

ЛЕКЦИЯ №8

Экономика предприятия.

План.

1. Предприятие. Формы организации предпринимательства.
2. Выручка, издержки и прибыль фирмы.
3. Средние издержки.

1. Предприятие. Формы организации предпринимательства

Бизнес — любая деятельность по производству и обмену товаров и услуг, осуществляемая частными лицами или организациями с целью получения прибыли.

Предпринимательство — разновидность бизнеса, имеющая три существенных признака:

• предпринимательство — не любая деятельность, а только деятельность, связанная с новаторством;

• предприниматель имеет собственность (или арендует её);

• предприниматель действует, как правило, в условиях риска.

Таким образом, **предпринимательство** — инициативная новаторская деятельность по производству товаров и услуг, осуществляемая собственником капитала с целью получения прибыли. Каждый предприниматель пытается найти собственное направление деятельности, например: новые возможности применения уже известных товаров, учёт изменений спроса потребителей, повышение качества товара или услуги, производство товара-заменителя и др.

Предприятие — это экономический агент, который владеет собственностью, производит товары и услуги, имеет доходы и расходы. Предприятие может быть коллективным и индивидуальным.

Коллективным, организованным предпринимательством занимаются фирмы.

Фирма — коммерческая организация, приобретающая экономические ресурсы для производства и продажи товаров и услуг с целью получения прибыли.

Фирма является юридическим лицом.

Юридическое лицо характеризуется следующими признаками:

• имеет обособленное имущество;

• отвечает по своим обязательствам этим имуществом;

• имеет имущественные права и обязанности;

• может быть истцом и ответчиком в суде;

• имеет самостоятельный баланс (смету) и собственный расчётный счёт.

Фирма как экономический агент, занимающийся производством, отвечает на основные вопросы экономики:

Ø *Что производить?* Фирма выбирает такой перечень товаров и услуг, при производстве которого она получит максимальную прибыль.

Ø *Как производить?* Фирма организует производство наиболее эффективно, т. е. чтобы при минимальных затратах получить максимальный выпуск продукции.

Ø *Для кого производить?* Фирма изучает особенности спроса потребителей и корректирует производство таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить спрос и максимизировать свою прибыль. Прибыль — главная, но не единственная экономическая цель фирмы.

Целями фирмы могут быть увеличение доли рынка в борьбе с конкурентами, рост объёма производства, повышение качества продукции, рост благосостояния работников фирмы.

Предприниматель несёт определённую ответственность перед потребителем: он должен обеспечить качество и упаковку продукта, его маркировку, безопасность потребителя и бережное отношение к окружающей среде.

Итак, понятие «бизнес» более широкое, чем «предпринимательство». Понятие «предприятие» шире, чем «фирма», и включает индивидуальных предпринимателей и фирмы.

Существуют разные формы организации бизнеса: единоличные предприятия, товарищества, общества с ограниченной ответственностью, акционерные общества, кооперативы и др.

Индивидуальное предприятие — это дело, которым владеет один человек. Индивидуальный предприниматель не имеет статуса юридического лица, а является **физическим лицом**.



Подумайте, какие преимущества и какие трудности может иметь «частник»? Чем он рискует в случае банкротства?

Такую форму бизнеса легче всего организовать, не требуется большой стартовый капитал. Владелец — сам себе руководитель: он свободно распоряжается рабочим временем, сам принимает все решения по вопросам деятельности и развития фирмы. Это достоинства единоличного предприятия.

Серьёзным недостатком такой формы бизнеса является *неограниченная имущественная ответственность* владельца. При неограниченной ответственности владелец рискует всем своим состоянием, и в случае банкротства он будет вынужден расплачиваться по долгам фирмы своим личным имуществом: квартирой, дачей,

автомобилем и т. д. Это высокий риск вложения капитала. Кроме того, единоличному владельцу трудно создать предприятие большого масштаба, так как размеры его стартового капитала ограничены. Отсюда — ещё несколько недостатков: ограничены средства на дорогую рекламу, на привлечение профессионалов — юристов, экономистов, дизайнеров, инженеров и др. Поскольку финансовая устойчивость мелких фирм, как правило, невелика, банки будут неохотно давать кредит на их развитие. Срок существования единоличного предприятия относительно невелик по сравнению, например, с акционерным обществом. Чтобы передать права владения, единоличнику необходимо составить завещание в присутствии нотариуса, а это достаточно длительная процедура.

Тем не менее, простота организации оказывается более весомой, чем перечисленные недостатки; единоличное владение — самая распространённая форма организации бизнеса. Примерами индивидуальных предпринимателей могут быть владельцы киосков, предприятия по пошиву и ремонту одежды, металлоремонту, ремонту бытовой техники, небольшие кафе, мини-типографии и т. п.

Хозяйственные товарищества и общества — коммерческие организации с разделённым на доли уставным капиталом. Это фирмы, которыми владеют два или несколько человек.

Совладельцы объединяют капиталы, усилия, способности, идеи. Совладельцы помогают друг другу, страхуют от ошибок. Разделение труда, разделение функций управления — достоинства товарищества. Эта фирма может быть более крупной, чем единоличное владение, соответственно, ей проще решать проблемы с рекламой, привлечением дорогостоящих специалистов. Нередко товарищества объединяют квалифицированных специалистов одного профиля: издательство, небольшое наукоёмкое предприятие, аудиторская фирма, стоматологическая клиника, туристическая фирма.

Полное товарищество имеет неограниченную ответственность.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) сочетает преимущества товарищества и ограниченную ответственность. Поэтому ООО получили широкое распространение. Но эта форма имеет ряд недостатков.

Конфликты — одна из главных причин распада хозяйственных товариществ и обществ. Такая форма организации бизнеса как ООО ограничивает свободу действий совладельцев, управление становится менее гибким, возможна утечка информации. Кроме того, совладельцам надо делиться прибылью. Размеры фирмы ограничены, возможности роста невелики.

Рассмотренные формы организации относятся к малому бизнесу, который позволяет решать крупные народнохозяйственные задачи и имеет ряд преимуществ:

Ø малые предприятия способны быстро приспосабливаться к спросу, учитывать индивидуальные вкусы и предпочтения потребителей;

- Ø они помогают решать проблему занятости;
- Ø «рисковые» малые предприятия содействуют развитию научно-технического прогресса, поставляют отдельные детали и полуфабрикаты крупным фирмам.

Факторами, ограничивающими развитие малого бизнеса, являются отсутствие опыта, специалистов, несовершенство соответствующей законодательной базы.

Акционерное общество (АО) — фирма, в которой собственность разделена на части по акциям. Совладельцами являются те, кто купили акции данной фирмы. Контрольный пакет акций в идеальном случае включает 50 % акций + 1 акцию, но на практике он обычно меньше 50 %. Акционерное общество — это очень крупное предприятие. Основной оборот капитала в стране приходится на акционерные общества, хотя по количеству предприятий их существенно меньше, чем единоличных владений.

Количество акционеров отдельных АО может достигать сотен тысяч, оборот капитала каждой из таких фирм измеряется сотнями миллионов рублей. Высшим органом управления АО является *общее собрание* акционеров, которое собирается раз в год. На этом собрании решаются самые важные вопросы, в том числе о выплате дивидендов. *Дивиденд* — это часть прибыли корпорации, которую получают акционеры как совладельцы фирмы. При голосовании на собрании акционер имеет столько голосов, сколько у него акций. Между собраниями управление фирмой осуществляется президентом, советом директоров, менеджерами.

Различают два вида акционерных обществ: закрытое акционерное общество (ЗАО) и открытое акционерное общество (ОАО). В ЗАО капитал распределён среди ограниченного круга лиц, и акции могут переходить от одного лица к другому только при согласии большинства акционеров. Такая форма бизнеса затрудняет свободный приток капиталов, но уберёжет фирму от захвата путём скупки акций. Акции ОАО продаются свободно.



Какие преимущества даёт крупное предприятие? В каких отраслях малое предприятие окажется эффективнее, чем крупная корпорация?

Достоинствами акционерного общества являются высокая надёжность, стабильность работы предприятия. Отсюда — больше возможность взять кредит на развитие, возможность проведения научно-исследовательских работ (НИР) с привлечением хороших профессионалов, возможность проведения маркетинговых исследований и дорогостоящей рекламы. При необходимости акционерное общество может осуществить дополнительную эмиссию (выпуск) акций и привлечь дополнительные инвестиции. АО может существовать неограниченно долгое время:

известны, например, такие долгожители, как «Зингер» — немецкий производитель швейных машин (существует более 200 лет), Proctor & Gamble (более 130 лет) и др. Первых акционеров уже нет в живых, а фирма продолжает существовать. Чтобы передать свои права владения акционерным обществом, акционеру достаточно продать (или подарить) акции. Акционерное общество имеет ограниченную ответственность, поэтому акционеры не должны отвечать по долгам АО, они рискуют только той частью средств, которую вложили в покупку акций.

Крупная фирма имеет возможность обеспечить специализацию труда и производства, использовать высокопроизводительное автоматизированное оборудование и организовать поточное производство. Она занимает более выгодные позиции в конкурентной борьбе. На крупном предприятии легче утилизировать отходы, изготавливать из них побочную продукцию.

Однако и акционерное общество имеет недостатки. Такую фирму очень сложно и дорого организовать, требуются услуги специалистов (юристов, экономистов) для оформления всех документов, необходимых для регистрации фирмы. Есть опасность «размывания» прав собственности в случае дополнительного выпуска акций, поскольку доля акций прежних акционеров уменьшается, если новые акции купят другие акционеры. Отсутствует коммерческая тайна: чтобы прежние и будущие акционеры имели доступ к финансовым результатам фирмы, акционерное общество должно ежегодно в открытой печати (в газетах) публиковать основные показатели фирмы. Эти цифры становятся доступными не только акционерам, но и конкурентам.

Управлять такой крупной фирмой сложно, оперативное управление отделено от собственников, его осуществляют наёмные менеджеры. Бюрократизация, многоступенчатость управления, ослабление контроля могут привести к снижению эффективности работы фирмы. Ещё один недостаток — акционеры платят двойной налог: прибыль фирмы облагается налогом, затем оставшаяся прибыль, направленная на выплату дивидендов, ещё раз облагается налогом, уже как доход акционеров.

Таким образом, нельзя однозначно ответить на вопрос, какая форма организации бизнеса лучше. При выборе формы бизнеса следует учитывать сферу будущей деятельности, её особенности, масштабы, размер стартового капитала, а также основные преимущества и недостатки каждой формы организации бизнеса.

Ниже дана сравнительная характеристика индивидуального предприятия, ООО и акционерного общества.

Критерии сравнения	ИП	ООО	АО
Простота организации	+	+	-
Свобода действий	+	-	-
Разделение труда	-	+	+
Гибкость управления	+	-	-
Возможность рекламы	-	-	+
Возможность НИР	-	-	+
Ограниченная ответственность	-	+	+
Стабильность работы	-	-	+

Критерии сравнения	ИП	ООО	АО
Доступность кредита	-	-	+
Опасность конфликтов	-	+	-
Утечка информации	-	+	+
Ограничение размеров фирмы	+	+	-
Надо делиться прибылью	-	+	+
Ограничение срока существования	+	+	-
Двойное налогообложение	-	-	+

2. Выручка, издержки и прибыль фирмы

Главная функция фирмы — производить товары и услуги для удовлетворения спроса потребителей. В процессе производства фирмы используют факторы производства.



Какие четыре фактора должна приобрести фирма для производства товаров и услуг?

Осуществляя хозяйственную деятельность, фирма получает доходы и несёт расходы. Разность между этими величинами составляет прибыль, которая и является главной экономической целью фирмы. Конечно, фирме было бы выгодно максимизировать прибыль, а для этого доходы должны как можно больше превышать расходы.

Как формируется доход фирмы? Фирма использует трудовые, земельные, капитальные и предпринимательские ресурсы, превращая их в товары и услуги. Этот процесс называется *производством*. Общее количество товаров или услуг, произведённых фирмой в единицу времени, — **общий продукт** — Q (*quantity*).

Если общий продукт Q будет продан фирмой по цене P , то фирма получит выручку R . Это и есть доход фирмы. **Выручка фирмы** — это стоимость всей произведённой продукции:

$$R = P \times Q$$

где P — цена единицы продукта.

Покупая необходимые факторы производства, фирма несёт издержки.

Издержки фирмы — денежная оценка затрат всех факторов, участвующих в производстве готовой продукции.

Средства, которые остаются у предпринимателя от выручки (дохода) после оплаты всех издержек, называются **прибылью**. Прибыль определяется как разница между выручкой фирмы и общими издержками:

$$\text{Прибыль} = \text{Выручка} - \text{Издержки}$$

Если выручка превышает общие издержки, фирма работает с прибылью. Если выручка меньше общих издержек, фирма убыточна. Чтобы иметь прибыль, фирма должна стремиться к увеличению выручки и снижению затрат.

Пример. Фирма собирает велосипеды. За месяц рабочие этой фирмы могут собрать 4000 велосипедов стоимостью 5000 рублей каждый.

В этом примере общий продукт равен 4000 ед., выручка за месяц равна:

$$R = 5000 \times 4000 = 20\,000\,000 \text{ руб. (20 млн.руб.)}$$

Прежде чем подсчитывать прибыль, фирма должна оценить все свои издержки (стоимость комплектующих изделий, заработную плату рабочих, плату за помещение и др.) Подробнее виды издержек будут рассмотрены в следующем разделе. Допустим, все издержки составили 15 млн. рублей. Тогда прибыль фирмы составит:

$$\Pi = 20 - 15 = 5 \text{ (млн.руб.)}$$

Если бы издержки фирмы оказались равными 22 млн.рублей, то фирма понесла бы убыток в сумме 2 млн.рублей:

$$\Pi = 20 - 22 = -2 \text{ (млн.руб.)}$$

Существуют различные виды издержек фирмы. Есть издержки, величина которых не зависит от того, сколько единиц продукции будет произведено. Например, здание, в котором располагаются производственные мощности, требуется в любом случае, плата за это здание — величина постоянная. Если фирма берёт кредит в банке, то процент по этому кредиту зависит от срока кредита, суммы кредита, но не зависит от объёма выпуска продукции данной фирмой. Сколько бы единиц продукции фирма ни выпускала, процент по кредиту имеет фиксированную величину.

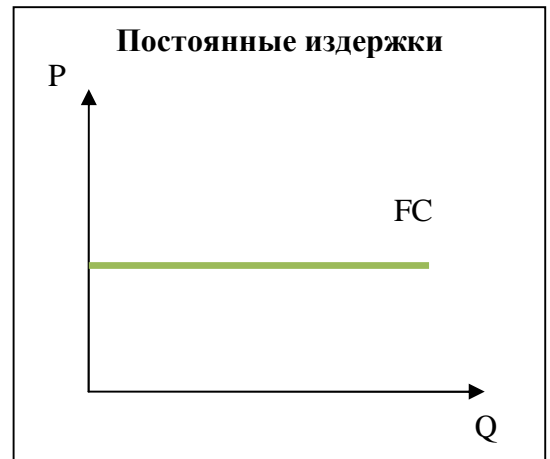
Так же обстоит дело со страховыми взносами: когда фирма страхует своё имущество, то размер регулярных взносов зависит не от того, сколько единиц продукции будет выпускать фирма, а от стоимости застрахованного имущества, срока страхования и т. п. Все приведённые примеры относятся к постоянным издержкам.

Постоянные издержки не зависят от объёма произведённой продукции. Они связаны с самим существованием производства и должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. Они обозначаются **FC** (*fixed cost*) и графически

изображаются в виде горизонтальной линии: при любом значении количества продукции Q эти издержки имеют одинаковую величину, в том числе и при $Q = 0$.

Постоянными издержками могут быть:

- плата за помещение;
- плата за лицензию;
- зарплата аппарата управления;
- охрана помещения;
- процент банку за кредит;
- страховые взносы и пр.

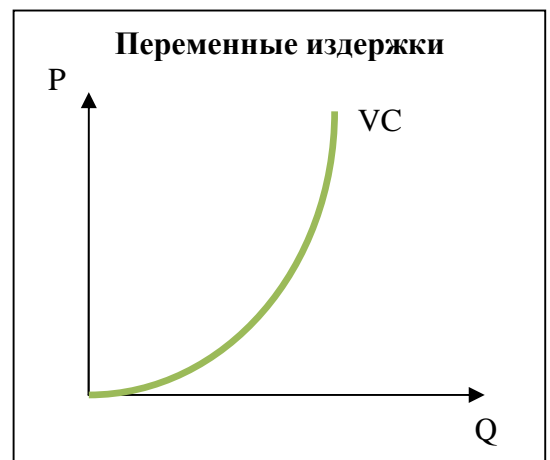


Переменные издержки — издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства.

Например, если фирма производит столы, то с увеличением количества произведённых столов увеличивается количество использованной древесины. Стоимость потреблённой электроэнергии также будет расти, если включаются дополнительные станки. Зарботная плата рабочих со сдельной оплатой труда увеличивается, если растёт количество произведённых ими столов. Переменные издержки обозначаются VC (*variable cost*) и графически изображаются возрастающей кривой: чем больше величина выпуска продукции Q , тем больше значение переменных издержек VC . Если фирма ничего не производит ($Q = 0$), то затраты на древесину, на оплату труда рабочих и т. п. равны нулю ($VC = 0$).

Переменными издержками могут быть:

- плата за сырьё и материалы;
- зарплата рабочих;
- плата за электроэнергию;
- плата за транспортные услуги и др.

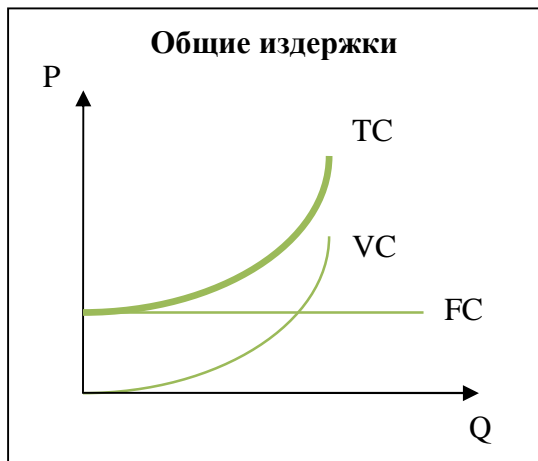


Общие издержки — TC (*total cost*) — сумма постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC$$

Графически общие издержки изображаются как сумма графиков постоянных и переменных издержек.

Необходимо оговориться, что важную роль в разделении издержек на постоянные и переменные играет фактор времени. Существуют понятия краткосрочного периода времени и долгосрочного периода времени. Эти понятия не связаны с кален-



дарными сроками, такими как месяц или год. Понятия «краткосрочный» и «долгосрочный период» зависят от того, как изменяются факторы производства.

Краткосрочный период — период, в течение которого одни факторы являются постоянными, а другие — переменными.

Долгосрочный период — период, в течение которого все факторы производства являются переменными.

3, Средние издержки

Общие издержки отражают затраты фирмы на производство всей продукции. А во что обходится фирме производство одной единицы продукции? Таким показателем являются средние издержки. Величина средних издержек представляет большой интерес для предпринимателя: сравнивая средние издержки с ценой продукции, он может оценить свою прибыль от каждого выпущенного товара.

Поскольку в краткосрочном периоде издержки фирмы подразделяются на постоянные и переменные, то предприниматель может рассчитать средние постоянные



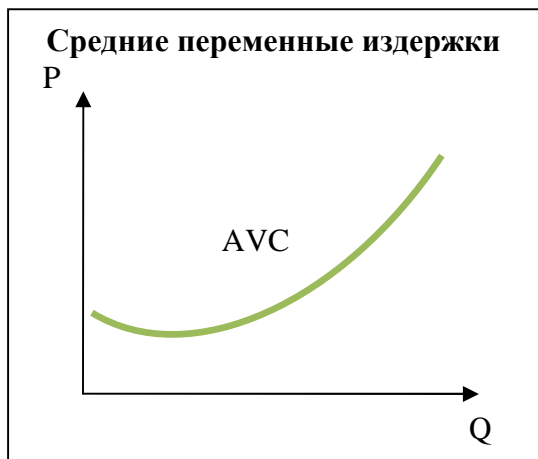
и средние переменные издержки.

Средние издержки — издержки фирмы, приходящиеся на одну единицу продукции.

Средние постоянные издержки — *AFC* (*average fixed cost*) — постоянные издержки в расчёте на одну единицу продукции:

$$AFC = FC : Q$$

Графически средние постоянные издержки изображаются гиперболой. С ростом выпуска продукции *AFC* снижаются.



Средние переменные издержки — *AVC* (*average variable cost*) — переменные издержки на одну единицу продукции:

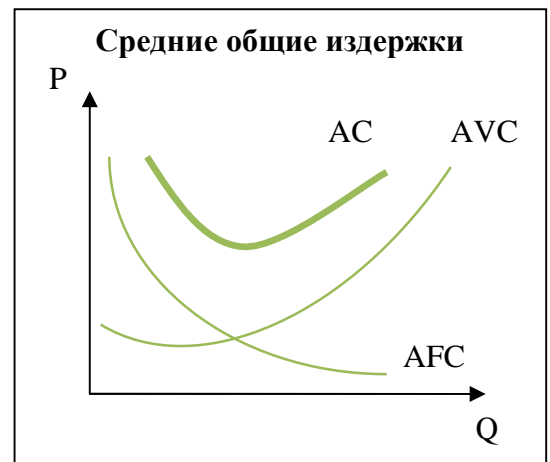
$$AVC = VC : Q$$

Графически AVC изображаются кривой, которая по мере роста выпуска Q сначала снижается, затем возрастает.

Средние общие издержки — AC (average total cost) — стоимость производства одной единицы продукции:

$$AC = TC : Q \text{ или } AC = AFC + AVC$$

Графически AC — это сумма графиков AFC и AVC . Кривая AC похожа на параболу, которая по мере роста выпуска Q сначала снижается, затем возрастает. Такая форма кривой говорит о том, что при определённом значении выпуска продукции Q уровень средних общих издержек будет минимальным.



Каким образом прибыль фирмы зависит от средних издержек? Прибыль есть разность между выручкой и издержками:

$$\Pi = R - TC \quad \text{где } R \text{ — выручка фирмы;}$$

$$R = P \times Q$$

$$TC = AC \times Q \quad \text{где } TC \text{ — общие издержки.}$$

$$\text{Тогда } \Pi = P \times Q - AC \times Q; \quad \Pi = Q(P - AC)$$

Таким образом, прибыль фирмы зависит от количества произведённой продукции и соотношения цены товара и средних издержек:

Ø если цена товара превышает средние издержки на производство этого товара, то фирма получает прибыль;

Ø если цена товара не покрывает издержек, то фирма несёт убытки;

Ø если цена товара равна средним издержкам, то прибыль фирмы равна нулю, вся выручка от продажи товара уходит на оплату затрат фирмы.

Почему бы фирме не поставить цену заведомо выше, чем средние издержки, и тем самым обеспечить себе высокую прибыль? Рыночной властью обладают те фирмы, которые действуют в условиях олигополии, и особенно монополии. Price-maker (устанавливающий цену) — так называют монополиста. Но даже он не может устанавливать цену без учёта кривой спроса на свой продукт, а в условиях государственного регулирования монополист имеет ещё более ограниченную рыночную власть. Если же говорить о рынках, приближённых к условиям совершенной и монополистической конкуренции, то их возможности в установлении цены называются, как вы помните, price-taker (ценополучатель).

Поэтому реальный путь для фирмы обеспечить себе прибыль — стремиться к *снижению* издержек. Одним из главных способов их снижения является повышение производительности труда.

Выводы

Фирма затрачивает факторы производства для создания благ с целью получения прибыли.

Предприятия отличаются по организационно-правовой форме, размерам, структуре продукции.

Каждая форма организации бизнеса имеет свои преимущества и недостатки.

Главная цель фирмы — прибыль. Прибыль равна выручке минус издержки производства.

Издержки фирмы — это денежная оценка затрат всех факторов, участвующих в производстве готовой продукции.

Реальный путь для фирмы обеспечить себе прибыль — стремиться к снижению издержек.

Контрольные вопросы

1. Является ли предпринимательская деятельность разновидностью бизнеса?
2. Что такое фирма? Может ли индивидуальный предприниматель называть своё дело фирмой?
3. Объясните, в чём отличие ограниченной ответственности от неограниченной.
4. Сравните ООО и АО: в чём каждая из этих форм бизнеса имеет преимущества, а в чём — недостатки?
5. При какой форме бизнеса легче передать права владения фирмой?
6. Какая форма является самой распространённой? Почему?
7. Что (кто) является высшим органом управления акционерным обществом?
8. Какая форма имеет самый большой оборот капитала?
9. Как связаны между собой показатели: прибыль, выручка, издержки? Какой из этих показателей не зависит от цены товара?
10. В каком случае фирма получит прибыль?
11. Какой период считается краткосрочным, а какой — долгосрочным?
12. Какие издержки относятся к постоянным? Как постоянные издержки зависят от объёма производства?
13. Какие издержки относятся к переменным? Как переменные издержки зависят от объёма производства?