

Вый участник может иметь меньшие затраты в коалиции L15, однако ее образование нереально, так как второй, третий и четвертый участники не заинтересованы в этом. Поэтому первому игроку выгоднее пойти на компромисс, так как альтернативным решением является объединение с четвертым игроком или самостоятельное приобретение техники со значительно большими затратами. Таким образом, объединение первого, второго и третьего игроков можно считать взаимовыгодным: три фермера разделяют между собой не только затраты, но и риск, связанный с условиями производства. Что касается четвертого, то ему придется продолжить поиск партнеров.

А.В. БЕЛЬСКИЙ, преподаватель

(Гродненский государственный
университет им.Я.Купалы)

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА ПРЕДПРИЯТИЯ

Проблема оптимизации размеров своей деятельности стоит перед каждым хозяйствующим субъектом. Оптимальный размер предприятия — это такое соотношение объема выпускаемой продукции и факторов производства, которое обеспечивает максимальную эффективность функционирования производственного процесса.

В качестве критерия оптимальности выступает целевая функция предприятия, достижения оптимального значения которой означает, что размер деятельности является оптимальным.

Поэтому выбор оптимального размера предприятия в первую очередь зависит от того, какую цель преследует экономический субъект. Наиболее часто в качестве основной цели выступает максимизация функции прибыли. Именно такой подход и используется в классической теории "предпринимательской" фирмы.

Создатель теории "управленческой" фирмы, американский экономист У.Баумоль, исходит из иного критерия оптимальности. Он считает, что максимизирующим показателем производственной деятельности является объем продаж фирмы. Эта цель объясняется стремлением фирмы сохранить свои конкурентные позиции на рынке. Вторая часть целевой функции представляет собой минимально достижимый размер прибыли, который ограничивает максимизацию продаж. В общем целевая функция называется функцией ограниченной максимизации объема продаж.

Из модели У.Баумоля следует, что "управленческая" фирма в качестве основного критерия выбирает максимизацию продаж, если уровень получаемой прибыли приемлем с точки зрения ее безопасности. Однако увеличение затрат на маркетинговые исследования, рекламу, повыше-

ние качества продукции и т.д., которые необходимы с точки зрения расширения рынков сбыта, а также падение цен на продукцию в результате роста ее предложения, приводит на определенном этапе к значительному сокращению прибыли. В этом случае увеличение продаж продукции уходит на второй план, а главной целью становится рост прибыли.

Оригинальное решение проблемы выбора между ростом продаж и ростом прибыли предложил английский экономист Р. Мэррис. В качестве целевой он использует функцию полезности от двух переменных: темпы роста реальных активов (т.е. собственного капитала корпорации) и "норма оценки", определяемая как отношение биржевой стоимости акционерного капитала корпорации к стоимости собственного капитала по балансовой оценке. Темпы роста реальных активов реализуют такие ценности менеджмента, как стремление к высоким окладам, престижу, власти и т.д. "Норма оценки" характеризует защищенность фирмы от угрозы захвата, которая связана с функционированием рынка капитала. В этом случае функция полезности представляет собой оптимальное сочетание между объемом продаж и размером прибыли, зависящее от предпочтений управленческого центра.

Кроме названных критериев деятельности в качестве целевой функции некоторых предприятий могут выступать функция минимизации убытков (для предприятий, чье производство является убыточным, но необходим с общественной точки зрения); выполнение конкретного планового задания или государственного заказа и т.д.

Определившись с целевой направленностью своей деятельности, управленческий орган предприятия переходит к немаловажному аспекту, связанному с анализом производственной функции, общий вид которой $Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$, где x_i ($i=1, 2, \dots, n$) — факторы производства.

Форма производственной функции зависит от технологии производства. И если с экономической точки зрения оптимальный размер предприятия достигается при максимальном значении целевой функции, то с технологической — при оптимальном соотношении между факторами производства. Критерием технологического оптимума является максимальное использование производственных мощностей, которое достигается благодаря эффективному использованию так называемого разрешающего фактора производства, т.е. фактора, который в пропорциональном соотношении с остальными равен единице.

Полученное соотношение проходит стоимостную оценку факторов производства с учетом их субституции при ценовом взвешивании с целью минимизировать издержки производства. Из классической теории фирмы известно, что такой результат имеет место в случае равенства предельной нормы субституции факторов обратному соотношению их цен. Однако необходимо учитывать и тот факт, что технология произ-

водства часто накладывает жесткие условия на практическую возможность взаимозаменяемости факторов производства.

Итак, оптимальный размер предприятия будет достигнут в том случае, если максимальное значение целевая функция принимает при наиболее эффективном использовании факторов производства.

В случае, когда максимальное значение целевой функции не достигается при данной технологии производства, имеет место тенденция к концентрации производства. И наоборот, если целевая функция максимизируется, не достигнув технологического критерия, результатом является недогрузка производственных мощностей.

Кроме того, что определение оптимального размера предприятия зависит от критерия оптимальности хозяйственной деятельности и технологии производства, при анализе необходимо учитывать, что решение этой проблемы протекает в рамках таких ограничений, как ресурсные, бюджетные, технологические (если на микроуровне они представлены производственной функцией, то на макроуровне — развитием НТП), а также ограничений со стороны спроса. На размерную политику большое значение оказывает внутренняя организация производственной деятельности, а само предприятие подтверждает влияние институционального фактора.

Проанализировав сложившуюся на определенный момент времени экономическую ситуацию и степень влияния перечисленных факторов, каждый экономический субъект останавливает свой выбор на конкретном для данной ситуации оптимальном размере предприятия.

Ф.Б.МАРГОЛИН, кандидат экономических наук, доцент
(Гродненский государственный
университет им.Я.купалы)

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Организация эффективного планирования относится к наиболее важным и вместе с тем сложным направлениям развития системы управления предприятиями в условиях становления рыночной экономики.

Сложность проблемы определяется различными факторами, тесно связанными с переходом от жестко централизованной экономики к экономике рыночного типа. Они требуют изменения как содержания, так и формы плановой работы на предприятии и прежде всего самого экономического мышления. Это вытекает из самой природы управления предприятием как на стадии разработки управленческого решения, так и на стадии его реализации.

Существенным является выяснение вопроса, что из имеющихся у