизации являются источниками эндогенного и интенсивного роста и, следовательно, прибыли, в силу того что представляют собой производные капитала организации. Далее путем умозаключений мы проследовали по известному в микроэкономике пути и убедились в верности правила, гласящего, что размер прибыли, получаемой предприятием, достигает своей максимальной величины тогда, когда доходы от привлечения дополнительной единицы капитала или труда сравниваются с расходами на привлечение данной единицы.

Все перечисленные во введении проблемы, присущие экономическому анализу прибыли, имеют место во многом потому, что вышеназванное правило равенства предельных расходов и предельных доходов для максимизации прибыли статично, как и весь предельный анализ. Для прибыли время является неявно присутствующим, но определяющим фактором, это, в свою очередь, создает трудности при использовании предельного анализа в исследованиях экономики реальных предприятий.

Изучив данную проблему и охарактеризовав ее как хронологическую, мы подошли к задаче оптимизации структуры затрат и капитала предприятия, только на этот раз капитала в широком смысле слова, то есть и трудового капитала включительно. Именно же – поиска таких их величин относительно друг друга, которые бы обеспечивали предприятию максимальную прибыль. Экономическая теория не дает полного ответа на этот вопрос, так как при достижении оптимальной величины капитала, максимизирующей прибыль, удельный вес затрат труда в себестоимости единицы продукции достигает своего минимума. И наоборот, при достижении оптимальной величины труда, максимизирующей прибыль, удельный вес ранее достигнутых затрат капитала на единицу продукции достигает своего минимума. Однако очевидно, что практика хозяйственной деятельности вносит свои коррективы: так, невозможно бесконечное наращивание капитала, труда и объема производства. С другой стороны, реальный хозяйственный механизм конкретной страны, отрасли или предприятия включает в себя ряд условий и ограничений внеэкономического характера, делающих возможным существование стационарного решения динамической системы, такой как прибыль.

Список литературы

- [1] Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
Blank, I.A. Upravleniye pribyly'yu / I.A. Blank. – Kiyev: Nika-Tsentr, 2007. – 768 p.
- [2] Богатин, Ю.В. Производство прибыли: учеб. пособие для вузов / Ю.В. Богатин, В.А. Швандар. – М.: Юнити, 1998. – 256 с.
Bogatyn, Yu.V. Proizvodstvo pribyli: ucheb. posobiye dlya vuzov / Yu.V. Bogatyn, V.A. Shvandar. – M.: Unit, 1998. – 256 p.
- [3] Володина, Н.Р. Моделирование и прогнозирование прибыли промышленных предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Н.Р. Володина. – М., 2004. – 159 с.
Volodina, N.R. Modelirovaniye i prognozirovaniye pribyli promyshlennykh predpriyatiy: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.13 / N.R. Volodina. – M., 2004. – 159 p.
- [4] Козлов, С.В. Модели и алгоритмы управленческого анализа затрат и оптимизации прибыли на промышленных предприятиях: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 05.13.10 / С.В. Козлов. – Новокузнецк, 2011. – 22 с.
Kozlov, S.V. Modeli i algoritmy upravlencheskogo analiza zatrat i optimizatsii pribyli na promyshlennykh predpriyatiyakh: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 05.13.10 / S.V. Kozlov. – Novokuznetsk, 2011. – 22 p.
- [5] Крылова, С.В. Оптимизация формирования и распределения прибыли в холдинге : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / С.В. Крылова. – Москва, 2005. – 23 с.
Krylova, S.V. Optimizatsiya formirovaniya i raspredeleniya pribyli v kholdinge : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10 / S.V. Krylova. – Moskva, 2005. – 23 p.
- [6] Смольянова, Е.Л. Прибыль и ее влияние на повышение эффективности деятельности предприятий в современных условиях: На примере предприятий молочного подкомплекса Воронежской области : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.Л. Смольянова. – Воронеж, 2000. – 202 с.
Smol'yanova, Ye.L. Pribyl' i yeye vliyaniye na povysheniye effektivnosti deyatel'nosti predpriyatiy v sovremennykh usloviyakh: Na primere predpriyatiy molochnogo podkompleksa Voronezhskoy oblasti : dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05 / Ye.L. Smol'yanova. – Voronezh, 2000. – 202 p.
- [7] Блэк, Дж. Экономика. Толковый словарь / Дж. Блэк; под общ. ред. И.М. Осадчей. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь Мир», 2000. – 768 с.
Blek, Dzh. Ekonomika. Tolkovyy slovar' / Dzh. Blek; pod obshch. red. I.M. Osadchey. – M.: INFRA-M, Izdatel'stvo «Ves' mir», 2000. – 768 p.
- [8] Найт, Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль: пер. с англ. / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 360 с.
Nayt, F.Kh. Risk, neopredelennost' i pribyl': per. s angl. / F.Kh. Nayt. – M.: Delo, 2003. – 360 p.