

РОЛЬ ФИРМЫ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Изучив проблемы формирования рыночного спроса, нам предстоит перейти к рассмотрению другой составляющей рыночных отношений - предложению. Для этого, прежде всего, необходимо определить, какие субъекты участвуют в формировании предложения, т.е. производят и предлагают на рынке определенный набор товаров и услуг. Всех производителей товаров и услуг можно отнести либо к государственному, либо к частному сектору. Мы остановимся на деятельности частных товаропроизводителей - фирм.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Для исследования деятельности отдельной фирмы в рыночных условиях нам необходимо сначала рассмотреть в целом организационную структуру фирм. В разных странах с рыночной экономикой существуют три формы организации предпринимательства: единоличное хозяйство, партнерство, корпорация.

Единоличное хозяйство - такая форма организации предпринимательства, когда один собственник принимает единоличные решения и несет личную ответственность за все дела. Преимуществом единоличного хозяйства является полный контроль за ведением дел со стороны хозяина — собственника капитала, а недостатком — незначительная, как правило, величина капитала, а также то, что собственнику приходится нести личную ответственность за убытки, потери, долги. Единоличные хозяйства встречаются в сельском хозяйстве, в отдельных отраслях сферы услуг и др.

Партнерство - форма организации предпринимательства, когда два или более предпринимателя принимают решения сообща и несут личную ответственность за все дела. Партнерство помогает преодолеть первый недостаток, присущий единоличному хозяйству, но не второй. Основной недостаток партнерства состоит в том, что каждый партнер несет неограниченную ответственность по долгам предприятия. Если в партнерстве доля одного партнера А составляет 10%, другого партнера В - 90%, то в случае неудачи партнерства предприниматель А заплатит 10% долга, а В — 90%. Но если В будет не в состоянии оплатить долг (в силу смерти, выезда в неизвестном направлении и др.), то его часть автоматически перейдет на А. Это обстоятельство очень сдерживает развитие партнерства. Партнерство в основном распространено в таких областях, как юриспруденция, медицина, брокерство.

Корпорация - форма организации предпринимательства на базе акционерной собственности, в которой предприниматель, как правило, отделен от собственника и собственности, а финансовая ответственность его ограничена. Преимущество корпорации

состоит в том, что она может привлечь значительный капитал путем продажи акций. Кроме того, собственники корпорации, акционеры, не несут материальной ответственности по обязательствам фирмы, они могут потерять только стоимость своих акций в случае банкротства фирмы. Корпоративная форма доказала на практике свою рациональность там, где необходимы крупные капиталы, крупномасштабное производство, большая степень риска. В корпорации избирается совет директоров, который определяет основную политику и нанимает управляющих для проведения в жизнь этой политики. К недостаткам корпоративного предпринимательства относят отсутствие возможности у всех владельцев акций принимать участие в управлении корпорацией, осуществлять контроль за деятельностью фирм, ибо для реального контроля необходимо иметь контрольный пакет акций. Другим недостатком этой формы, по мнению западных экономистов, является «двойное» обложение налогом акционеров: корпорация платит, налоги с прибыли, что уменьшает величину дивиденда, причитающегося акционеру; помимо того, он выплачивает еще и налог с дивиденда.

В настоящее время в России в соответствии с Гражданским кодексом (ГК РФ) существуют разные формы предпринимательства: индивидуальные хозяйства, товарищества и общества.

Индивидуальное хозяйство создается одним лицом, которое и становится его единственным участником.

Хозяйственными товариществами и обществами, согласно ГК РФ, признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складочным) капиталом.

Товарищества бывают двух типов: полное товарищество и товарищество на вере. Полным товариществом является такое, когда его участники (полные товарищи) занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества. Участники полного товарищества солидарно несут ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества. Прибыль и убытки в таком товариществе распределяются между участниками пропорционально долям в складочном капитале.

Товарищество на вере является таким, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеются участники — вкладчики, которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в

осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

Общества подразделяются на общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью и акционерное общество.

Общество с ограниченной ответственностью это общество, которое учреждается одним или несколькими лицами и уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Уставный капитал подобного общества составляется из стоимости вкладов его участников. Такой капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов.

Общество с дополнительной ответственностью отличается тем, что при банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладам. Участники такого общества несут солидарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов.

Акционерным обществом является организация, созданная на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц, в том числе иностранных, объединивших свои усилия путем выпуска акций, и имеющая своей целью удовлетворение общественных потребностей и извлечение прибыли. Уставный капитал акционерного общества состоит из выпускаемых им акций. Участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть открытого и закрытого типа. Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, называется открытым. Оно имеет право проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и свободно их продавать.

Закрытым акционерным обществом считается такое, акции которого распределяются только среди его учредителей или определенного круга лиц. Такое общество не может осуществлять открытую, свободную продажу своих акций. Члены закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами данного общества.

МОТИВАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ ФИРМЫ

Основой частного предпринимательства служат фирмы - производственные единицы, которые используют факторы производства, чтобы изготовить товары и услуги, а затем продать их другим фирмам, домохозяйствам или государству. Какие мотивы заставляют, стимулируют каждую фирму участвовать в столь сложном и рискованном процессе, как производство товаров и услуг, какими принципами она руководствуется в своей деятельности? Строго говоря, таких мотивов и принципов может быть много - и желание проявить себя, и благотворительность, и нанесение минимального экологического урона, и зависть, и т.п. Однако экономисты считают, что главным мотивом любого частного предпринимательства является возможность получения прибыли, а основным принципом деятельности каждой фирмы служит достижение максимальной прибыли экономическое содержание категории «прибыль» будет раскрыто чуть позже. Пока же мы будем понимать этот термин в общепринятом смысле, как разницу между выручкой фирмы и ее расходами. Иными словами, экономическая наука строится на предположении, что любая фирма, принимая свое решение, всегда будет придерживаться той альтернативы, которая обещает принести ей максимальную прибыль.

Конечно, отдельные бизнесмены не следуют этому принципу, имея иные мотивы предпринимательства. Но наука, построенная на предположении о максимизации прибыли, и не утверждает, что прибыль является единственным фактором, влияющим на действия фирм. Экономисты исходят из следующего: прибыль исключительно важна для любой фирмы; если в основу теории положить предположение о том, что стремление добиться максимальной прибыли является главным побудительным мотивом действия фирмы, то такая теория будет оперировать вполне корректными умозаключениями.

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

В функционировании фирмы весьма важную роль играют издержки производства. От них зависит практически вся деятельность предприятия. Поэтому необходимо раскрыть не только их сущность, но и выяснить, как меняются издержки производства по мере колебаний объемов выпускаемой продукции, что следует предпринять фирме для сокращения издержек.

При определении издержек производства ключевое значение имеют два положения: 1) любой ресурс ограничен; 2) каждый вид ресурса имеет хотя бы два альтернативных способа применения. Поэтому, когда предприниматель использует некое количество ресурса K в производстве товара X , то данное количество ресурса K не используется (объем ресурса K

ограничен) в производстве какого-то иного товара Y (т.е. была альтернатива использования ресурса K).

Исторически к проблеме оценки издержек производства экономисты подходили с разных точек зрения. В настоящее время в теории рыночной экономики утвердилось следующее понимание издержек производства: издержки производства товара X с использованием ресурса K определяются упущенной возможностью произвести с помощью этого же ресурса K альтернативный продукт Y . Важно сделать следующее уточнение: ресурс K может быть альтернативно использован для производства многих товаров и услуг. Среди этих возможностей можно найти такую, когда ресурс K дает максимальную отдачу, т.е. используется наилучшим путем. Упущенная возможность наилучшего альтернативного использования ресурса K (положим, в производстве товара C) и определяет издержки упущенных возможностей (альтернативные издержки) производства товара X .

Издержки упущенных возможностей (opportunity cost) можно оценить двумя путями:

1) с точки зрения упущенной возможности альтернативно получить какой-то реальный физический продукт;

2) с точки зрения упущенной стоимости этого реального продукта. На практике обычно используется второй способ оценки издержек упущенной возможности. Следует иметь в виду, что в сложном, специализированном производстве издержки упущенной возможности не всегда могут быть измерены напрямую. В оценке этих издержек присутствует субъективный момент, их никто не может измерить, кроме самого предпринимателя, поскольку именно он способен полностью оценить упущенную выгоду.

Выраженные в денежной форме издержки упущенной возможности любого товара представляют собой количество денег, необходимое для побуждения (стимулирования) использования какого-то фактора производства для выпуска именно этого товара, а не другого. Или, это количество денег, которое необходимо, чтобы отвлечь конкретные ресурсы от производства товара X и использовать их в производстве товара Y .

Первым к такому пониманию издержек производства приблизился австрийский экономист Ф. Визер (1851 - 1926), который отмечал, что «издержки означают не цены, необходимые для побуждения владельцев факторов производства, а выплаты, которые необходимо совершить, чтобы отвлечь факторы от альтернативного способа использования. Фактически издержки - это упущенная полезность других товаров, которые могли быть произведены теми же ресурсами». Отсюда можно сделать вывод, что если фирма T использует

в производстве какой-то набор ресурсов, то ее издержки производства (упущенных возможностей) равны тем расходам, которые она должна понести, чтобы удержать эти ресурсы в своем распоряжении и не позволить им перейти на другую фирму Р, где они могут быть использованы альтернативным путем. Поскольку такой «переход» в другую фирму не происходит, то величина не выпущенного фирмой Р продукта и оценивает издержки упущенных возможностей производства товара фирмой Т. Иными словами, когда мы говорим об издержках упущенной возможности фирмы Т при использовании ресурса К, то речь идет не о том, какую возможность упустила данная фирма, применив этот ресурс, а о том, какая упущена возможность от неиспользования ресурса К наилучшим альтернативным путем (фирмой Р, например). Тогда стоимость не выпущенного альтернативно фирмой Р продукта и равна издержкам производства (упущенных возможностей) фирмы Т.

ОЦЕНКА ИЗДЕРЖЕК

Рассмотрим, как же подсчитываются издержки производства фирмы. Это несложно, когда высчитываются издержки упущенной возможности, связанные с покупкой или наймом ресурсов на рынке факторов производства (где цены устанавливаются независимо от действий фирмы), при условии, что эти факторы сразу же вовлекаются в производство. Издержками в этом случае являются затраты, необходимые для отвлечения ресурсов от их альтернативного использования, поэтому цена, которую заплатит предприниматель при покупке такого ресурса, и составит его издержки производства. Возьмем две фирмы — «Искру» и «Салют». Если они обращаются на рынок ресурсов и желают нанять или купить какой-то ресурс К, то «Искра» должна понимать, что у любого ресурса есть альтернативный способ применения, например, на фирме «Салют». Поэтому «Искра» должна заплатить за ресурс К не меньше, чем фирма «Салют». А поскольку цены ресурсов устанавливаются на рынке ресурсов помимо влияния этих фирм, то и «Искра», и «Салют» заплатят за единицу ресурса одинаковую цену, что и составит их издержки упущенной возможности использования ресурса К.

Вообще, когда любая фирма выплачивает деньги «из своего кармана» (т.е. снимая деньги со своего счета в банке) на оплату ресурсов, она тратит ровно столько, сколько необходимо, чтобы удержать этот ресурс в своем распоряжении. Подобного рода издержки упущенной возможности, которые связаны с оплатой ресурсов за счет денежных средств фирмы, называются явными издержками (explicit cost). Зачастую явные издержки делят на прямые и косвенные:

- а) прямые издержки непосредственно связаны с объемом выпускаемой продукции и

изменяются при расширении или сокращении производства. К таким издержкам относятся расходы на найм рабочей силы, на закупку сырья, оплату электрической и тепловой энергии и др.;

б) косвенные издержки не меняются в зависимости от объемов производства. Косвенные издержки составляют: накладные расходы, арендные платежи, оплата труда предпринимателя, отчисления на страхование и др.

Иногда при исчислении явных издержек (с точки зрения упущенной возможности) допускают ошибку, связанную с тем, что из непрерывного процесса производства пытаются вычленить дискретные части: приобретение ресурса, хранение ресурса, переработка, выпуск товара. Когда предприниматель закупает руду по 100 тыс.руб. за тонну, то все фирмы отрасли приобретают ее по такой же цене. И они сразу же пускают ее в переработку. Если на следующий день цена возрастет до 110 тыс.руб. за тонну, то не надо считать, что предприниматель, использовав вчера руду стоимостью в 100 тыс.руб., «упустил» возможность ее альтернативного использования сегодня, продавая руду за 110 тыс.руб. Сегодня все фирмы отрасли будут покупать руду за 110 тыс.руб., что оценивает лучшую альтернативу использования руды для каждой фирмы и составляет издержки упущенной возможности. Если же предприниматель создает запасы сырьевых ресурсов в расчете на рост их цен, то такие запасы будут относиться к категории капитальных ресурсов, а порядок исчисления издержек этого рода другой.

При рассмотрении концепции издержек упущенной возможности нередко возникают вопросы, например, чему будут равны издержки упущенной возможности фирмы «Заря», которая среди всех фирм отрасли достигла наилучшего способа использования ресурса К (для простоты полагаем, что фирмы используют только один вид ресурса)? Ведь для нее не существует иного, лучшего пути применения ресурса К. Следует иметь в виду, что в данном случае фирма «Заря» должна оценить наилучший из оставшихся способов использования ресурса К. Именно этот вариант и составит издержки упущенной возможности фирмы «Заря». Другими словами, если в отрасли занято 11 фирм и фирма «Заря» достигла наилучшего способа использования ресурса К, то необходимо найти, какая из 10 оставшихся фирм имеет наилучшие показатели в применении ресурса К (например, фирма «Луч»); в этом случае упущенная возможность использования ресурса К на фирме «Луч» и составит издержки упущенной возможности фирмы «Заря» при использовании ресурса К. Естественно, что для 10 оставшихся фирм издержками упущенной возможности использования ресурса К явится

стоимость продукции, произведенной фирмой «Заря» (она достигла наилучшего применения ресурса К среди 11 фирм).

НЕЯВНЫЕ ИЗДЕРЖКИ

В процессе производства принимают участие не только сырьевые и трудовые, но и капитальные ресурсы - станки, оборудование, здания цехов и фабрик, а также денежные средства предпринимателя. Каковы же издержки упущенных возможностей капитальных ресурсов?

Прежде всего сделаем одно замечание: если предприниматель про-, изводит закупку станка (или иного капитального ресурса), положим, за 100 млн. рублей, то он фактически не осуществляет никаких расходов. Произошло простое переливание капиталов - 100 млн. рублей денежного капитала перешли в те же 100 млн. рублей, но только реального, физического капитала. Если фирма закупит сырья (руды) на 50 млн.руб. и за год истратит лишь на 30 млн.руб., то оставшаяся на складе руда составит капитал фирмы и 20 млн.руб. никак нельзя отнести к издержкам производства. Иными словами, закупка фирмой капитальных ресурсов не может быть отнесена к издержкам производства (это, как отмечалось выше, составляет инвестиции).

Если фирма имеет в собственности какой-то капитальный ресурс (положим, грузовик), то она всегда располагает альтернативой сдачи этого ресурса в наем другим фирмам. Наилучшая упущенная возможность предоставления в наем грузовика составит в таком случае издержки упущенной возможности капитального ресурса (грузовика). Следовательно, если фирма «Вёга» имеет грузовик, дающий выручку в 1 млн. рублей, а на фирме «Орион» такой же грузовик приносит 1,1 млн. рублей выручки, то при использовании грузовика на фирме «Вега» упускается возможность заработать 1,1 млн. рублей, что можно было сделать, передав грузовик в аренду фирме «Орион». В этой связи 1,1 млн. рублей надо отнести к издержкам упущенной возможности фирмы «Вега».

Кроме того, любой капитальный ресурс расходуется в процессе производства - изнашивается физически, устаревает морально; значит, мы должны включить это «расходование» в издержки производства. На практике предприниматели прибегают к оценке издержек использования капитальных ресурсов с помощью так называемых амортизационных отчислений. Прямой (бухгалтерский) способ определения амортизационных отчислений известен давно и широко применяется: предприниматель эмпирически определяет возможный срок эксплуатации станка (или иного капитального оборудования), положим, в 10 лет и делит

стоимость станка, например 100 млн. рублей, на количество лет эксплуатации станка. Данная сумма (10 млн. рублей) ежегодно вычитается из полученной выручки как амортизационные отчисления и включается в издержки производства.

Такой метод вполне оправдан: предприниматель понимает, что по прошествии года у него имеется только две альтернативные возможности - либо продолжать использовать станок (здание, оборудование), либо продать его или сдать в аренду. Логично предположить, что станок, имеющий год эксплуатации, будет стоить меньше нового станка, как и сдача в аренду подержанного станка дает меньшую отдачу, чем нового. Если предприниматель решает оставить станок у себя, то он отвергает альтернативный вариант его использования (продажу, сдачу в аренду) и не может оценивать стоимость подержанного станка выше 90 млн. руб, следовательно, 10 млн. руб. амортизационных расходов составят издержки использования станка в течение года (на физический и моральный износ станка).

Вычисленные по прямому бухгалтерскому методу амортизационные отчисления учитываются бухгалтерами в годовой отчетности, их относят к категории явных косвенных издержек.

Однако метод прямой бухгалтерской оценки амортизационных расходов зачастую содержит существенные погрешности и может применяться только для описания текущего положения дел фирмы и предсказания реакции фирмы на возможные изменения рыночной ситуации. Чтобы помочь фирме найти наилучшие пути достижения максимальной прибыли и оценить, сколь успешно использует фирма ограниченные ресурсы, данный метод неприемлем. Для этого предприниматель должен применять метод оценки издержек упущенных возможностей и отслеживать цены на рынке вторичных (бывших в употреблении) капитальных ресурсов. Разница между рыночной стоимостью станка в начале и в конце года и составит истинную величину издержек упущенных возможностей годовой эксплуатации станка.

Предположим, станок стоит 100 млн. руб. и фирма устанавливает 10%-ные амортизационные отчисления. Если в конце года на рынке стоимость станка с одним годом износа будет 95 млн.руб., то истинные издержки использования станка составят 5 млн., а не 10 млн.руб. Следовательно, 10 млн.руб. «прямых» амортизационных отчислений не отражают издержек упущенной возможности. Если предприниматель заинтересован в точной оценке экономического состояния фирмы, то он должен понимать, что завышение объема амортизационных издержек приведет к тому, что цены его товаров окажутся выше цен товаров

конкурирующих фирм, которые более адекватно предсказали стоимость станка на рынке вторичного капитального оборудования.

Приведенные выше примеры показывают, что оценить истинные издержки упущенной возможности использования станка или иного капитального оборудования, находящегося в собственности фирмы, может только сам предприниматель. Для этого он должен определить, была ли более выгодная альтернатива использования капитала, и максимально возможную (с его точки зрения) «упущенную» отдачу капитала учесть как издержки упущенной возможности. Поскольку подобного рода издержки не связаны с выплатами денег со счета фирмы, не учитываются в бухгалтерских отчетах, то их называют неявными, вмененными издержками (implicit, imputed cost).

При оценке издержек упущенной возможности факторов производства, находящихся в собственности фирмы, можно сделать ошибку, если полагать, что такие издержки зависят от цены, которую первоначально заплатила фирма при покупке указанных ресурсов. В этом случае величина издержек упущенных возможностей будет определяться ценой, за которую предприниматель может сдать в аренду или продать эти факторы другим фирмам. Пусть после 8 лет эксплуатации здания, первоначальная цена которого была 800 млн.руб., предприниматель оценил его стоимость в 600 млн.руб. Если цена строения вдруг резко возрастет и предпринимателю предложат за него 1 млрд.руб., то в случае отказа от продажи и продолжения производства, предприниматель должен учитывать эту сумму (1 млрд.рублей) как издержки упущенной возможности.

К неявным издержкам относятся и издержки упущенных возможностей, связанные с использованием собственных денежных средств фирмы. Положим, фирма использует собственные 100 млн. руб. на покупку станка. В конце года предприниматель должен оценить, каким был наилучший альтернативный способ применения этих средств. Если выяснится, что таковым было размещение денег в банке под 7% годовых, то 7 млн. «упущенной возможности» надо отнести к неявным издержкам фирмы. К неявным издержкам относятся также расходы фирмы, связанные с использованием предпринимательских способностей бизнесмена. С точки зрения издержек упущенной возможности, фирма должна обеспечивать предпринимателю такой доход, чтобы удержать его на фирме и отвлечь от возможной альтернативы (перехода на другую фирму, где более выгодные условия). Чему равны такие издержки, может ответить только сам предприниматель - это зависит от его субъективной оценки своих возможностей. В упрощенном случае можно полагать, что берясь за какое-то дело, предприниматель намерен

получать, по крайней мере не меньше, чем он получал по прежнему месту работы, иначе не понятно, зачем он меняет сферу применения своих способностей (мы учитываем только экономические факторы, влияющие на наем ресурса - предпринимательских способностей, и оставляем в стороне иные факторы - близость к месту работы, престижность профессии и т.п.). Однако самооценка предпринимателем своего умения «вести дело» может идти дальше. Положим, бизнесмен инвестирует 200 млн. руб. Будучи осторожным человеком, он понимает, что часть его начинаний потерпит неудачу и оценивает, прогнозирует возможные потери в 40 млн. руб. Предположим, что предприниматель рассчитывает получить не меньше 15% от инвестиционных затрат. Чтобы заработать 30 млн.руб. (15% от 200 млн.руб.) и покрыть предполагаемые 40 млн.руб. убытков, он должен заработать 70 млн.руб. на 160 млн.руб. успешных капиталовложений. Это означает норму отдачи в 42,5 % (70:160). Из этой величины 15% - предполагаемая отдача капитала, а 27,5% - оценка бизнесменом отдачи своих предпринимательских способностей при их наилучшем применении. Если в конце года его выручка будет меньше 70 млн. руб., то он должен отнести разницу к издержкам упущенных возможностей.

Можно оценить и иные неявные издержки упущенной возможности. Так, издержки, связанные с размещением денежных средств в акциях, — это разница между суммой дивидендов и максимально возможной выручкой при ссуживании этих денег под процент; хранение наличности приносит издержки, равные «упущенному» проценту из-за неиспользования этих денег как заемных средств; ссуживание денег займы под процент дает издержки, равные выгоде, которую владелец денег упустил, не потратив эти деньги на себя. К издержкам фирмы подобного рода относятся и недополученные доходы из-за не самого лучшего пользования патентами, торговыми и фирменными знаками, другими преимуществами (например, местоположением).

Несмотря на кажущуюся громоздкость и сложность, концепция издержек упущенных возможностей имеет огромное значение с точки зрения рационального распределения ресурсов и обеспечения прогресса общества. Любая фирма, отрасль, государство в целом должны стремиться расходовать ресурсы наилучшим способом, а это можно сделать, если оценивать экономическую эффективность их применения с помощью издержек упущенных возможностей.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ

Экономической прибылью называется разность между суммарной выручкой, получаемой

фирмой от продажи выпущенных ею товаров и услуг, и издержками упущенной возможности всех ресурсов, использованных в производстве этого объема товаров и услуг. Если издержки превышают выручку, то такая «отрицательная прибыль» называется потерями. При этом в издержки включаются как явные, так и неявные издержки.

В современной экономической науке различают следующие виды прибыли:

1) бухгалтерская прибыль - разница между суммарной выручкой фирмы и ее явными издержками, неявные издержки при этом не учитываются;

2) экономическая прибыль - разница между суммарной выручкой фирмы и ее экономическими издержками, которые равны сумме явных и неявных издержек упущенной возможности;

3) отдельные экономисты используют понятие нормальной прибыли, которую получает предприниматель, когда экономическая прибыль равна нулю.

Вычисление бухгалтерской и экономической прибыли приведено в таблице 5-1:

Таблица 5-1

ВЫЧИСЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Суммарная выручка	500 млн. руб.
Минус: прямые явные издержки (оплата сырья, рабочих, электричества и т.п.)	
Минус: косвенные явные издержки (арендная плата, страховые взносы, накладные расходы, амортизация и т.п.)	
Бухгалтерская прибыль	
Минус: неявные издержки собственных капитальных ресурсов и предпринимательского таланта	
Экономическая прибыль	

Остановимся несколько подробнее на категориях экономической и нормальной прибыли. Рассмотрим некоторую отрасль и отдельную фирму в ней; функционирующие в условиях совершенной конкуренции. Поскольку предполагается, что основным мотивом деятельности фирмы является получение максимальной прибыли, то любая фирма отрасли будет чутко реагировать на каждый случай получения конкурентами прибыли. Все фирмы отрасли приобретают сырьевые и трудовые ресурсы на рынке факторов производства, где цены от них не зависят, поэтому каждая из фирм будет платить равные суммы при покупке одинаковых

объемов любого ресурса, чтобы удерживать этот ресурс в своем распоряжении (иначе нашлось бы более выгодное альтернативное применение ресурса). Следовательно, явные издержки упущенных возможностей всех фирм отрасли на единицу продукции будут одинаковыми.

Что же касается неявных издержек, которые, как мы установили, определяются отдачей капитальных ресурсов и предпринимательских способностей то необходимо учитывать следующее желание максимизировать прибыль и минимизировать издержки заставляет любую фирму отслеживать действия конкурентов. Когда какая-то фирма улучшает технологию и за счет этого снижает издержки на единицу продукции, то для других фирм отрасли это служит сигналом, что имеется более выгодное применение используемых ими ресурсов, и заставляет их также улучшать технологию. Каждый раз, когда какая-то фирма вырывается вперед, другие фирмы будут вынуждены догонять ее и добиваться чтобы не было более выгодного альтернативного применения ресурсов. Следовательно, если отрасль функционирует в условиях совершенной конкуренции, то стремление каждой фирмы не допустить преимущества конкурентов должно приводить отрасль к состоянию, когда ни одна из фирм не имеет односторонних выгод. В этом случае отдача всех ресурсов, в том числе и предпринимательского таланта, на любой из фирм одинакова и экономическая прибыль всех фирм отрасли равна нулю. Получение фирмами нулевой прибыли означает, что у любого из бизнесменов отсутствует стимул к поиску более выгодного альтернативного способа применения своих предпринимательских способностей и издержки упущенной возможности использования данного ресурса одинаковы на каждой фирме. Отдача предпринимательских способностей, когда экономическая прибыль любой фирмы отрасли равняется нулю, носит название «нормальная прибыль». Если предприниматель получает нормальную прибыль, он удерживается в данной отрасли и фирме. Следовательно, теоретически «нормальную прибыль» можно рассматривать как издержки упущенной возможности предпринимательского таланта. Поэтому отдельные авторы определяют экономическую прибыль как разницу между суммарной выручкой фирмы и ее явными и неявными издержками, причем последние включают «нормальную прибыль».

В дальнейшем, если это не будет оговариваться отдельно, применяя термин «прибыль», мы будем иметь в виду экономическую прибыль.

СОВРЕМЕННЫЕ ТРАКТОВКИ МОТИВАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

В западной экономической литературе разработаны теории оптимизации деятельности фирмы, в основе которых не заложен принцип максимизации прибыли.

По мнению некоторых исследователей, целью фирмы является максимизация не прибыли, а объема продаж. Утверждается, что менеджеры стремятся проводить политику фирмы так, чтобы получать какой-то минимальный уровень прибыли, удовлетворяющий держателей акций и создающий у них иллюзию благополучия, а основные усилия направлять на увеличение объема продаж. Это отражается на престиже фирмы, положении и зарплате менеджера. В крупной корпорации менеджер получает жалование, значительно превышающее жалование менеджера мелкой высокорентабельной корпорации.

В 1978 г. Нобелевскую премию в области экономики получил американский профессор Г. Саймон за исследования поведения фирмы. Согласно его теории «удовлетворения», фирма стремится достичь определенного уровня прибыли, а далее не предпринимает усилий, чтобы ее максимизировать. Значит, и количество продукции, которое она выпускает, не соответствует максимальному уровню прибыли.

Существует также эволюционная теория, в соответствии с которой фирмы могут только стремиться, но не достигают максимальной прибыли, так как они функционируют в мире неполной, порою искаженной, информации, в постоянно меняющихся условиях, на которые фирма не может адекватно реагировать. Несовершенство информации, на основании которой принимаются решения, а также отсутствие или неполное знание предельных величин, "в частности предельных издержек, предельной выручки, не позволяют получать максимально возможную прибыль. Хотя фирмы ориентируются на максимальную прибыль, они никогда ее не получают или же достигают ее чисто случайно. Сторонники эволюционной теории подкрепляют свои выводы материалами из практики, которые свидетельствуют о том, что фирмы направляют свои усилия главным образом на то, чтобы добиться определенной доли на рынке и удержать ее, а не на то, чтобы выйти на новый или покинуть завоеванный рынок. Свои взгляды «эволюционисты» основывают на теории эволюции в биологии, где поведение биологических индивидуумов предопределяется генами. Так и поведение фирмы в принятии решений, по словам одного из основателей данной теории С. Винтера, является «рутинным». Рутинное принятие решений распространяется, по его мнению, на ценообразование, инвестирование, научно-исследовательские разработки и т.п. Сторонники данной теории считают, что к эволюционному развитию фирму побуждают инновации, включая новые правила поведения. Фирма мешает рутинный характер, только если ее вынуждают обстоятельства, она «сопротивляется» крупным, «структурным» изменениям.

Во всех названных теориях, хотя цель фирмы и не составляет максимизация прибыли, но

последняя сохраняет свою функцию - быть движущей силой в экономике. Изменения в спросе и предложении непременно сказываются на величине прибыли, что побуждает фирму перераспределять ресурсы.

ПРИЛОЖЕНИЕ К ГЛАВЕ 5

Для наглядной иллюстрации изучаемых в главе проблем рассмотрим конкретный пример. Предположим, что инженер Иванов с годовым доходом в 10 млн. руб. решил открыть собственную кондитерскую. С этой целью он снял со счета в банке собственные 15 млн. руб. взял ссуду в банке в размере 11 млн. руб. (по которой обязан в конце года выплатить в виде процента 1,5 млн. руб.). На эти средства Иванов приобрел в собственность строение и машину по производству печенья, заплатив за них 18 млн. руб., а также закупил сырье и вспомогательные материалы на 8 млн.руб. При этом он остался должен выплатить поставщикам сырья 2 млн.руб. Перед тем как приступить к производству печенья Иванов составил балансовый отчет (таблица 5-2) своего предприятия. В левой части балансового отчета указываются активы — все средства (реальные и финансовые), находящиеся в распоряжении фирмы, в правой пассивы — источники приобретения этих средств:

Таблица 5-2

БАЛАНСОВЫЙ ОТЧЕТ ФИРМЫ НА 31.12.94 г.

Активы (тыс. руб.)		Пассивы (тыс. руб.)	
Наличность в банке	2000	Долг владельцам ф а к т о р о в производства	2000
К а п и т а л ь н о е имущество и оборудование	18000	Банковская ссуда	11000
Сырье	8000	С о б с т в е н н ы е денежные взносы	15000
Итого	28000	Итого	28000

В течение года Иванов нанимал рабочих, использовал закупленное сырье, энергетические ресурсы, выпускал и продавал печенье. Можно выделить следующие моменты его деятельности:

а) он нанял рабочих и закупил дополнительных ресурсов в общей сложности на 15 млн. руб., за которые остался должен заплатить 2 млн. руб. (для упрощения расчетов будем относить все затраты Иванова на закупку сырья и наем рабочих в одну статью расходов);

б) его фирма произвела и продала печенья на 32 млн. руб., а на складе осталось неиспользованного сырья на 3 млн.руб.;

- в) Иванов выплатил 2 млн. руб., которые он задолжал поставщикам сырья на 01.01.95г.;
- г) в самом конце года он купил еще одну машину по выпуску печенья за 2,5 млн. руб.;
- д) фирма выплатила 1,5 млн.руб. в виде процента по банковской ссуде;
- е) Иванов выплатил себе зарплату в 5 млн. руб.
- ж) согласно имеющимся нормативам, он установил амортизационные отчисления в размере 10% за год от стоимости капитального оборудования.

В конце 1995 года Иванов попросил своего бухгалтера подготовить балансовый отчет по результатам работы за год. Бухгалтер сделал следующие вычисления для балансового отчета:

1) Наличность

Имелось на 01.01.95 г. 2 млн.

+ Депозиты

Получено от продажи печенья

- Выплаты

Поставщикам ресурсов (долг за 1994 год)	2 млн.
Рабочим и за дополнительные ресурсы	13 млн.
Зарплата Иванову	5 млн.
Покупка новой машины	2,5 млн.
Процент по банковской ссуде	Итого:

2) Капитальное оборудование

Имелось на 01.01.95 г. 18 млн.

+ Новая машина

-Амортизация Итого:

3) Сырье и оплата нанятых рабочих

Имелось на 01.01.95 г. 8 млн.

Закуплено и нанято в 1995 г.

Использовано в процессе производства	-20 млн
Осталось неиспользованным	3 млн.

4) Задолженности владельцам ресурсов

Имелось на 01.01.95 г.	2 млн..
------------------------	---------

Новые закупки в 1995 г.

Выплачено по старым долгам	-2млн
----------------------------	-------

Выплачено по новым обязательствам

Итого долги на 31.12.95г.	2млн.
---------------------------	-------

5) Собственные денежные средства Иванова, вложенные в дело

Первоначальные инвестиции	15 млн.
Прибыль, полученная за год	3,7 млн.

(см.таблицу 5-3)

Итого на 31.12.95г.	18,7млн.
---------------------	----------

Чтобы высчитать прибыль фирмы, был составлен отчет о результатах финансовой деятельности, в котором суммируются доходы и расходы фирмы за год (таблица 5-3) :

Таблица 5-3

ОТЧЕТ О РЕЗУЛЬТАТАХ

Суммарная выручка от продаж	32 млн.	32 млн
Издержки производства	20 млн	-28,3 млн
а) оплата рабочих и сырья	1,8 млн	
б) амортизация	5 млн	
в) зарплата Иванову	1,5 млн	
г) процент по банковской ссуде		
Прибыль:	3,7 млн	

На основании этих вычислений бухгалтер подготовил балансовый отчет за 1995 год:

Активы (тыс. рублей)		Пассивы (тыс. рублей)	
Наличность	в 10000	Долг	владельцам 2000

банке		факторов производства	
Капитальное	18700	Банковская ссуда	
оборудование		С о б с т в е н н ы е	11000
Сырье	3000	денежные взносы	18700
Итого	31700	Итого	31700

Можно заметить, что в отчет о результатах не вошли операции, отраженные в балансовом отчете:

а) покупка новой машины за 2,5 млн. руб. Мы уже неоднократно отмечали, что инвестиционные расходы не являются издержками производства, а представляют, по сути, переливание средств из финансовых в реальные. В статье «издержки» эта машина будет учитываться через год при подсчете амортизационных отчислений;

б) выплаты поставщикам сырьевых ресурсов по старым долгам (2 млн. руб.). Они учтены в отчете о результатах при подсчете издержек на наем рабочих и покупку сырья (сырье ведь уже было закуплено).

После этого Иванов решил обратиться к знакомому экономисту, чтобы тот оценил, сколь эффективно функционирует фирма. Через некоторое время экономист представил свои вычисления, не согласившись с бухгалтерскими расчетами по трем пунктам:

а) Иванов должен был учесть как издержки 10 млн.руб., которые он получал в год, будучи инженером;

б) если бы Иванов не использовал собственные 15 млн.руб., то, размещенные в банке, они принесли бы 1,5 млн.руб. дохода (при 10% годовых);

в) по мнению экономиста, величина амортизационных отчислений сомнительна, так как, по его данным, на рынке вторичных ресурсов машина по выпечке печенья стоила не 16,2 млн.руб. (как полагал Иванов, установив 10%-ные амортизационные отчисления), а только 15 млн.руб.

Поэтому составленный экономистом отчет о результатах фирмы имел следующий вид:

Суммарная выручка от продаж 32 млн. 32 млн.

Издержки производства:

а) оплата рабочих и сырья 20 млн.

б) амортизация 3 млн.

в) процент по ссуде 1,5 млн.

г) неявные издержки капитала 1,5 млн

д) неявные издержки предпринимательства

Итого: убытки 4 млн.

За счет чего же образовалась разница в 7,7 млн. руб. (в одном случае прибыль 3,7 млн. руб., в другом - убытки в 4 млн. руб.)?

1) Неверная оценка издержек предпринимательства (из 15 млн.руб. собственных средств Иванов должен был вычесть 10 млн.руб. неявных издержек предпринимательства) 5 млн.руб.;

2) Неявные издержки капитала (упущенная выгода из-за того, что 15 млн. руб. собственных средств были отвлечены от наилучшей альтернативы — размещения в банке под 10% годовых)

1,5 млн.

12 млн

3) Неверная оценка амортизационных отчислений

На данном примере можно убедиться, как важно правильно оценивать издержки упущенной возможности для разработки тактики деятельности предпринимателя. Иванов обязан предпринять все необходимые меры для повышения прибыльности своей фирмы, иначе ему не выдержать конкуренции с другими фирмами.

ЗАДАЧИ И УПРАЖНЕНИЯ К ГЛАВЕ 5

I. Что, с точки зрения экономической теории, лежит в основе мотивации поведения фирмы?

- а) стремление использовать наименее энергоемкий процесс производства
- б) желание получать максимальную прибыль
- в) намерение избежать высоких налогов
- г) попытки свести к минимуму экологический урон.

II. Экономические издержки необходимо определять как:

- а) затраты фирмы на приобретение сырья и трудовых ресурсов
- б) компенсацию, которая должна быть выплачена владельцам сырьевых ресурсов, чтобы побудить последних предлагать ресурсы и в будущем
- в) оплату любых обязательств фирмы, приводящую к снятию с ее счета средств
- г) затраты на модернизацию капитального оборудования.

III. Предприниматель закупил станок за 100 млн.руб. и сырья на

30 млн. руб., чтобы начать производство печенья. Какие издержки он понес?

- а) 130 млн. рублей

- б) 30 млн. рублей, поскольку станок составляет его реальный капитал
- в) никаких, так как станок и сырье на складе составят его реальный капитал
- г) 70 млн. рублей, поскольку закупка сырья в данном случае будет являться формой сбережения.

IV. Фирма по производству печенья в течение недели использовала 10 кг муки по 4000 руб. за 1 кг. Через неделю цена муки возросла до 4500 руб. за 1 кг. Чему равны издержки упущенной возможности использования муки в течение недели?

- а) 5000 руб., т.к. затратив на покупку 10 кг муки 40000 рублей, через неделю эту муку можно было продать за 45000 рублей
- б) 45000 рублей, поскольку такую сумму можно получить, продав муку через неделю
- в) 40000 рублей, т.к. такую сумму фирма заплатила, чтобы привлечь ресурс (муку) в производство печенья
- г) фирма не понесла никаких издержек, ибо мука в этом случае составляет ее реальный капитал.

V. Станок, первоначальная стоимость которого 100 млн. руб., через 3 года стоит 70 млн. руб. Чему равны амортизационные издержки использования станка за последний год?

- а) 30 млн. рублей
- б) 10 млн. рублей
- в) 10% от стоимости станка с 3 летним сроком службы
- г) разнице между тем, сколько стоил станок на рынке капитального оборудования год назад, и 70 млн. рублей.

VI. Принципиальное отличие явных и неявных издержек состоит в том, что:

- а) явные издержки не учитывают, а неявные учитывают расходы на капитальное оборудование
- б) явные издержки связаны с выплатами денег за ресурсы со счета фирмы в банке, а неявные - нет
- в) неявные издержки не могут быть измерены в денежной форме
- г) явные издержки измеряются с точки зрения упущенной возможности альтернативно получить реальный физический продукт, а неявные - с точки зрения упущенной стоимости этого реального продукта.

VII. Фирма «Вега» приобретает руду на рынке ресурсов по цене 1 млн. рублей за тонну. Если в отрасли действуют еще 8 фирм, то:

а) каждая из них должна заплатить не менее 1 млн. рублей за тонну, чтобы иметь возможность использовать руду в производстве

б) каждая из фирм сама будет определять стоимость 1 тонны руды

в) цена 1 тонны руды будет определяться владельцами сырьевых 'ресурсов

г) цена 1 тонны руды установится в зависимости от выручки, получаемой фирмами.

VIII. Бизнесмен вкладывает личные 400 млн.рублей в производство и ожидает годовую отдачу от этих затрат в 10%. По его оценкам, потери составят 50 млн.рублей. Какую выручку должен получить предприниматель, чтобы считать поставленную задачу выполненной?

а) 40 млн. рублей (10% от 400 млн. рублей)

б) 35 млн. рублей (10% от 350 млн. рублей удачных инвестиций)

в) 90 млн. рублей (10% от 400 млн. рублей + 50 млн. рублей для покрытия предполагаемых потерь)

г) 85 млн. рублей (50 млн. рублей для покрытия предполагаемых потерь и 10% от 350 млн. рублей удачных вложений).

IX. Предприниматель до того, как начал собственное дело, работал преподавателем и получал 2,5 млн.рублей в год. Должен ли он включать эту сумму в издержки, упущенной возможности?

а) да, если его суммарная выручка не превосходит эту величину

б) это нужно делать только тогда, когда ожидаемая бизнесменом отдача от его предпринимательских способностей не превосходит данной суммы

в) да, он всегда должен учитывать эту сумму как неявные издержки

г) не должен в тех случаях, когда иные неявные издержки превосходят эту величину.

X. В отрасли находится 10 фирм, которые используют ресурс А. Владелец фирмы «Орион» считает, что из девяти оставшихся фирм лучший альтернативный способ использования этого ресурса предложила фирма «Вега». Должен ли он учитывать полученную отдачу ресурса А на фирме «Вега», если этот лучший альтернативный способ дает меньшую отдачу, чем на фирме «Орион»?

а) должен, т.к. издержки упущенной возможности ресурса А это «упущенная» возможность его наилучшего альтернативного использования (что предложила фирма «Вега»)

б) не должен, поскольку лучший способ применения ресурса А предложен самой фирмой «Орион»

в) должен, но только в том случае, если имеются в виду неявные издержки

г) должен, но только тогда, когда А является капитальным ресурсом

д) на этот вопрос нельзя дать однозначный ответ.

XI. Предприниматель предполагал получить в конце года прибыль в 40 млн.рублей. На самом деле она составила 30 млн. рублей. Должен ли он отнести 10 млн. рублей к издержкам упущенной возможности?

а) не должен, поскольку для оценки издержек упущенной возможности он должен знать альтернативную отдачу предпринимательского таланта на других фирмах

б) не должен, т.к. и 40 млн.рублей, и 30 млн.рублей показывают реальную оценку способностей предпринимателя

в) должен, но только не 10 млн.рублей, а 40 млн.рублей, поскольку именно такая сумма «упущена»

г) должен, и эта сумма относится к неявным издержкам упущенной возможности предпринимательского таланта.