

ТЕМА: «ПРИБЫЛЬ»

Курс: 1

Факультет: общая медицина

Группа: 049-01

Студент: Ермуханов Дамир

Содержание:

- ◎ 1 Объективные теории об источнике прибыли
 - 1.1 Конъюнктурные теории
 - 1.2 Монополия
 - 1.3 Капитал
 - 1.4 Прибавочная стоимость
- ◎ 2 Субъективные теории об источнике прибыли
 - 2.1 Оплата услуг предпринимателя
 - 2.2 Инновации
 - 2.3 Риск
 - 3. Ссылки (использованная литература)

- ◎ **Прибыль** — превышение в денежном выражении доходов (выручки от реализации товаров и услуг) над затратами на производство или приобретение и сбыт этих товаров и услуг. Прибыль = Выручка - Затраты
- ◎ Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства (организаций и предпринимателей), ради которого и осуществляется предпринимательская деятельность.



- Капитал избегает шума и брани и отличается боязливой натурой. Это правда, но это ещё не вся правда. Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживлённым, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому. Доказательство: контрабанда и торговля рабами



Различают:

- ◎ бухгалтерская прибыль — разница между суммой реализации (доходами от продажи) и расходами (издержками);
- ◎ экономическая прибыль — это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, в том числе «упущенная выгода», затраты на «стимулирование» чиновников в коррупционных экономиках, дополнительные премиальные работникам.
- ◎ Обычно рассчитывают валовую (балансовую, общую) прибыль и чистую — остающуюся после уплаты из валовой прибыли налогов и отчислений.
- ◎ В англоязычной бухгалтерской традиции понятию «прибыль» могут соответствовать разные термины — *profit, gain, return*.

Объективные теории об источнике прибыли

- ◎ **Объективные теории** объясняют происхождение прибыли некими внешними причинами, так или иначе связанными с нарушениями конкурентного равновесия.



Конъюнктурные теории

- ◎ В условиях рыночного равновесия весь доход фирмы распределяется между различными факторами соответственно их предельному продукту. При этом не возникает ни прибыль, ни убыток. Если в результате каких-то внешних причин изменилась рыночная конъюнктура (например, произошло повышение спроса на товар из-за случайного упоминания известными людьми), это приведёт к изменению как цены, так и выручки. Однако цены факторов производства не изменились, их производительность также осталась неизменной. Таким образом, нет причин выплачивать владельцам факторов доход сверх прежнего. Следовательно, у фирмы остается некая часть, не доставшаяся никакому фактору. Это и есть прибыль или убыток фирмы.

Монополия

Одно из объяснений появления прибыли связано со ссылками на несовершенство конкуренции. Прибыль получается фирмой вследствие нарушения конкурентного равновесия из-за доминирования на рынке с элементами диктата цен вплоть до полной монополии.



Капитал

- Общепринятой в XVIII—XIX вв. была трактовка «прибыли на капитал» как третьей составной части валового дохода наряду с заработной платой и рентой. Экономисты того времени не делали различия между явными и неявными затратами и считали прибылью излишек, получаемый капиталистом после возмещения расходов. «Прибыль на капитал» А. Смитом (1723—1790), Н. У. Сениора (1790—1864) и Дж. С. Милля (1806—1873) разделяли *на процент на вложенный капитал* — «вознаграждение за воздержание» предпринимателя от расходования собственного капитала на текущее потребление; и на *предпринимательский доход* — плату за управление предприятием и несение определённого делового риска. Одни и те же факторы — воздержание, риск, напряжённый труд — требуют соответствующего вознаграждения и должны получить его из валовой прибыли. Три части, на которые, можно считать, разделяется прибыль, могут быть представлены как процент на капитал, страховая премия и заработная плата за управление предприятием

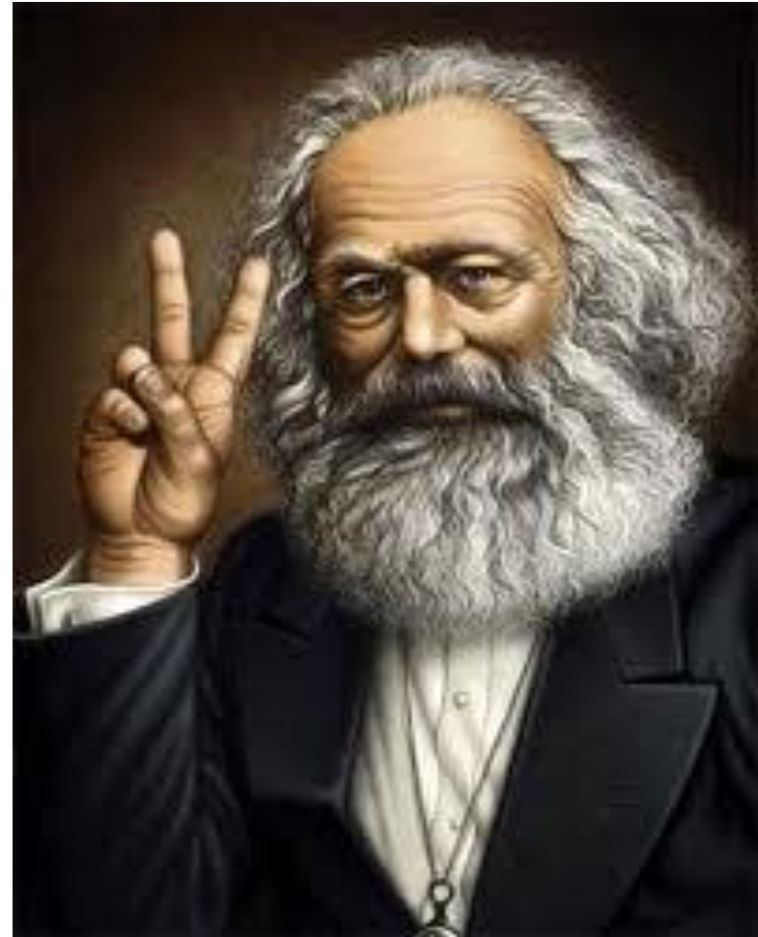
- О той же триаде прибыли писал и [И. Г. фон Тюнен](#) во 2-м томе своего «Изолированного государства». Однако большинство авторов, даже если упоминали о том, что прибыль распадается на процент и предпринимательский доход, рассматривали их, как правило, вместе, не делая между ними принципиального различия, тем самым под «прибылью» понимая на самом деле процент на капитал. Характерна цитата из популярного в дореволюционной России учебника политической экономии:
- Предпринимательскую прибыль нельзя <...> противопоставлять проценту на капитал; обе эти формы дохода являются ветвями, идущими из одного корня — права собственности на капитал и права частного распоряжения капиталом, а потому и условия их определения в главных чертах однородны

- Представители классической школы и социалисты XIX века приравнивали предпринимателя к капиталисту. Проще всего это объяснить тем обстоятельством, что в те времена собственники и управляющие фирмами действительно в большинстве случаев были представлены одними и теми же людьми. Однако ещё до А. Смита его соотечественник [Р. Кантильон](#) (1680—1734) в работе «Опыт о природе торговли вообще» (издана в 1759 г. в переработанном виде), разделил функции капиталиста и предпринимателя, понимая под последним человека, берущего на себя ответственность (риск) за продажу товара или услуги по заранее непредсказуемой цене.



Прибавочная стоимость

- Карл Маркс показал в «Капитале» (1867 год), что основу прибыли составляет прибавочная стоимость, которую капиталист присваивает в форме результата «работы» его капитала. При этом не происходит обмана или принуждения.^[4] Прибыль образуется из-за того, что специфический товар «Рабочая сила» способен создавать новую стоимость, размер которой превышает реальный размер стоимости самой рабочей силы. Но прибыль является превращённой формой прибавочной стоимости, а не собственно прибавочной стоимостью, так как часть прибавочной стоимости трансформируется в форму «затрат» — проценты по кредиту, рента, налоги, надбавки к зарплате.



Субъективные теории об источнике прибыли

- ◎ **Субъективные теории** предполагают наличие дополнительного фактора производства — «*предпринимательского таланта*» и соответственно наличия дохода у владельца этого фактора (предпринимателя) — предпринимательской прибыли.
- ◎ **Оплата услуг предпринимателя**
- ◎ Ж.-Б. Сэй (1767—1832) сделал значительный шаг вперед по сравнению с А.Смитом в плане введения в научный оборот термина «предприниматель» как отличного от капиталиста участника экономического процесса. Сэй писал:
- ◎ о той части прибыли предпринимателя, которая поступает как бы в вознаграждение за его промышленные способности, за его таланты, деятельность, дух порядка и руководство

- Однако трактовка предпринимательской прибыли у Сэя, как и у многих других экономистов, сводилась к плате за управление, не отличающейся принципиально от заработной платы рабочих. Размер предпринимательской прибыли, по Сэю, зависит от соотношения спроса и предложения на рынке труда предпринимателей, а высокая ценность данного товара объяснима его недостаточным предложением, чему способствуют три причины:
- Предприниматель должен обладать соответствующей репутацией и состоянием, чтобы занять средства у владельца капитала.
- Предприниматель должен обладать «талантом управления», понимаемым как редкое сочетание в одном лице самых разнообразных интеллектуальных и психологических качеств, позволяющих принимать верные решения и побуждать окружающих к их выполнению.
- Высокий риск, которому подвержена деятельность предприятия и который может быть никоим образом не связан с достоинствами предпринимателя, но последствия которого могут затронуть как материальное благополучие последнего, так и его деловую репутацию.
- В дальнейшем, с развитием маржиналистских теорий, сама проблема предпринимательства исчезла из неоклассического микроэкономического анализа. Если в условиях равновесия совокупный продукт полностью сводится к выплатам факторам производства, не имеет большого значения количество и наименование самих этих факторов, и без ущерба для исследования можно абстрагироваться от такого возмущающего равновесие явления, как предпринимательство. Однако экономисты, придерживающиеся взглядов [неоавстрийской школы](#) ([Л. фон Мизес](#) и его последователи) продолжают видеть в предпринимателе ключевую фигуру экономики.

Инновации

Американский экономист [Й. А. Шумпетер](#) (1883—1950) в 1912 г. в книге «Теория экономического развития» (рус. перевод. 1982) впервые разработал теорию прибыли как результата осуществления нововведений. Для этого ему пришлось ввести в экономический анализ фигуру предпринимателя — Новатора. Роль Новатора — в поиске и внедрении новых сочетаний различных факторов (ресурсов) производства — нововведения (инновации), дающие возможность извлекать прибыль сверх среднего дохода по данной отрасли. Что отличает предпринимателя от обыкновенного управляющего?

Они не накопили никаких определенных благ, не создали никаких первичных средств производства, а только по-иному, более целесообразно и выгодно применили уже существующие. Они осуществили новые комбинации. Они — предприниматели, и их прибыль, излишек над всеми обязательствами — это предпринимательская прибыль.



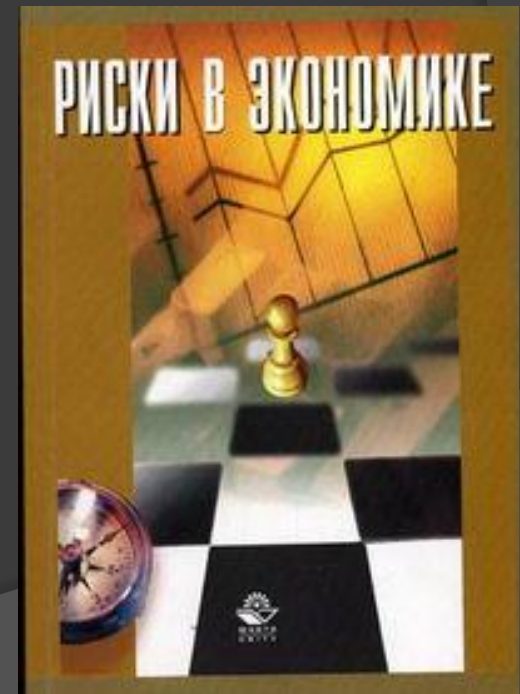
- При этом Шумпетер различает изобретения (открытие новых технологий или методов) и собственно инновации (внедрение изобретений в хозяйственную практику). Он выделял 5 основных типов инноваций:
- производство нового товара или услуги или создание нового качества товара;
- освоение нового рынка или рыночного сегмента, где ценообразование происходит без учета издержек производства. Цена может настолько превышать издержки, что все трудности, связанные с поисками такого выгодного рынка, с лихвой окупаются;
- внедрение новой технологии при производстве товара, а также новый способ коммерческого использования товара либо замена одного товара на аналогичный, но более дешевый;
- получение нового источника сырья или полуфабрикатов для производства товара;
- организационно-управленческие нововведения и реорганизация предприятия.

Риск

- Представление о [риске](#) как факторе формирования прибыли встречается уже у основателей экономической науки, например у А. Смита. Концепция риска, с которым сталкивается предприниматель, также, например, активно обсуждалась на рубеже XIX—XX вв. в Американском экономическом обществе (активное участие в обсуждении принял Д. Б. Кларк) и на страницах журнала «[Quarterly Journal of Economics](#)» (в нем дискуссию открыл Хоули в 1892 г.). Однако чаще концепцию риска и неопределенности как источника прибыли связывают с именем американского экономиста Ф. Найта (1885—1972), который в работе «Риск, неопределенность и прибыль» («[англ. Risk, uncertainty and profit](#)», 1921) — одна из глав этой работы была издана на русском языке — провёл классический анализ этой проблемы. Он охарактеризовал прибыль как компенсацию предпринимателя за несение им «бремени риска» за успех или неуспех своего дела. В динамичной экономике предприниматель не может достоверно знать, «что день грядущий ему готовит», он находится в состоянии перманентной неопределенности относительно исхода собственного бизнеса.

Ф. Найт (вслед за Г. фон Тюненом, жившим столетием раньше) строго разграничивал два вида риска:

- ⊙ риск, вероятность которого может быть статистически просчитана и от которого, следовательно, можно застраховаться, например риск пожара на складе готовой продукции или риск стихийного бедствия;
- ⊙ риск (неопределенность), принципиально не страхуемый, например риск, связанный с отсутствием спроса на новый товар, в разработку и производство которого были вложены значительные средства.



Использованная литература (ссылки) :

- ◎ <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B1%D1%8B%D0%BB%D1%8C>
- ◎ Книга «экономика» Е.Ф.Борисов.
Москва 2006