

Изменение нормы прибыли в современной экономике

Цветкова Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент
Московский педагогический государственный университет

Аннотация. Основная цель предпринимателя – максимизация прибыли – может достигаться за счет повышения выручки или снижения издержек. Но в условиях конкуренции на сформировавшемся рынке рост выручки в результате повышения цен невозможен; реалистичным вариантом роста выручки остается расширение рынка. А снижение издержек достигается благодаря внедрению инноваций научно-технического прогресса.

Внедрение для повышения конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях в производство благ достижений научно-технического прогресса приводит к снижению нормы прибыли. Падающая прибыль сокращает отдачу от инвестиций с одной единицы товара. Падение прибыли бизнесмен пытается компенсировать увеличением производимой продукции. Увеличенный выпуск продукции приводит к кризисам перепроизводства.

Стремление корпораций к повышению рентабельности инвестиций приводит к: 1) снижению капиталовооруженности труда в мире; 2) росту социального неравенства; 3) гипертрофии финансового сектора, служащего источником кризисов.

Ключевые слова: норма прибыли, рентабельность, цена, стоимость, марксизм.

Abstract. The main goal of the entrepreneur is maximizing profits, that can be achieved by increasing revenue or reducing costs. But in the face of competition in the emerging market, revenue growth as a result of rising prices is impossible; a realistic revenue growth option remains market expansion. And cost reduction is achieved through the introduction of innovations in scientific and technological progress.

The introduction of advances in science and technology to increase the competitiveness of the enterprise in market conditions leads to a decrease in the rate of return. Falling profits reduce the return on investment from one unit of goods. The decline in profit of business men is trying to compensate for the increase in production. Increased output leads to overproduction crises.

The desire of corporations to increase the profitability of investments leads to: 1) a decrease in the investment of labor in the world; 2) increasing social inequality; 3) hypertrophy of the financial sector, which serves as a source of crises.

Keywords: profit rate, profitability, price, cost, Marxism.

DOI: 10.5281/zenodo.5497607

По мере насыщения рынков ужесточается конкуренция компаний. Замедленное экономическое развитие, начавшееся с 2008 года и обострившееся в 2020 году в связи с пандемией коронавируса, обострило конкурентную борьбу компаний, экономические показатели которых ухудшаются.

Одним из показателей деятельности организации является норма прибыли. От каких факторов она зависит и как изменяется в современных экономических условиях? Рассмотрению этих вопросов посвящена настоящая статья.

Цена – количество денег, в обмен на которые продавец готов продать единицу товара. Цена выражает стоимость товара в деньгах. Цена не существует сама по себе, она определяется стоимостью, которая понимается неодинаково в различных школах.

Один из пионеров создания экономической теории У. Петти под стоимостью понимал количество труда, затраченного на его производство. Представителями трудовой теории стоимости также являются А. Смит и К. Маркс [1].

Автор классической теории А. Смит уточнил, что стоимость товара складывается не только из зарплаты, но также прибыли и ренты. Подобной точки зрения придерживался и Д. Рикардо, однако, в отличие от А. Смита, понимавший ренту не как дар природы, а как организацию использования фактора производства «земля» [1].

Ж.-Б. Сэй считал равноправными факторами создания стоимости и труд, и землю, и капитал. В противоположность представителям трудовой теории стоимости, придерживавшимся точки зрения, что издержки определяют стоимость блага, Ж.-Б. Сэй говорит о ценностной природе стоимости: стоимость блага определяется не затратами труда, а полезностью блага, в первую очередь, и издержками производства, во вторую очередь [1].

В марксистском понимании стоимость – величина соотношений при обмене товарами. Стоимость делает физически различные товары сопоставимыми [2].

Меновая стоимость определяется не индивидуальными затратами конкретного работника на конкретном производстве, а общественно необходимого рабочего времени для производства конкретного товара. Следовательно, меновая стоимость определяется уровнем развития технологий при снижении трудового вклада в стоимость, потому что ручной труд при производстве благ заменяется автоматизированным (предпочтение в модели Кобба-Дугласа отдается фактору «капитал», а не «труда»). Увеличение автоматизации труда приводит к снижению трудозатрат, а, следовательно, и к снижению меновой стоимости, из чего вытекает и снижение цены. Снижающиеся цены – уже наблюдаемое в настоящее время явление, которое в будущем будет только расширяться, в том числе в результате стремления производителей сохранить свою конкурентоспособность и вводящих различные инновации в области автоматизации [2].

Таким образом, издержки определяют минимум цены, а ценность – максимум цены. Ценность отражает потребительную стоимость, цена – меновую стоимость. Под влиянием конкуренции цены стремятся к уровню издержек (аналогично затухающим колебаниям в физике), хотя при освоении новых рынков, выводе на существующий рынок новых продуктов возможно получение повышенной прибыли за счет применения стратегии «снятия сливок». Сами же издержки складываются из зарплаты, прибыли и ренты.

Стоимость меняется не часто, скачкообразно, определяясь научно-техническим прогрессом и способами организации производства, а цены волатильны. Когда повышается спрос на товар под влиянием неценовых факторов (моды, рекламы, изменения цен на товары-комплемнты и товары-субституты и т.п.), то повышается цена при сохранившихся

издержках. Возможность получения повышенной прибыли привлекает инвесторов, в результате чего увеличивается предложение. Устанавливается новая равновесная точка, в которой цены возвращаются к своему первоначальному уровню или даже более низкому – под воздействием внедрения достижений НТП в производство благ. Может возникнуть и такая ситуация, когда инвестиций будет вложено слишком много в данную область, что приведет к перепроизводству и уменьшению цены ниже стоимости; тогда производство данного блага уменьшится за счет оттока части инвестиций; это приведет к очередному повышению цен [3]. Таким образом, мы видим колебание цены около меновой стоимости.

Структурно стоимость блага (товара или услуги) состоит из:

- 1) стоимости, существовавшей до начала производства блага, – стоимости постоянного капитала;
- 2) добавленной стоимости в связи с производством блага:

2.1) стоимости переменного капитала (минимального набора благ, необходимых работнику для восстановления и поддержания своей работоспособности: ниже МРОТ зарплата не может опускаться);

2.2) прибавочной стоимости (прибыли собственника после реализации блага на рынке) [2].

Собственник предприятия, обладая правами на п. 1, использует труд работников, которые создают стоимость п. 2 (сумма п. 2.1 и п. 2.2), но получают зарплату, равную п. 2.1, а собственник получает прибыль, равную п. 2.2. Чем меньше переменный капитал, тем больше прибыль, и наоборот. В этом заключается противоречие между трудом и капиталом.

Однако для оценки эффективности производства абсолютных значений, в частности величины прибыли, недостаточно, необходимо использование относительных показателей, один из которых – норма прибыли.

Норма прибыли (рентабельность, ROE) – это отношение объема годовой прибыли к инвестированному капиталу, обратная к сроку окупаемости инвестиций величина (формула 1):

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Авансированный капитал} \times 100\%}{(\text{Постоянный капитал} + \text{Переменный капитал})} \quad (1)$$

Проведя математические преобразования (деление числителя и знаменателя на одну и ту же величину – переменный капитал), получим формулу (2):

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Авансированный капитал} / \text{Переменный капитал} \times 100\%}{(\text{Постоянный капитал} / \text{Переменный капитал} + 1)} \quad (2)$$

Обозначив в формуле (2) дроби терминами, получим формулу (3):

$$\text{Норма прибыли} = \frac{\text{Норма прибавочной стоимости} \times 100\%}{(\text{Капиталовооруженность} + 1)} \quad (3)$$

В числителе формулы (3) имеем норму прибавочной стоимости, или степень эксплуатации труда в марксистской терминологии. Капиталовооруженность (первое слагаемое в знаменателе формулы 2) в ходе научно-технического прогресса постоянно увеличивается, потому что ручной труд замещается автоматическим, следовательно будет сокращаться частное в формуле (3) – норма прибыли [4].

Таким образом, капитализм создает предпосылки для снижения рентабельности производства, для снижения нормы прибыли. В формуле (3) содержится и способ борьбы собственника с падением рентабельности – снижение стоимости переменного капитала, то есть, в первую очередь, снижение заработной платы наемных работников.

В соответствии с законом падения средней нормы прибыли, сформулированным К. Марксом:

- 1) Конкуренция стимулирует собственника внедрять результаты научно-технического прогресса;
- 2) Цены на товар фирмы снижаются, и собственник увеличивает свою долю рынка;
- 3) Массовое внедрение новых технологий приводит к общему снижению цены товара в отрасли и сокращает прибыль;
- 4) Падающая прибыль сокращает отдачу от инвестиций с одной единицы товара [2].

Падение прибыли бизнесмен пытается компенсировать увеличением производимой продукции. В начале 2020 года на нефтяном рынке мы наблюдали такую ситуацию: низкие цены привели к компенсационному росту предложения и обрушили рынок с негативными последствиями для российской экономики.

Увеличенный выпуск продукции приводит к кризисам перепроизводства.

Подводя итоги, отметим, что конкурентная борьба компаний в условиях рынка заставляет их внедрять достижения научно-технического прогресса, приводящие к массовому производству и снижению издержек, с одной стороны, и падению нормы прибыли, то есть отдачи от вложенных инвестиций, – с другой.

Направления повышения нормы прибыли состоят в следующем:

- 1) повышение выручки – нереально на сформированных рынках в условиях экономического спада; необходимо создание новых продуктов, выход на новые рынки, знаменующие переход в VI цикл Н.Д. Кондратьева;
- 2) снижение стоимости постоянного капитала – это означает отказ от массовой автоматизации производства и использование дешевого ручного труда, то есть возникает противоречие между научно-техническим прогрессом, создающим условия для роста благосостояния человечества, и стремлением немногочисленных собственников капитала изымать прибыль в свою пользу;
- 3) снижение стоимости переменного капитала – это означает снижение реальных зарплат работников, эксплуатация наемного труда, изъятие прибавочной стоимости.

Борьба корпораций за повышение нормы прибыли приводит к:

- 1) снижению капиталовооруженности труда в мире;
- 2) росту социального неравенства;
- 3) гипертрофии финансового сектора, служащего источником кризисов.

У человечества есть технические возможности для преодоления социального неравенства, экономических кризисов, голода, неравенства в мире, но при этом отсутствует социальная и политическая готовность двигаться в направлении преодоления провалов рынка. Препятствием являются индивидуальные амбиции капиталистов. А способ преодоления этих препятствий – плановость, социализация и гуманизация рынка.

Материалы данной статьи используются в учебном процессе [5].

Литература:



www.esa-conference.ru

1. Холопов А.В. История экономических учений. М.: КноРус, 2018..
2. Бузгалин А.В., Колганов А.И., Барашкова О.В. Классическая политическая экономия. М.: Ленанд, 2018.
3. Яковлев А.Н. Капитализм на исходе столетия. М.: Изд-во полит.лит., 1987.
4. Комолов О.О. Характеристика современного капиталистического развития и его противоречия: финансовый аспект // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 3. С. 135-151.
5. Цветкова Е.А., Цветков В.Ж. История и экономика: интерактивные задания. Практика. - М.: Онтро-Принт, 2020.