**Тема 5. Фирма как субъект рыночной экономики**

##

## 5.1. Понятие «фирма». Экономические теории,

## объясняющие природу фирмы

В хозяйственной жизни общества *фирма* предстает *субъектом деловых отношений,* конечной целью которой является получение прибыли. Бизнесом – выгодным делом – занимаются все субъекты рынка, начиная от домохозяйств, осуществляющих «потребительский бизнес», обменивая свои деньги на товары, обладающие для них большей ценностью, и заканчивая работниками, которые эти товары создают в «трудовом бизнесе». *Фирма* – основное звено в предпринимательском бизнесе, который выступает заманчивым и одновременно трудным путем к обогащению.

В строгом смысле слова *предпринимателями* являются только те деловые люди, чье *поведение* на рынке отличается поисковым, *инновационным характером*. Так, по оценке выдающегося теоретика предпринимательства Йозефа Шумпетера (1883–1950) предпринимательский инновационный дух – единственное реальное основание безграничной эффективности капитализма. *Всеобщей организационной формой предпринимательства* и выступает фирма. Фирма – это обобщенное название, применяемое ко всем организациям бизнеса.

Основными характеристиками фирмы как первичной организационной единицы предпринимательства являются:

• *юридическая* самостоятельность: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах;

• *производственная* самостоятельность: фирма самостоятельно решает, что, где и каким образом производить и продавать;

• *финансовая* самостоятельность: фирма самостоятельно распределяет получаемый доход;

• *организационная* самостоятельность: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации.

В целом фирму можно определить как самостоятельный территориально и ресурсно обособленный комплекс, осуществляющий процессы производства продукции и воспроизводства израсходованных ресурсов. Фирма может состоять из одного или нескольких предприятий. Понятие *предприятие* используется для обозначения первичного технологического образования (завода, фабрики). Однако на практике часто понятия *фирма* и *предприятие* используются как синонимы. Фирма осуществляет обмен с другими субъектами рынка с соответствующей трансформацией: обмен денег на ресурсы – комбинирование и объединение ресурсов в производственном процессе – получение продукции – обмен этой продукции на сумму денег, превышающую первоначально затраченную. Фирмы, в отличие от рынка, основывают свою деятельность на иерархическом принципе организации. Получается, что рынок обеспечивает свободу, а фирма ее ограничивает; рынок основан на безличностном механизме ценовых сигналов, а фирма – на власти, персонифицированной в лице руководителей. Возникают вопросы:

- Почему экономика не может существовать в виде «сплошного» рынка, где каждый человек является мини-фирмой; зачем нужно создавать настоящие фирмы?

- Почему внешняя среда фирмы – рыночная, а внутренняя *–* иерархическая?

- Чем определяется величина фирмы, и может ли фирма расшириться до масштабов отрасли, вообще вытеснив рынок?

Ответы на эти вопросы предполагают учет следующих обстоятельств:

• в процессе налаживания отношений между рыночными субъектами возникают трансакционные издержки– затраты на изучение возможностей деловых сделок и их оформление;

• если бы экономика являлась «сплошным» рынком, состоящим из одних физических лиц, то трансакционные затраты были бы очень велики из-за множества мини-сделок. Способом снизить эти затраты является организация фирм. Многие трансакции дешевле осуществлять внутри фирмы, без посредства рынка, используя иерархический порядок, так как для производства определенного вида продукции фирма привлекает специализированные ресурсы, причем на долгий срок.

В отличие от использования общих ресурсов, ценность которых одинакова и внутри, и вне фирмы, предприниматель стремится к тому, чтобы все по-своему уникальные ресурсы были хорошо «сцеплены», обеспечивали в результате взаимодействия *синергетический эффект* (2 + 2 = 5) и поэтому имели максимальную ценность применения именно в данной фирме. Однако кроме явных плюсов использование специфических ресурсов рождает и определенные трудности, связанные с тем, что расходы на приобретение этих ресурсов, приспособленных к взаимоотношениям с определенными партнерами, во многом являются безальтернативными (экономисты их называют безвозвратными)*.* Этим могут пользоваться недобросовестные партнеры, понимая свою исключительность и ведущие себя оппортунистически, ухудшая экономическую ситуацию для связанных с ними агентов. Когда ресурсы не являются специфическими, недобросовестное поведение контрагента может вызвать сожаление, но ситуацию легко исправить путем нахождения другого подходящего партнера. Но чем специфичнее ресурсы, тем сложнее переключиться на другого партнера без особых экономических потерь. Поэтому в данном случае предпочтительнее иерархия*,* допускающая введение системы прямого контроля за выполнением обязательств (любые формы проверок, ревизий, инвентаризаций, аттестации работников), что было бы крайне затруднительно при общении с независимыми поставщиками товаров и услуг.

То обстоятельство, что ресурсы приобретаются на длительный срок, рождает еще одно затруднение – невозможность оформить взаимоотношения партнеров через «настоящий» классический двухсторонний контракт, где в письменной форме юридически унифицированы все условия, четко оговорены права и обязанности сторон, сроки сделки, форс-мажорные обстоятельства. Если все взаимоотношения партнеров были бы подобным образом контрактированы на каждую сделку, то фирма только бы и занималась этой бумажной работой, и трансакционные издержки были бы просто огромны. Поэтому фирма заменяет потенциальное множество отдельных трансакций по привлечению факторов производства одним-единственным долгосрочным (отношенческим) контрактом. Это взаимовыгодный контракт, где в письменном виде фиксируются лишь самые базовые условия и неформальные устные договоренности преобладают над формальными: работники и руководитель как бы «доверяются» друг другу. Это доверие строится на иерархии, выгодной и руководителю (экономятся издержки), и работникам (не нужно брать на себя ношу ответственности и риска).

Фирма возникла не только как более дешевый «способ управления сделками» (О. Уильямсон), ее формирование можно объяснить также попыткой уменьшить неопределенность и риск рыночной экономики. Американский экономист Ф. Найт, научный вклад которого в развитие теории предпринимательства и прибыли остается в числе других ученых на вооружении современной экономической науки, писал, что при наличии неопределенности само «делание» чего-либо … становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой … становится решение – *что* делать и *как* это делать… Уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда. Но чтобы уменьшить риск, фирмы создают вокруг себя *сетевое институциональное пространство* взаимодействия с другими фирмами, позволяющее внести некую гарантированность и предсказуемость в рыночную стихию (создание системы платежа, кредитования, страхования, поручительства; посреднических, консалтинговых, аудиторских учреждений; организаций для защиты групповых интересов производителей и потребителей и т.д.).

Механизм иерархии тоже не беззатратен и обходится тем дороже, чем больше размеры фирмы. Административные издержки, связанные с издержками управления, контроля, организации труда и действенной системы стимулирования, составления отчетности, растут, как снежный ком, и искажаются информационные потоки. Поэтому вопрос об оптимальных размерах предприятиярешается в сопоставлении рыночных и административных регуляторов. Критерийвыборапрост(конечно, только теоретически) *–* величина трансакционных издержек. Как только внутрифирменные административные затраты начинают превышать внешние рыночные трансакционные издержки, фирма становится неэффективной, и ее размер следует ограничить. Можно сделать вывод, что ни у рынка, ни у внутрифирменной иерархии нет друг перед другом абсолютных преимуществ.

Экономисты долгое время не «замечали» существования трансакционных издержек и строили свои модели без учета этого фактора. Рассмотрим основные теоретические подходы к определению и целеполаганию фирмы. Это представляет не столько исторический интерес, сколько важно для уяснения других тем курса, где рассматриваются принципы поведения производителей, алгоритмы их производственных решений при различных типах рынка, что напрямую зависит от знания целей, которые ставит перед собой фирма как таковая.

***Теории фирмы*.** В современной экономической науке трактовки природы фирмы можно условно разделить на 3 основные группы: *неоклассические* (господствующие во всей учебной литературе);*институциональные* (с этой позиции рассмотрена фирма выше); *поведенческие* (или *бихевиористские*)*.*

Неоклассическиетеории фирмы (расцвет – конец XIX – первая треть ХХ вв.; виднейшие теоретики – А. Маршалл, Дж. Кларк) трактуют ее как сугубо производственную (технологическую) единицу. Основные концептуальные положения теории таковы:

1) фирма – категория производства, ее появление связано исключительно с производственными причинами как итог развития разделения и кооперации труда, основанного на машинном производстве;

2) фирма – неотъемлемая часть рынка, функционирующего независимо от воли хозяйствующего субъекта, т.е. нет разграничения и противопоставления фирмы и рынка;

3) поведение фирмы полностью аналогичноповедению других субъектов рынка (домохозяйств), фирма не имеет никаких отличительных особенностей;

4) фирма трактуется как закрытая монолитная структура, внутренняя организация которой не исследуется, поэтому вырождается в некую формальную конструкцию, «черный ящик», деятельность которого описывается производственной функцией (вход – полностью взаимозаменяемые и взаимодополняемые ресурсы, выход – продукция);

5) заданность и стабильность условий деятельности фирмы (совершенная информация, полная рациональность поведения хозяйствующих субъектов), поэтому рынок беззатратен и все сделки мгновенны;

6) целью деятельности фирмы является *максимизация прибыли,* т.е. увеличение разницы между доходом и издержками производства.

Заметим, что подобный взгляд на фирму в явном и неявном виде господствует в массовом сознании людей, связанных с предпринимательской деятельностью.

Второе направление исследований сущности фирмы связано с *институциональной парадигмой* (виднейшие представители – Р. Коуз, О. Уильямсон), которая выросла из неоклассической доктрины в 30-х гг. ХХ в. и первоначально существовала не как самостоятельная теория, а сохранялась в рамках неоклассических традиций как *вариант неоклассики,* призванный устранить ее очевидные недостатки. При этом обосновывались следующие положения:

1) фирма противопоставляется рынку как внутреннее иерархическое устройство внешнему спонтанному;

2) фирма – категория производства и обмена; имеет контрактную природу, но в отличие от рынка, взаимосвязей, опосредованных относительно краткосрочными контрактами; представляет собой совокупность долгосрочных контрактов владельцев специфических ресурсов;

3) основная причина существования фирм – наличие и величина трансакционных издержек, связанных с неопределенностью внешних рыночных условий и несовершенством информации, соответственно фирма предназначена *для минимизации* трансакционных затрат.

Институциональная теория берет на вооружение неоклассический оптимизационный инструментарий: сравнение выгод и издержек (только не сугубо производственных, а трансакционных). В настоящее время большое развитие получают *альтернативные теории* фирмы, не связанные с развитием собственно неоклассического направления, а пытающегося использовать новые инструменты анализа. К ним можно отнести *поведенческие теории* фирмы и их разновидности (теория «удовлетворения», эволюционистская концепция), подход которых сводится к отказу от предварительных гипотез и предположений и к призыву опираться лишь на наблюдение за внешним поведением фирм.

В связи с иным подходом данных теорий наибольшей критике подвергается положение о цели деятельности фирмы – стремлении к максимизации прибыли. Важный вклад в критику этого положения внес американский экономист Г. Саймон. В 1978 г. ученому была присуждена Нобелевская премия по экономике «за новаторское исследование процесса принятия решений в рамках экономических организаций». Саймон является автором теории «удовлетворения», основная критическая аргументация которого сводится к следующему:

• не ясно, какая прибыль – долгосрочная или краткосрочная – должна максимизироваться;

• предприниматель зачастую вовсе не стремится к максимизации, а удовлетворяется тем уровнем прибыли, который он считает приемлемым, ориентируясь зачастую на некий «психический до- ход» – удовлетворение от своей деятельности, жажду успеха;

• как правило, фирмой управляют менеджеры, которые также не заинтересованы в максимизации прибыли – величине, которую собственнику трудно уловить (и соответственно оценить активность управляющих), а заинтересованы в увеличении совокупной выручки, темпов роста фирмы, дивидендов акционеров, которые напрямую влияют на вознаграждение управляющих; к тому же менеджеры могут преследовать и свои корыстные цели личного обогащения в ущерб компании.

Важнейшей особенностью поведенческих теорий является пересмотр традиции к исследованию фирмы как организации со строго очерченными границами. Здесь фирма уже предстает как открытая система в единстве факторов внешней и внутренней среды*,* как активное общественное образование, способное не только приспосабливаться к рыночной среде, но и изменять ее. В определенном смысле можно сказать, что организация становится базовой категорией, а рынок – производной. Клиенты фирмы также являются ее частью, т.к. от них идут прямые информационные потоки в форме предложений, жалоб, просьб, угроз обратиться в конкурирующую фирму, на практике работники фирмы общаются с клиентами даже чаще, чем со своими коллегами.

Целью современной фирмы в условиях сложных корпоративных образований, имеющих несколько центров власти (акционеры, менеджеры, работники, кредиторы, инвесторы, конкуренты, поставщики, потребители, государство), все больше становится стремление к удовлетворенности, обусловленное необходимостью поиска баланса интересов сторон. Именно стремление к удовлетворенности, оптимизации есть признак *рациональности поведения*, т.к. фирма практически всегда сталкивается с конфликтностью целей и главный для нее вопрос – обеспечение единонаправленности целей в долгосрочной перспективе.

В современных трактовках природа и целифирмыопределяются довольно широко. Если традиционные неоклассические концепции обосновывали идею производственного назначения фирмы и связанных с этим форм ее жизнедеятельности в качестве субъекта рынка, то важным элементом современных концепций является признание не только экономической функции, но и социальной ответственностифирмы перед обществом в целом (удовлетворение его потребностей в товарах и услугах), регионами (экологическая безопасность, создание рабочих мест и т.п.), трудовыми коллективами и всеми заинтересованными сторонами. Так выявляется сложная природа фирмы как многоцелевой системы, одновременно реализующей несколько ключевых целей, важных для существования ее и общества.

Ныне в развитых странах любая уважающая себя компания вырабатывает свою миссию *–* своего рода сверхзадачу, фундамент для установления целей всей организации, которая отражает идеологию, общественно значимые намерения компании, дает ясное и четкое представление о сфере деятельности, концепции и смысле ее существования. Так, формулировка миссии компании Ford – «предоставление людям дешевого транспорта».

В неоклассической трактовке фирма предстает предприятием - преобразователем, минимизирующим производственные затраты как свои социальные функции и стремящимся к максимизации прибыли.

В институциональных трактовках фирма – целостный самовоспроизводящийся комплекс, предприятие-накопитель специфических ресурсов, позволяющих извлекать синергетический эффект от их соединения. Наконец, многие современные концепции (их можно условно отнести к *поведенческим*) представляют идеальную фирму не просто как целостную, но и «одушевленную» систему, т.е. систему, в высокой степени обладающую внутренним неповторимым духовным началом, своей философией, корпоративной культурой, придающими функционированию фирмы целенаправленность, стремление к гармоничному развитию, основанное на деловой этике отношение к партнерам и конкурентам.

Следует отметить, что в учебной литературе в качестве базовой рассматривается именно неоклассическая концепция фирмы, максимизирующей прибыль. Это объясняется тем, что в силу своей четкости, формализованности, однозначности эта одноплоскостная концепция, лишь отчасти пригодная для решения практических задач, – необходимое отправное звено для вхождения в проблематику фирмы как экономического явления. Еще один немаловажный аргумент в пользу неоклассической трактовки: хотя в современных фирмах реальные хозяйственные решения многоступенчаты, сложны и противоречивы, а потому не могут укладываться в прямое автоматическое следование цели максимизации прибыли, все же для того, чтобы выжить, фирма вынуждена иметь в качестве идеального ориентира максимизацию прибыли, – таковы законы конкуренции. Все прочие ее цели являются производными, все попытки отрицания или принижения стимулирующей функции прибыли воспринимаются преобладающим большинством экономистов, тем более бизнесменами, в лучшем случае как корректирующие замечания.

 **5.2. Капитал фирмы, его источники, кругооборот и оборот**

Капитал (первоначально – главное имущество, главная сумма, от лат. *capitalis* – главный) – одна из важнейших категорий экономической науки и базовый элемент рыночного хозяйства. Историческими формами функционирования капитала в ходе становления и развития товарного производства были: торговый капитал (в виде купеческого капитала) и древнейшая свободная форма капитала ростовщический, а далее капитал промышленный.

Первые исследователи категории *капитал* – меркантилисты и физиократы – рассматривали его, хотя и с разных позиций, но односторонне. Более емкий анализ форм капитала представлен в работах А.Смита и Д. Рикардо. Наиболее полное исследование категории *капитал* было осуществлено К. Марксом в его главном труде «Капитал» (1867 г.). Наряду с рассмотрением конкретных форм функционирования капитала, ученый раскрыл и сущностное содержание данной категории, анализируя ее в движении, в процессе метаморфоз (превращений) капитала. Маркс обосновал, что капитал содержательно имеет вещественный облик, выступая в виде станков, машин, сырья и т.д., одновременно представляя особое, исторически определенное общественное отношение между капиталистами и наемными работниками.[[1]](#footnote-1)

Для предпринимателя, бизнесмена-производственника помимо приведенной теоретическойтрактовки капитала как фактора производства, большое значение имеет прак­тический подход к категории капитала с точки зрения предприятия (фирмы). *Капи­талом*предприятия называется стоимостная оценка всего принадле­жащего ему имущества (активов).

Существенной особенностью капитала как фактора производства являются его стартовые размеры. Производственные ресурсы становятся капиталом, если их объем достаточен, чтобы открыть, например, ателье или построить завод, при этом по натурально-вещест-венной форме ресурсы должны соответствовать друг другу и быть способными обеспечить выпуск пользующейся спросом продукции. Это означает, что началу функционирования капитала предшествует этап его формирования*.* Проблема исходных средств формирования капитала получила название *проблемы первоначального накопления капитала* (см. об этом исторический очерк в 24-й главе I тома «Капитала» К. Маркса).

В механизме первоначального накопления капитала, как в ранний период развития капитализма, так и в современной рыночной экономике, выделяют *перераспределительную* и *сберегательную* *составляющие*. Начальный момент этого процесса обычно осуществляется за счет резкого перераспределения богатства в обществе. Часть населения, располагавшая какими-то объектами собственности или властными возможностями ее приобретения, быстрее приспосабливается к условиям капиталистической экономики, начинает обогащаться, тогда как основная часть населения, сохраняющая традиционные формы экономического поведения, беднеет.

Сберегательный элемент механизма первоначального накопления капитала заключается в переориентации структуры использования личного дохода с потребления на сбережение. Подобную линию поведения немецкий экономист и социолог Макс Вебер (1864–1920) называл *духом капитализма*. Он обосновывал идею о том, что Западная Европа стала местом рождения современного капитализма благодаря тому, что у основных слоев общества в этом регионе морально-религиозные установки способствовали усилению материальной заинтересованности в обогащении. Так, кальвинизм и другие течения протестантской религии ориентировали население на упорный труд и сбережение средств ради накопления капитала. Бедность ассоциировалась с леностью и бездеятельностью, а богатство – с добродетелью, обязывающей использовать доход не для роскоши жизни, а для новых вложений в предприятие.

В новейшей истории России – 90-е гг. XX в. – первоначальное накопление капитала происходило в ходе *приватизации* (от лат. *privatus* – частный) объектов государственной собственности.[[2]](#footnote-2) Реформаторами была поставлена задача создать условия для приобретения прав собственности частными лицами. Приватизация в нашей стране проводилась в форме безвозмездной или льготной продажи большей части государственных предприятий коллективам и частным лицам – так были созданы предпосылки для рыночного функционирования фактора *капитал*. Однако ваучерная приватизация в России создала для отдельных лиц возможность скупки государственной собственности за бесценок: ваучеры, как и приобретенные на них акции предприятий, мелкому собственнику, как правило, не приносили никаких доходов. Это и создало условия для массовой продажи и скупки ваучеров, что позволило узкой группе лиц дешевым и легким путем овладеть лучшими предприятиями страны.

Учеными был сделан вывод о том, что в 90-е гг. XX в. в процессе перехода от системы центрально-управляемого хозяйства к рыночной экономике российское первоначальное накопление осуществлялось в основном за счет перераспределительного механизма. Вместе с тем сберегательный элемент механизма накопления у новых собственников российских предприятий не получил общественно значимого распространения. Линия на постепенное накопление капитала за счет упорного труда и экономного потребления за пределами мелкого бизнеса не получила осуществления. Хозяйственное поведение российской предпринимательской элиты ориентировано на демонстративную расточительность в личном потреблении в ущерб накоплению капитала и совершенствованию производства. Подобный ход событий предстает одним из основных источников трудностей в экономике России.

Финалом накопления (тем или иным способом) стартового капитала является *учреждение предприятия* и введение его в национальную бизнес-среду. Этому предшествует решение учредителя о создании предприятия, выбор организационной формы и изыскание необходимых денежных средств и других ресурсов. Только после этого начинается процедура правового оформления предприятия (фирмы). Фирма считается созданной и приобретает статус юридического лица только после осуществления процедуры государственной регистрации. Завершив организационно-учредительные мероприятия, фирма может начать использовать свой капитал по прямому назначению – для ведения производства с целью получения прибыли.

***Капитал предприятия*.** Известно, что в рыночной экономике любые ресурсы имеют свою денежную оценку. Соответственно для оптимизации использования ресурсов требуется обобщающий показатель величины ресурсной базы фирмы, его и называют *капиталом пред­приятия.*

В состав капитала предприятия входят:

1) стоимость машин, оборудования, сооружений и других материальных ресурсов, т.е. денежная оценка величины фактора *капитал* как такового;

2) стоимость нематериальных активов (интеллектуальной собственности, торговых знаков, марок и т.п.), которые также входят в содержание фактора *капитал*;

3) стоимость принадлежащих предприятию других факторов производства (например, находящейся в его собственности земли);

4) денежные средства и иные финансовые активы, которые могут быть использованы предприятием на приобретение любого из факторов производства.

 С точки зрения характера движения(оборота) в капитале предприятия выделяют две существенно различных части:

1. ***Оборотный капитал.*** Используетсяоднократно и полностью потреб­ляется в ходе каждого циклапроизводства. К нему относятся: сырье, материалы, топливо, энергия, полуфаб­рикаты – все то, из чего изготавливается продукция. Однократно используясь в производстве, он быстро меняет свою первоначальную форму, превращаясь, например, из сырья в го­товую продукцию, а затем в деньги, возвращаясь к предпринимателю в виде дохода от реализации готовой продукции. Полученный доход снова может быть вложен в производство.

2. ***Основной капитал*** (основные фонды). Представляет наибольшую по стоимости часть имущества фирмы, воплощенную в зданиях, сооружениях, машинах, оборудовании, транспортных средствах и т. д. – в том, с помощью чегоосуществляется производственный процесс, включая и объекты интеллектуальной собственности. Эта часть капитала предприятия функционирует и постепен­но потребляется на протяжении нескольких производственных циклов. В процессе постепенного снашивания он переносит всю свою стоимость на производимую продукцию не сразу, а частями (в отличие от оборотного капитала). В связи с этим возникает задача постепенного же накопления средств для замены фирмой изношенных элементов основного капитала (утративших свою потребительную стоимость и ценность) на новые за счет средств амортизационного фонда, сформированного в течение всего времени службы элементов основного капитала.

***Износ и амортизация*.**[[3]](#footnote-3) Важными параметрами, характери-зующими свойства основного капитала, расходуемого постепенно в течение срока его службы, являются категории его *износа* и *амортизации.* Использование долговременных капитальных ресурсов (основного капитала) получает отражение в особенностях формирования связанных с этим издержек – расходование ресурсов с целью достижения определенного коммерческого и иного результата.

*Первая особенность* такого рода заключается в том, что в отличие от элементов оборотного капитала элементы основного капитала не расходуются за один цикл производства, а за долговременный период их эксплуатации подвергаются износу. Износ – это постепенная утрата капитальными благами своей ценности*.*

*Вторая особенность* формирования издержек, связанных с использованием основного капитала, заключается в том, что данный износ в определенном смысле занимает промежуточное положение между внешними (яв­ными) и внутренними (неявными) издержками. Расходы на замену окончательно износившегося оборудования являются внешними, ведь за новые станки фирме приходится платить их про­изводителям. Но очевидно также, что в момент их покупки никаких реальных издержек фирма не понесла. Просто поменялась форма принадлежащих ей активов: на деньги был куплен станок, который, по крайней мере теоретически, можно снова продать за те же день­ги. Сам же процесс расходования капитальных ресурсов и, следова­тельно, образования издержек происходил раньше – в течение срока службы старых станков. Но в это время фирме никому и ничего платить не приходилось, т. е. текущий износ выглядит как внутренние издержки. Этим разрывом между расходованием капитальных благ и их оплатой объясняется наличие известной степени свободы уче­та износа в качестве бухгалтерских издержек.

*Третья особенность* износа состоит в том, что в зависимости от причин, его породивших, он может относиться к постоянным или к переменным издержкам. Реально существует два вида износа:физический и моральный*.*

Под *физическим износом* понимают потерю средствами труда своих потребительных качеств, т.е.технико-производственных свойств. В свою очередь, физический износ бывает двоякого рода: износ первого рода – снашивание капитальных благ в результате их непо­средственной эксплуатации в ходе изготовления продукции. Степень такого износа соответствует интенсивности применения капиталь­ных ресурсов и растет вместе с увеличением объема производства (станок снашивается тем быстрее, чем больше смен в сутки работа­ет). Таким образом, физический износ первого рода можно оце­нить как переменные издержки.

Физический износ второго рода – разрушение бездействую­щего оборудования под влиянием сил природы или в результате плохого обслуживания либо неправильной эксплуатации. Эта форма не связана с выпуском продукции и может быть отнесена к числу постоянных издержек.

Физический износ первого рода – нормальное и экономиче­ски оправданное явление. В противовес этому физический износ второго рода представляет собой пример неэффективного использова­ния ресурсов. Ведь издержки в данном случае не связаны ни с каким полезным результатом.

Задача предпринимателя в принципе состоит в уменьшении, аеще лучше в избежании физического износа второго рода. Но часто предотвращение затрат на износ само требу­ет значительных издержек. Например, уменьшение износа автомо­билей в зимний период предполагает осуществление затрат на строительство отапливаемого гаража. В та­ких случаях предстоит решить, какие издержки меньше: на физический износ второго рода или на его предотвращение.

Уменьшение ценности капитальных благ может происходить и не по причине потери ими функциональных характеристик, речь в этом случае идет о моральном износе. Различают два его рода: *моральный износ первого рода* обусловлен ростом эффек­тивности производства капитальных благ. Его вызывает появление аналогичных, но более дешевых капитальных благ. Так, если год на­зад ваша фирма купила токарные станки, но из-за неожиданных проблем с помещением не смогла их уста­новить и сохранила их на складе абсолютно новыми, то через некоторое время цена подобного станка может оказаться на рынке меньшей по причине повышения производительности в станкоинструментальном производстве и снижения издержек на их производство. Соответственно расчет амортизации при эксплуатации ранее купленных станков будет осуществляться уже с учетом их новой стоимости. В противном случае ей неоткуда будет взять среднерыночной стоимости. В связи с этим фирма понесет определенный убыток.

*Моральный износ второго рода*связан с появлением новых ка­питальных благ, выполняющих схожие функции, но более совершен­ных и производительных. В результате ценность старых капиталь­ных благ уменьшается. Так, с появлением более производительных станков цена ранее производимых упала.

Моральный износ очень широко распространен в современной экономике. Он может коснуться фактически любых экономических благ длительного пользования, включая даже нематериальные активы. Под *нематериальными активами* понимаются исключительные права фирмы на объекты интеллектуальной собственности*.* К этим объек­там относятся такие результаты интеллектуальной деятельности, как изобретения, промышленные образцы и модели, программы для ЭВМ и базы данных, ноу-хау и секретные формулы, а также научный и ком­мерческий опыт.

Помимо результатов интеллектуальной деятельности к немате­риальным активам фирмы принадлежат исключительные права на товарный знак, фирменные наименования, а также положительная деловая репутация фирмы.

Обе формы морального износа являются следствием тех­нического прогресса. С позиций всей экономики они оправданы и даже необходимы, поскольку в результате замены морально уста­ревших благ прежнее оборудование, технологии, марки и так далее заменяются на более прогрессивные. В итоге повышается общая эффективность производства.Вместе с тем *для конкретной фирмы* данное положительное явление имеет и негативные черты: *оно обо­рачивается ростом издержек.*

В экономической литературе термин *амортизация* использу­ется в двух значениях. Так называют и сам износ (фраза «степень амортизации оборудования на заводе достигает 60%» означает, что оно изношено на 60%), и накопление средств с целью возмещения износа в амортизационном фонде.

Особенности износа предопределяют и специфический способ возмещения затрат капитальных ресурсов или их воспроизводства. Так как капитальные блага служат более одного года, их стоимость перено­сится на производимую продукцию постепенно, по мере износа, то и издержки фирмы на приобретение машин, оборудо­вания, сооружений и т.п. не могут быть возмещены сразу после реализации первой же партии произведенной продукции, как это происходит с затра­тами топлива или материалов.

Тем не менее возмещать износ фирме необходимо для модерни­зации или замены капитальных благ, когда срок их службы истечет. Для этих целей фирма накапливает (аккумулирует) часть выручки от каждой проданной единицы продукциив особом фонде, получив­шем название *амортизационного*. К моменту полного износа капи­тального блага в амортизационном фонде должна накопиться сум­ма, равная 100% его стоимости, что и позволит заменить износившееся оборудование на новое.

Таким образом, амортизационные отчисления:

1) отражают оценку величины износа (затрат) капитальных ресурсов за определенный период, т.е. являются одной из статей издержек соответствующего периода;

2) служат источником воспроизводства капитальных благ.

Центральной проблемой при этом является установление *нор­мы амортизации*, т.е. процента стоимости капитальных благ, на кото­рый последние считаются износившимися за определенный период времени.

Норма амортизации рассчитывается с учетом темпов как физи­ческого, так и морального износа. Подчеркнем, что установление конкретных норм амортизации – дело сложное и противоречивое. Так, *заниженные нормы* замедляют обновление оборудования, тормозят технический прогресс, а устаревший производственный потенци­ал не дает возможности снижать издержки и повышать конкурен­тоспособность в долгосрочном периоде. *Завышенные нормы*, напро­тив, ведут к ускоренной замене оборудования и соответственно к более быстрому техническому прогрессу. Но и завышение амор­тизационных отчислений имеет негативную сторону: оно равносиль­но росту издержек в краткосрочном периоде и снижению прибыль­ности фирмы.

К процессу установления норм амортизации имеет отношение и государство.[[4]](#footnote-4) Казалось бы, образование амортизационного фонда и его ис­пользование в рыночной экономике являются компетенцией самих фирм. Однако государство законода­тельно устанавливает нормы амортизации. Это объясняется тем, что правительство заинтересовано в росте промыш­ленного производства, внутренней и внешней конкурентоспособ­ности отечественных товаров, техническом прогрессе. Все это факторы обеспечения экономической безопасности страны. Поэто­му задача обновления и совершенствования национальной капиталь­ной базы не может быть целиком отдана в руки только хозяйствую­щих субъектов и зависеть только от рынка. Кроме того, величинаамортизационных отчислении определяет размер облагаемой базы налога на прибыль. При отсутствии правил осуще­ствления амортизационных отчислений фирма может, преследуя собственные цели, в отчетности завысить величину износа. Соответственно возрастут издер­жки фирмы, а прибыли (по отчетным данным) может и вовсе не остать­ся. Чтобы исключить подобные злоупотребления, государство вводит определенные правила расчета норм аморти­зации.

В Россиирегулирование амортизации осуществляется с соблюдением следующих принципов:

1. Прежде всего определяется круг объектов амортизации. На­пример, в России в соответствии с действующим Налоговым кодексом к амортизируемому имуществу относятся основные средства со сроком полезного использования более 12 месяцев и стоимо­стью более 10 000 руб., а также нематериальные активы, учитывае­мые для целей налогообложения.

2. Далее устанавливается срок службы активов. В нашей стране выделяются 10 амортизационных групп в зависимости от типично­го срока полезного использования соответствующих активов. При этом для каждого объекта данный срок фирма определяет самостоя­тельно, но с учетом утвержденной Правительством РФ Классифи­кации основных средств, включаемых в амортизационные группы.

3. Наконец, законодательно закрепляются формулы расчета амор-тизационных отчислений. В соответствии с Налоговым кодексом:

***Линейный метод*.** Равномерно распределяется величина отчислений на весь срок службы оборудования или иных капитальных благ. Сумма начисленной за каждый месяц амортизации будет равна произведению нормы амортизации и *первоначальной* *стоимо­сти* объекта основных средств.

***Нелинейный метод.*** Согласно этому методу величина начисленной за каждый месяц амортизации будет равна произведению нормы и *остаточной стоимости* объекта основных средств на начало месяца.

Несмотря на довольно жесткую государственную регламента­цию процесса амортизации, фирмы в зависимости от текущего финансового положения, а также целей своей инвестиционной стратегии имеют возможность манипулировать величиной аморти­зационных отчислений по тем или иным видам основных средств и нематериальных активов, воздействуя тем самым на издержки и процессы обновления капитальных ресурсов.

Прежде всего речь идет о возможности ускоренной амортиза­ции. Государство в развитых странах, как правило, поощряет уме­ренное завышение норм амортизации. Скажем, стоимость машины, которая реально может служить пять лет, разрешается списывать на издержки (т.е. представлять в бухгалтерском отчете полностью из­носившейся) за четыре года. Идея этой политики – стимулирова­ние инвестиций. Поскольку средства амортизационного фонда рас­ходуются на обновление оборудования, инвестиции будут тем больше, чем больше его величина. Такая политика носит название *политики ускоренной амортизации.*

В нашей стране использовать ускоренную амортизацию, т.е. применять повышающие коэффициенты к норме амортизации, определяемой линейным методом, фирмам разрешено в некоторых особых случаях. Так, это допускается по оборудованию, используемому для работы в условиях агрессивной среды или при его работе в несколько смен, а также по оборудованию, взятому в аренду в рамках договора лизинга.

По своему экономическому смыслу может считаться одним из вариантов ускоренной амортизации *нелинейный метод*, хотя, законодатель его так не называет. В табл. 2 пока­зано, как применение нелинейного метода позволяет ускорить амор­тизацию:

 Таблица 2

**Влияние нелинейного метода на ускорение амортизации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год |  Линейный метод |  Нелинейный метод |
|  | годовыеотчисления,тыс. руб. | накопленныйпроцентамортизации | годовыеотчисления,тыс. руб. | накопленный процент амортизации |
| 1-й | 1000 | 10,0 | 2000 | 20,0 |
| 2-й | 1000 | 20,0 | 1600 | 36,0 |
| 3-й | 1000 | 30,0 | 1280 | 48,8 |
| 4-й | 1000 | 40,00 | 1024 | 59,0 |
| 5-й | 1000 | 50,0 | 819 | 62,7 |
| 6-й | 1000 | 60,0 | 655 | 73,8 |
| 7-й | 1000 | 70,0 | 524 | 79,0 |
| 8-й | 1000 | 80,0 | 420 | 83,2 |
| 9-й | 1000 | 90,0 | 839 | 91,6 |
| 10-й | 1000 | 100,0 | 839 | 100,0 |

Обратите внимание, что половина стоимости при нелинейном методе списывается за три года вместо пяти при линейном методе.

Фирмам предоставлено также право применять понижающие коэффициенты к нормам амортизации по всем видам основных средств. По нематериальным активам хозяйствующий субъект так­же может самостоятельно выбирать метод начисления амортизации.

В табл. 3 для удобства сведены вместе типовые достоин­ства и недостатки разных вариантов амортизационной политики.

 Таблица 3

**Достоинства и недостатки разных вариантов**

**амортизационной политики**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вариант | Достоинства | Недостатки |
| 1. Простая амортизация (от-числения равны износу) | Обеспечивает оптимальное соотношение текущих и будущих издержек, нормальное качество и новизну продукции, достаточный уровень конкурентоспособности  | В случае ускорения морального износа и (или) проведения конкурентами ускоренной амортизации может привести к тем же негативным последствиям, что и замедленная амортизация  |
| 2. Ускоренная амортизация (отчисления больше износа) | Ускоряет обновление оборудования. Снижает будущий размер переменных издержек. Создает условия для повышенного качества и новизны готовой продукции. Повышает неценовую конкурентоспособность | Повышает текущие постоянные издержки. Повышает цену продукции и (или) понижает текущую прибыль. Понижает уровень ценовой конкурентоспособности  |
| 3. Замедленная амортизация (отчисления меньше износа) | Понижает текущие постоянные издержки. Позволяет временно использовать амортизационные отчисления для неотложных нужд. Понижает цену продукции и (или) повышает текущую прибыль. Повышает уровень ценовой конкурентоспособности | Замедляет обновление оборудования. Повышает будущий размер переменных издержек. Мешает выпуску качественной и современной готовой продукции. Понижает неценовую конкурентоспособность |

Для понимания практики использования амортизационных средств фирмами важно иметь в виду следующее обстоятельство. В Плане счетов современной российской системы бухгалтерского учета *не предусмотрено*формирование специального амортизационного фонда, в котором накапливались бы амортизационные отчисления.Средства амортизационных отчислений в составе выручки от реа­лизации приходят на расчетный счет фирмы, с которого покрыва­ются ее расходы самого широкого круга: от крупных инвестицион­ных проектов до разнообразных текущих выплат (скажем, заработ­ной платы работникам). И это по-своему логично: фирма имеет право распоряжаться всеми принадлежащими ей средствами по собствен­ному усмотрению.

Фактически суммы амортизационных отчислений, попадая на расчетный счет фирмы, начинают самостоятельное движение вне связи с амортизируемым (изношенным) имуществом. Они могут оста­ваться свободными, направляться на капитальные вложения или рас­ходоваться на текущие нужды. При такой форме учета рубль, который в принципе нужно было бы отложить на будущую замену ста­ночного парка, вполне может уйти на погашение долгов за элект­роэнергию.

Если фирма своевременно не обновляет капитальные ресурсы и амортизационные средства используются не по назначе­нию, т.е. не на воспроизводство изношенных капитальных благ, то происходит сужение капитальной базы фирмы, или *дезинвестирование*.

Устаревшее, часто ломающееся оборудование станет узким местом производства. Низкое качество выпускаемой продукции, повышенный расход энергии и ма­териалов, высокий процент брака, неритмичность производства из-за поломок станут расплатой за нецелевое расходование амортиза­ционных средств. Поэтому, даже истратив амортизационные средства на иные цели, фирма в дальнейшем при первой возможности должна изыскать деньги для восстановления амортизационных накоплений. Можно сказать, что неформируемый в бухгалтерии амортизацион­ный фонд обязательно должен существовать в сознании предпринимателя. Иначе фирма станет неконкурентоспособной.

На практике замена изношенно­го оборудования неотделима от приобретения машинного парка для расширения производства, равно как и от его технологических пе­рестроек. Использование амортизационных отчислений для компен­сации износа с этой точки зрения должно рассматриваться как *ин­вестиционный проект* и в этом качестве конкурировать с другими инвестиционными проектами за право быть реализованным.

Соответ­ственно перед фирмой всегда стоит проблема осу­ществления капиталовложений, или инвестиций в ситуации возможного выбора.

*Инвестированием* называетсярасходование денежных средств вданный момент в расчете получить определенный доход в будущем. Верное инвестиционное ре­шение на долгое время предопределяет процветание фирмы. Поэтому управле­ние инвестиционной активностью является одной из основных за­дач предпринимателя.

Осуществление инвестиций растянуто во времени, например, строительство какого-либо объекта может длиться от нескольких месяцев до несколько лет и представляет собой особую бизнес-задачу фирмы на сравнительно длитель­ный период. Это предопределяет необходимость сравнения предстоящих затрат с чистой отдачей, которая будет получена благодаря им. Для решения такой задачи экономической наукой разработан метод дисконтирования. Его суть в сравнении разновременных денежных потоков путем их приведения (пересчета) к текущему временному периоду. Он основан на представлении о том, что в экономике в каждый данный момент существуют варианты прибыльного инвестирования денежных средств, что дает возможность получить доход от любой имеющейся в настоящее время денежной суммы.

Это значит, что одна и та же сумма денежных средств будет иметь большую ценность в данный момент времени по сравнению с будущим (например, 1 млн руб. в настоящее время ценнее 1 млн руб. через 3 года, т.к. сегодняшний миллион за три предстоящих года успеет в определенной степени вырасти даже без учета инфляции). Для обеспечения сопоставимости текущих и будущих доходов нужно скорректировать будущее поступление в сторону уменьшения. Дисконтирование как раз и состоит в определении количественных масштабов этого уменьшения.

С помощью текущей дисконтированной стоимости предприниматель или его менеджер может приводить в соизмеримый вид произведенные затраты и получаемые в разное время доходы. Это дает ему возможность правильно оценить эффективность осуществляемых вложений и сделать вывод в пользу наиболее выгодного инвестиционного проекта.

**5.3. Прибыль фирмы и факторы, её определяющие**

В рыночной экономике *прибыль* является одним из важнейших стоимостных инструментов, определяющих жизнедеятельность предприятия (фирмы). Она обеспечивает фирме экономическую устойчивость, гарантирует полноту ее финансовой независимости. Конкретно это означает, что прибыль предопределяет *что*, *как*и*в каких размерах* следует производить. Не случайно свои версии теории прибыли предлагали и обосновывали каждая из научных школ экономической науки на всем историческом пути ее развития. Так, на этапе становления экономической науки, уже обособившейся от общего массива научного знания, возникла меркантилистская трактовка прибыли как особого экономического явления.

*Меркантилисты* считали, что прибыль возникает в сфере обращения, главным образом во внешней торговле, в том числе в результате неэквивалентного обмена. Ограничиваясь изучением явлений в сфере обращения в отрыве от производства, они не смогли постичь сущности экономических процессов. Исходя из практики торгового капитала (сферы обращения), они не смогли понять природы стоимости и ее составных элементов, в том числе прибыли.

*Физиократы* приблизились к пониманию источника прибыли, но ограничили сферу ее продуцирования только сельским хозяйством и связывали сущность прибыли с воздействием сил природы на производимый сельскохозяйственный продукт, что и обеспечивает рост стоимости этого продукта сверх издержек производства. Учение физиократов о «чистом продукте»– важнейший научный результат экономической науки той эпохи – открывало путь к развернутому представлению о природе и структуре вновь создаваемой стоимости, частью которой и является прибыль. Но к такому выводу приведет общественную мысль классическая политическая экономия. А. Смит и Д. Рикардо обосновывают идею о производстве материальной основы прибыли – прибавочного продукта – в отраслях материального производства.[[5]](#footnote-5)

А. Смит в I книге своего знаменитого трактата «Исследование о природе и причинах богатства народов» писал: «Труд определяет стоимость не только той части цены, которая приходится на заработную плату, но и тех частей, которые приходятся на ренту и прибыль». В XIX в. наиболее глубокое исследование природы прибыли содержится в фундаментальном труде К. Маркса «Капитал». В его трактовке прибыль предстает *превращенной формой* прибавочной стоимости, воспринимаемой на поверхности явлений как продукт действия всего авансированного капитала, в то время как, в сущности, действительным и единственным источником прибыли – прибавочной стоимости – является труд наемных работников. Марксом были исследованы все логические звенья формирования капиталистической прибыли, ее превращения в среднюю прибыль, а также выявлены объективные и субъективные границы роста прибыли. Спорность некоторых положений марксизма в числе других причин объясняет, почему исследование феномена прибыли было продолжено и наукой XX в. Это связано с тем, что проблема прибыли является одной из наиболее сложных в экономической теории. Самыми известными трактовками прибыли являются следующие:

• *прибыль* – это доход от всех факторов производства (в подобном случае прибыль трактуется расширительно: это и рента, и процент, и заработная плата);

 как вариант данной трактовки:

• *прибыль* есть результат производительности капитала как обязательного фактора любого производства;

• *прибыль* как результат воздержания (вознаграждение капиталиста за отсрочку личного потребления собственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств);

• *прибыль* как трудовой доход от предпринимательской деятельности во всех ее видах с использованием инноваций;

• *прибыль* – это плата за риск и неопределенность;

• *прибыль* как результат существования монополии.

Современные представления о прибыли продолжают разрабатываться в рамках трех основных исследовательских направлений: неоклассического, кейнсианского и институционально-социологического.

В *неоклассической* теории прибыль исследуется на уровне отдельной фирмы, функционирующей в различных рыночных структурах (совершенной и несовершенной конкуренции) и ставящей в качестве основной цели максимизацию прибыли. Последователи Кейнса рассматривают прибыль на уровне макроэкономики как часть национального дохода. *Институционалисты* рассматривают прибыль в социальном контексте: как результат действия внеэкономических факторов, что, в свою очередь, характеризует ее как источник развития социальных условий жизнедеятельности общества.

На практике же фирма определяет свой валовой, средний и предельный доходы. Очень важно не отождествлять понятия *доход* и *прибыль*: выручка от реализации всей продукции является валовым доходом. Средний доход рассчитывается на единицу проданной продукции. Предельный доход представляет приращение валового дохода от продажи дополнительнойединицыпродукции.

Ключом к определению прибыли – самой желанной цели в мире бизнеса – является знание издержек, их природы и динамики. Количественно в общем виде *прибыль* предстает как разность междуобщим доходом (или выручкой) от реализации продукции и общими издержками. Прибыль, таким образом, это чистый доход, т.е. доход, очищенный от издержек. Способы «очистки» могут быть разными: они зависят от способов оценки издержек.

В зависимости от того, что включается в состав издержек, различают бухгалтерскую, экономическую и балансовуюприбыль. Если затраты ресурсов оценены бухгалтерским методом, то разность между выручкой и бухгалтерскими (явными, т.е. внешними) издержками представляет бухгалтерскую прибыль. Если затраты ресурсов оценены экономическим методом, то разность между валовым доходом и альтернативными (явными и неявными, т.е. всеми) издержками образует экономическую прибыль. Именно она и является предметом исследования экономической теории.

Применяется и термин *балансовая прибыль* – разница между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, амортизации и заработной платы. Данную форму прибыли мы имели в виду, когда определяли ее выше как *общую прибыль*, так как именно от этого пункта развертывается процесс распределения и использования средств предприятия.

Многоаспектность подходов к выяснению сущности прибыли исследователей различных школ и направлений в экономической науке свидетельствует о ее сложности и многомерности. Прежде всего прибыль представляет конечный результат функционирования производства на уровне предприятия (фирмы). С ней связаны взаимоотношения всех участников производственного процесса фирмы. Прибыль в этом плане выполняет следующие функции:

*■ распределительную*, выраженную в создании фондов денежных средств для финансирования соответствующих программ и стратегий, для поддержания оптимальной структуры капитала и сведения к минимуму риска банкротства;

*■ стимулирующую* снижение издержек производства и внедрение инноваций.

При комплексном экономическом анализе прибыли используют и такие понятия, как валовая, нормальная, предельная и максимальная прибыль.[[6]](#footnote-6) Различные ракурсы исследования прибыли позволяют сделать анализ деловой активностипредприятия с целью выявления возможных *точек роста прибыли*. Так, в зависимости от целей анализа определяют коэффициент рентабельности и рентабельность реализации, доходность собственного капитала, рентабельность продукции и другие показатели. В целом прибыль предстает целью и мотивом деятельности в предпринимательской сфере – бизнесе, образуя материальную основу его развития. Обобщенное представление о факторах образования, распределения и использования прибыли дает следующий пример:

|  |
| --- |
|  ***Внешние издержки 400*** * оплата наемного труда 300 оплата поставок сырья 100 ***Внутренние издержки 150***
* неполученные проценты на денежный капитал 20
* неполученная рента за аренду помещения 30
* неполученное менеджерское вознаграждение 100

 ***Общая выручка фирмы 600***  |

Разница между общей выручкой и бухгалтерскими (т.е. явными, внешними) издержками составляет бухгалтерскую прибыль (600-400= = 200).

Разница между общей выручкой (т.е. валовым доходом) и альтернативными (явными и неявными, т.е. всеми) издержками представляет экономическую прибыль (600-400-150=50).

В экономическом анализе используется и такое понятие, как нормальная прибыль.Речь идет о ситуации, при которой бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (внутренних) издержек, которые, в свою очередь, определяются как *нормальная прибыль.*

Как видим, так называемая нормальная прибыль собственно прибылью не является. Она представляет собой покрытие неявных издержек предпринимателя, равных упущенной выгоде от применения своего таланта, времени и капитала, которые могли бы быть применены в другом деле, а пока что подобная «нормальная прибыль» лишь дает возможность сохранить за собой место в бизнесе.

***Условия максимизации прибыли*.** Каждый предприниматель стремится максимизировать прибыль и с этой целью ведет поиск путей в данном направлении. Выбор модели поведения фирмы, желающей максимизировать прибыль, определяется двумя главными обстоятельствами:

* временным фактором (короткий или длительный период);
* видом конкуренции (совершенная или несовершенная).

В рыночной экономике имеют место четыре основные модели рынка: 1) чистая конкуренция; 2) чистая монополия; 3) монополистическая конкуренция; 4) олигополия. Отправным моментом для выяснения условий максимизации прибыли является модель рынка чистой конкуренции.Характерными чертами чистой конкуренцииявляются: большое число независимо действующих продавцов своей продукции; стандартизированная, или однородная продукция **–** вследствие этого отсутствует основание для неценовой конкуренции; незначительный контроль над ценой продукции; свободное вступление и выход из отрасли (не существует никаких серьезных препятствий – законодательных, финансовых и других, которые могли бы помешать возникновению новых фирм и сбыту их продукции на конкурентных рынках).

Заметим, что чистая конкуренция на практике встречается редко. Однако эта модель рынка имеет важное отправное аналитическое и некоторое практическое значение. Поэтому логично начинать разговор о проблеме максимизации прибыли с этой модели рынка. Как отмечалось выше, доход фирмы оценивается и измеряется как *средний, валовой* и *предельный.* Этими понятиями мы будем оперировать и в дальнейшем.

Выделим из общей проблемы максимизации прибыли в системе предпринимательства ее решение в краткосрочном периоде при двух возможных подходах, характеризуемых ниже. Исходим из того, что в краткосрочном периоде конкурентная фирма располагает неизменным оборудованием и пытается максимизировать свои прибыли или минимизировать свои убытки, приспосабливая к этому свой объем производства посредством изменений в величине переменных ресурсов (материалов, труда и т.д.), которые она использует. Экономическая прибыль, к которой фирма стре­мится, в этом случае определяется как разность между валовым доходом и валовыми издержками. Вопрос: как определить для фирмы объем производства, максимизирующий прибыль? Существу­ют два обоснованных наукой подхода к определению уровня производства, при кото­ром конкурентная фирма будет получать максимальные при­были или минимальные убытки. Первый включает сравнение валового дохода и валовых издержек, второй – сравнение пре­дельного дохода и предельных издержек.

*Первый подход*. При фиксированной рыночной цене перед конкурентным производителем стоят вопросы: 1. Следует ли производить и сколько производить продукции? 2. Какая прибыль (или убыток) будет получена? Ответ на первый вопрос: фирме следует осуществлять производство в краткосрочном периоде, если она может полу­чить либо 1) экономическую прибыль, либо 2) убыток, ко­торый меньше, чем ее постоянные издержки. При этом следует производить такой объем продукции, при котором она мак­симизирует прибыли или минимизирует убытки.

*Второй подход*. Фирме следует сравнить предельный доход *MR* и предельные издержки *МС* каждой последующей единицы продукции. Любую единицу продукции, предель­ный доход от которой превышает ее предельные издержки, следует производить, потому что на каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем она прибавляет к издержкам, производя эту еди­ницу. Точно так же, если предельные издержки единицы продукции превышают ее предельный доход, фирме следует избегать производства этой единицы. Она доба­вит больше к издержкам, чем к доходу; такая единица про­дукции не будет окупаться. Правило равенства предельного дохода и предельных издержек: *MR* = *MC*.

На начальных стадиях производства, когда объем выпус­ка относительно небольшой, предельный доход будет обычно (но не всегда) превышать предельные издержки. Следова­тельно, производство прибыльно в пределах этого объема. Но на последующих стадиях производства, когда объем выпус­ка относительно велик, повышающиеся предельные из­держки вызовут обратное действие. Если предельные из­держки будут превышать предельный доход, то следует из­бегать производства продукции в интересах максимизации прибыли. Ключ к правилу, определяющему объем произ­водства, следующий: фирма будет максимизировать прибыли или минимизировать убытки только в том слу­чае, когда предельный доход равен предельным из­держкам. Этот руководящий принцип максимизации при­были называется правилом *MR* = *МС*.

Три отличительные черты правила *MR* = *МС*:

1. Правило предполагает: а) фирма предпочтет производить, если предельный доход равен или превышает средние переменные издержки; б) фирма сочтет более предпочтительным закрыться, чем производить объем продукции, при котором *MR* = *МС'*.
2. Правило *MR* = *МС* является точным ориентиром максимиза-ции прибыли для всех фирм, независимо от того, являются ли они чисто конкурентными, монополистическими, монополистически конкурентными или олигополистическими;
3. Правило *MR* = *МС* можно сформулировать в несколько иной форме, если применять его для чисто конкурентной фирмы.

Только в условиях чистой конкуренции можно приравнивать це­ну к предельному доходу, так что правило будет звучать следую­щим образом: чтобы максимизировать прибыль или минимизи­ровать убытки, конкурентной фирме следует производить в точ­ке, где цена равна предельным издержкам: *Р* = *МС*. Это прави­ло *Р* = *МС* является просто частным случаем правила *MR* = *МС*.

Сказанное справедливо для условий работы фирмы в краткосрочном периоде, в рамках которого фирма может достичь требующегося по ситуации увеличения объема производства, увеличивая лишь переменные фак­торы (труд, материалы, сырье и т. п.). Постоянные факторы (размеры сооружений, количество машин) изменить фирма не успевает.

В длительном периодеповедение фирмы иное: в ответ на постоян­но изменяющийся уровень производства она имеет возможность из­менить все факторы производства. Поэтому все они становятся пере­менными*.* В этот период фирма стремится минимизировать затраты, комбинируя факторы, замещая труд капиталом, и наоборот. Это правило максимизации прибыли верно не только для одной фирмы, но и для всей экономики.

Экономика добивается максимальной экономической эф­фективности использования всех ресурсов, когда предельные издерж­ки производства товаров равны их ценам. В длительном периоде подобное состояние достигается в том случае, если фирма производит какое-то определенное количество продукции при минимальных средних издержкахдлительного периода, поскольку в этом состоянии цена равна предельным издержкам*.*

Если минимум средних затрат фирмы будет превы­шать цены, сложившиеся на рынке, то некоторые фирмы покинут ры­нок, отраслевое предложение уменьшится. Это обстоятельство повы­сит цену. Если же минимум средних затрат ниже рыночной цены, то все фир­мы данной отрасли получают сверхприбыль. Это будет стимулом для других фирм перейти в данную отрасль. В результате отраслевое пред­ложение повысится, а цена упадет.

Рациональное поведение фирмы в условиях несовершенной конкуренцииимеет некоторые особенности. На рынке несовершенной конкуренции производитель (фирма) влияет на цену своей продукции. Если на рынке совершенной конкуренции дополнительный доход от продажи следующих друг за другом единиц продукции неизменен и равен рыночной цене, то на рынке несовершенной конкуренции увеличение продажи снижает цену, а значит, и дополнительный, т. е. *предельный* доход (MR – margin revenue).

В условиях несовершенной конкуренции,чтобы получить максимальную прибыль, объемы производства и реализации следует увеличивать до тех пор, пока предельные издержки, связанные с производством каждой дополнительной единицы продукции, не станут меньше, чем предельный доход, получаемый от реализации этой единицы продукции: если *MR > МС*,производство следует расширять, если *MR < МС*,производство следует сокращать, если *MR* = *МС*,то фирма получает максимальную прибыль и производственный объем продукции оптимален.

Более конкретное и полное представление о механизме максимизации прибыли дает обращение к анализу рационального поведения фирмы на факторных рынках (труда, земли, капитала) в последующих темах курса.

***Понятие предпринимательского дохода*.** Данное понятие раскрывается содержанием двух его сторон: с одной стороны, предпринимательский доход предстает итоговым результатом распределения прибыли предприятия (фирмы), с другой – вознаграждением за проявленные в действии предпринимательские способности.

В современной экономике деление прибыли на процент и предпринимательский доход общепринято, независимо от того, получена ли прибыль от использования собственного или заемного капитала. Существенная разница между данными частями прибыли в том, что в отличие от ссудного процента предпринимательский доход не является заранее заданной величиной и зависит от того, как сумеет конкретный предприниматель проявить себя. Исчисляется предпринимательский доход как остаток после вычета из валовой прибыли ссудного процента, налогов и других платежей в бюджет. Данная схема применяется только в случае, если собственник капитала выступает одновременно в роли предпринимателя в собственном производстве. Если же собственник капитала и предприниматель – разные лица, то прибыль распадается на две части: на процент и предпринимательский доход. Этим частям соответствует расщепление капитала на капитал-собственность и капитал-функцию,при этом собственник капитала отдает (отчуждает) свой капитал под определенный процент (как правило, выше банковского) предпринимателю для организации им собственного дела. В подобном случае предпринимательский доход выше за счет более активного, лично заинтересованного участия предпринимателя в организации всего хозяйственного процесса (производство нового продукта, принятие ответственности за риск и всего того, что с этим связано).

Содержательно предпринимательский доход включает в себя:

1) *нормальную прибыль*, т.е. вознаграждение предпринимателю в размере, достаточном для того, чтобы привлечь его к такой деятельности и удержать в ней. Как отмечалось выше, нормальная прибыльсоставляет часть внутренних издержек фирмы. Если вознаграждение «не нормально» – не обеспечивает интерес предпринимателя, он примет решение о поиске работы в другой фирме. Величина так называемой нормальной прибыли в конкретной среде зависит от нормальной же (по аналогичным соображениям) отдачи на капитал и нормы предпринимательского дохода. По сути, нормальная прибыль представляет собой цену выбора производства именно данного товара и услуг. Чтобы оправдывать свое название, она должна быть не меньше упущенной прибыли, которую предприниматель мог бы получить, если бы вложил капитал и свои способности в другое производство;

2) *доход*, полученный сверх нормальной прибыли, т.е. *экономическую* (чистую) *прибыль*.

Разные условия, в которых формируется предпринимательский доход, вытекают из состояний статичной или динамичной экономик. *Статичная экономика* предполагает такое ее состояние, при котором показатели затрат, данные о предложении ресурсов, спросе и доходе являются постоянными, а экономическая политика цен и производства предсказуема, изменений инновационного характера не происходит. Чистая прибыль, которая в начальный период такого состояния экономики в силу чистой конкуренции могла образовываться, исчезает в длительном периоде с переливом (оттоком) фирм. В итоге явные и временные издержки полностью возмещаются, не оставляя предпринимателю никакого остатка в виде чистой прибыли. В условиях чистой конкуренции предприниматели будут производить товар только до той точки, в которой цена и предельные издержки уравниваются.

В *динамичной экономике*, с характерными для нее структурными сдвигами и модернизацией, получение чистой прибыли (экономической) связано с неопределенностью, нестрахуемыми рисками. Изменяются спрос (а значит, доход) и предложение (издержки) фирм. Такого рода изменения являются средовыми, внешними, неподконтрольными для фирм. Для смягчения экономических колебаний проводится государственная антициклическая политика. Тем не менее сильная зависимость от внешней среды в получении предпринимательского дохода сохраняется и в принципе устранимой быть не может. Колебания предпринимательского дохода непосредственно связаны и с инициативой предпринимателя в области инноваций. Сам факт внедрения инноваций (новых методов производства, технологий и т.д.) не гарантирует быстрой отдачи прироста предпринимательского дохода. Но в конечном счете именно новыми знаниями и технологиями создаются сегодня более высокая производительность и вместе с ней предпринимательский доход (прибыль), хотя научные дискуссии по вопросу о том, что он есть такое: факторный или остаточный доход, как и в целом экономическая теория предпринимательства, продолжают быть в центре исследовательского внимания.

***Пути повышения рентабельности производства в России*.**Для фирмы важен не только абсолютный размер (масса) прибыли, но и ее относительный размер – *норма прибыли* (*рентабельность*), демонстрирующая степень отдачи производственных факторов, применяемых в производстве. Обычно рентабельность рассчитывается так: (прибыль на единицу продукции / АС)·100%.

В России еще не созданы устойчивые основания для рентабельной работы. Наши производители в массе своей не научились производить ни качественно, ни дешево: между отечественными и импортными ценами существует недостаточный разрыв, и, как следствие, опять наблюдается рост импорта в обслуживании внутреннего спроса.

Добиться достижения конкурентоспособности можно лишь путем радикального снижения издержек (сейчас они в промышленности в среднем почти в 3 раза выше, чем в США), груз которых прежде всего объясняется: 1) низкой производительностью труда (по минимуму в 3–4, а по максимуму в 10–15 раз ниже, чем у западных конкурентов) и 2) растущей стоимостью ресурсов (в основном за счет монопольного роста цен на сырье и материалы).

Как видно, не все в снижении издержек зависит от предприятий, государство должно сыграть в этом процессе немалую роль, а именно: 1) создать эффективный механизм государственного регулирования монопольных цен на сырье; 2) создать условия для макростабилизации, иметь внятную четкую программу, способствующую инвестиционной активности и модернизации производства. Поэтому убыточное предприятие в современной российской ситуации не всегда является потенциальным или фактическим банкротом, которое должно быть вытеснено с рынка. Зачастую оно просто не имеет системного институционального базиса для нормального функционирования и вынуждено формировать свои рыночные связи «вслепую». Создание предсказуемой институциональной макросреды и является главной задачей государства.

1. Экономическая теория: учебник для вузов / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997.– С. 153. [↑](#footnote-ref-1)
2. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник /под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. – М.: КНОРУС, 2004.– С. 414. [↑](#footnote-ref-2)
3. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics): учебник / под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова.– М.: КНОРУС, 2004.– С.148. [↑](#footnote-ref-3)
4. Микроэкономика. Теория и российская практика: учебник для студ. вузов/ под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова. –3-е изд. – М.: КНОРУС, 2002.– С. 222. [↑](#footnote-ref-4)
5. Экономическая теория: учебник для вузов / под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича.– СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – С. 182. [↑](#footnote-ref-5)
6. См. подробнее: Барановская Т.Ю. Микроэкономика. Вводный курс: учебное пособие / Т.Ю. Барановская, Е.Н. Соболева. – Томск, 2003.– 111 с. [↑](#footnote-ref-6)