**ТЕМА 4. Мікроекономічна модель фірми**

План

1. Економічна природа та теорія фірми (підприємства).

2. Витрати фірми, коротко – і довгостроковий період.

3. Дохід та прибуток фірми.

**1. Економічна природа та теорія фірми (підприємства).**

Основним суб’єктом ринку є **фірма** (підприємство), поширення якої пов’язують з періодом початкового накопичення капіталу. З часом підприємства стають основою фабричного виробництва і організаційною формою підприємницької діяльності.

Фірма (від італ. *firma* – підпис) означала „торгове ім’я” комерсанта. Поступово її значення та функції змінювались.

В навчальній літературі фірма розглядається як організація, економічний та правовий суб’єкт, що здійснює виробничу діяльність і має господарську самостійність. Фірма є координатором у розподілі ресурсів, тобто її функція полягає у об’єднанні ресурсів для виробництва благ з метою збільшення прибутку.

Існування фірми пов’язано з певним парадоксом, суть якого обумовлюють дві форми організації господарської діяльності: спонтанний порядок та ієрархія. ***Спонтанний порядок (не усвідомлена координація)*** передбачає узгодження дій через ринок. Рішення учасників угоди здійснюються самостійно через власні мотиви та наявність інформації. ***Ієрархія (усвідомлена координація)*** передбачає підпорядкування дій учасників розпорядженням центральної влади („ієрархія” походить від грец. *hierarchia* – священна влада). Роль координатора виконує керівник, який організує і планує діяльність.

Внутрішня структура фірми – це типовий приклад ієрархії. Спонтанний порядок та ієрархія – це два полюси, що взаємодіють і не мають абсолютних переваг, проте кожний з яких має свої позитиви та негативи. Фактори, що забезпечують більш високу ефективність фірми порівняно із спонтанним порядком, такі: краще пристосування до складних ділових операцій та координація спеціалізованих ресурсів; зниження ризику недобросовісності партнерів; підвищення адаптації до спонтанних змін ситуації.

Різні аспекти економічної природи фірми охарактеризовані у теоріях економістів:

* ***технологічні теорії*** (А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Хікс, Дж. Робінсон, Е.Чемберлен, Й. Шумпетер, У. Баумоль, Р. Марріс): фірма – економічний агент, що виконує виробничу функцію, перетворюючи обмежені ресурси у товар з метою максимізації прибутку. Це невід’ємна частина ринку;
* ***інституційні теорії*** (Р.Г. Коуз, Ф. Найт, О. Уільямсон, О. Харт, С. Гроссман, Дж. Мур): фірма – коаліція власників ресурсів з метою мінімізації трансакційних витрат. Вона протиставлялась ринку як взаємовідносин короткострокового характеру;
* ***економічна теорія організації*** (Ч. Барнар, Г. Саймон, Д. Марч, К. Менар, К. Ерроу): фірма – одиниця координації та організація тобто соціальне утворення, яка разом з ринком є складовою економіки;
* ***теорії ігор***(Дж. Бертран, А.О. Курно, Дж. Саттон): є альтернативою технологічним та інституційним теоріям. Досліджує стратегічну поведінку фірми, а не її внутрішній механізм.

У будь-якій економічній системі функціонує велика кількість різних фірм, у яких можна виділити три основні типи організаційно-правових форм підприємницької діяльності. До них належать: одноосібне володіння (приватнопідприємницька фірма); партнерство (товариство); корпорація (акціонерне товариство).

***Одноосібне володіння*** – це одна із перших форм організації бізнесу. Приватнопідприємницька фірма належить однієї особі, яка володіє її активами і несе персональну відповідальність за всіма зобов’язаннями, тобто має необмежену відповідальність. Власник фірми, як правило володіє інтерспецифічним ресурсом. Така фірма має як переваги, так і недоліки.

До переваг відносять: простоту організації; свободу дій власника фірми; сильну економічну мотивацію. Недоліками одноосібного володіння є: обмеженість фінансових та матеріальних ресурсів; відсутність розвинутої системи внутрішньої спеціалізації; труднощі у передачі прав власності; необмежена відповідальність.

***Партнерство*** – це фірма, яка має декілька власників, які беруть участь в управлінні та отримують дохід відповідно до своєї частки у капіталі. Партнерство може бути з обмеженою, додатковою та повною відповідальністю, командитним. Переваги партнерства полягають у тому, що його відносно легко організувати, а об’єднання партнерів дозволяє залучати додаткові кошти і нові ідеї. До числа недоліків відносять: обмеженість фінансових ресурсів за умов розвитку бізнесу; суперечності між учасниками щодо розуміння цілей; труднощі визначення міри кожного партнера у доході чи збитках фірми.

***Корпорація чи акціонерне товариство*** – це організація, яка має статутний фонд, поділений на певну кількість акцій, власники яких несуть обмежену відповідальність, що визначається їхнім внеском у акції. До переваг корпорації відносять: необмежені можливості залучення капіталу через акції та облігації; розподіл прав акціонерів на майнові (право на одержання дивіденду і частини майна фірми) і особисті (право на участь в управлінні товариством); залучення професійних спеціалістів для виконання управлінських функцій; стабільність функціонування.

До недоліків корпоративної форми організації бізнесу відносять: подвійне оподаткування частини доходу у вигляді дивідендів; можливості для економічних зловживань; розмежування функцій власності і контролю.

**2. Витрати фірми, коротко – і довгостроковий період.**

Для здійснення виробничої діяльності фірма залучає ресурси, які формують її затрати. Крім затрат, що безпосередньо пов’язані з виробництвом, вона має і невиробничі затрати, які обумовлені процесом взаємодії ринкових агентів під час укладання угод. Р. Коуз назвав їх **трансакційними затратами** (від лат. *transactio* – угода) і поділив їх на чотири категорії:

1. затрати на збирання та обробку інформації;
2. затрати на проведення переговорів і прийняття рішень;
3. затрати по контролю за виконанням угоди;
4. затрати по юридичному забезпеченню контракту.

Величина трансакційних затрат може бути суттєвою, тому фірми намагаються зменшити їх.

Важливе значення для виробника має визначення величини затрат на виробництво благ, тобто визначення цінності ресурсів, що використовуються і формують витрати. В економічній літературі існують дві концепції витрат:

1. **концепція бухгалтерських витрат** (собівартості продукції);
2. **концепція альтернативних витрат (витрат втрачених можливостей)**.

Відповідно до першої концепції, витрати – це сума виплат, які здійснює фірма постачальникам ресурсів. Вони мають грошовий вимір і включають такі статті витрат: матеріальні затрати, затрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація та інші операційні витрати. Така оцінка є ретроспективною і дозволяє визначити прибутковість чи збитковість діяльності підприємства.

Така оцінка витрат має певні недоліки: по-перше, фірма купує ресурси в ринкових умовах, тому їх ціна може змінюватися незалежно від її діяльності; по-друге, у виробництві благ використовуються і власні ресурси, які не оплачуються і не відображаються у бухгалтерської звітності. Тому існує інший підхід до визначення витрат – концепція альтернативних витрат чи витрат втрачених можливостей, відповідно до якої, витрати – це цінність інших благ, які можна отримати за найбільш вигідного із всіх можливих способів використання ресурсів. Такі витрати називаються економічними чи виробничими. Вони поділяються на ***зовнішні*** (явні) і ***внутрішні*** (неявні).

Взаємозв’язок між бухгалтерськими та економічними витратами показано на рис.13.

**Витрати**

**Бухгалтерські**

**Економічні**

Зовнішні (явні)

Внутрішні (неявні)

**+**

Рис. Взаємозв’язок витрат

Виходячи з різного часу, що потрібний для зміни ресурсів, розрізняють коротко - і довгостроковий період у визначенні витрат. ***Короткостроковий період*** – це час, необхідний для того, щоб виробник міг змінити обсяг продукції змінюючи кількість лише змінних ресурсів. ***Довгостроковий період*** – це час, протягом якого виробник може змінити обсяг продукції, змінюючи кількість всіх ресурсів, у тому числі і виробничу потужність. У короткостроковому періоді всі витрати поділяються на ***постійні*** і ***змінні***.

**3. Дохід та прибуток фірми.**

Важливими показниками діяльності фірми є дохід і прибуток. ***Дохід*** (виторг чи виручка) – це сума грошей, яку отримує виробник від реалізації продукції. Розрізняють декілька показників доходу: загальний, середній і граничний.

1) ***Загальний дохід*** – це добуток обсягу реалізованої продукції на ціну реалізації:

.

2) ***Середній дохід*** – це відношення загального доходу до обсягу реалізованої продукції:

.

3) ***Граничний дохід*** – це відношення зміни загального доходу до зміни обсягу продукції. Він відображає дохід на кожну додаткову одиницю продукцію:

.

Від величини доходу і витрат залежить величина прибутку як основного результату діяльності фірми. В економічної теорії розглядають такі види прибутку, як: нормальний, економічний і бухгалтерський.

***Нормальний прибуток*** є складовою частиною економічних витрат і його величина свідчить про ефективність використання власних ресурсів фірми.

***Бухгалтерський прибуток*** – це різниця між загальним доходом і зовнішніми витратами. Він є абсолютним показником, що характеризує стан справ на фірмі, проте не дає інформації про місце фірми порівняно з іншими.

***Економічний прибуток*** – це різниця між загальним доходом і загальними витратами, які включають і нормальний прибуток. Його наявність є сигналом для інвестування у галузь.