



► ДЯТЕЛ Евгений Петрович

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории и экономической политики

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина
620002, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Мира, 19
Тел.: (343) 350-75-89
E-mail: dyatel1942@mail.ru

Ключевые слова

ПРЕДПРИЯТИЕ

ФИРМА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ (ИНФРАМАРЖИНАЛЬНАЯ)
РЕНТА

НОРМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИБЫЛЬ

Аннотация

Поставлена проблема разграничения и синтеза базовых понятий двух взаимосвязанных дисциплин: экономики предприятия и экономики фирмы. Определена методология исследования их категориального аппарата. Показано единство и различие терминов «ресурс» (resource) и «актив» (asset), ренты и прибыли, инфрамаржинальной ренты и излишка производителя. Проанализирована траектория генезиса, формирования и развития предприятия (фирмы) путем восхождения от общих условий экономической деятельности к становлению конкретных форм хозяйства, специфика которых предопределена достижением: 1) натуральных показателей (ожидаемых результатов и технологий) для предприятия; 2) стоимостных показателей доходов и издержек для коммерческого предприятия; 3) экономической прибыли или иных оптимизируемых фирмой социально-экономических показателей. Такой подход помогает сформировать общее представление о базовых категориях, используемых в учебных и научных дисциплинах «экономика предприятия» и «экономика фирмы».

JEL classification

A12, B41

Экономика предприятия vs. экономика фирмы

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Существует два направления в исследовании основной производственной ячейки общества: *экономика предприятия* и *экономика фирмы*. Первое направление развивалось в качестве учебной и научной дисциплины, прежде всего в Германии как Betriebswirtschaftslehre (см.: [22]). В СССР, и позже в России и других постсоветских странах, также вышло значительное количество учебников и монографий подобного рода, анализирующих конкретные вопросы организации хозяйственной деятельности [13]. Второе понятие – экономика фирмы (firm) – пришло из англоязычной литературы и корреспондируется с микроэкономикой – разделом экономической теории. Соответственно экономика предприятия изучается в рамках научной специальности ВАК 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»; экономика фирмы относится к специальности 08.00.01 «Экономическая теория» (разд. 1.2). Такое положение ставит *проблему разграничения и синтеза базовых понятий двух взаимосвязанных дисциплин*.

ДИАЛЕКТИКА ПРЕДМЕТА И МЕТОДА ИССЛЕДУЕМЫХ НАУЧНЫХ И УЧЕБНЫХ ДИСЦИПЛИН: ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ VS. ЭКОНОМИКА ФИРМЫ

В обыденном представлении и популярной учебной литературе базовые понятия нередко отождествляются: «Термин "фирма" является синонимом термина "предприятие"»¹. Такой подход оправдан, если речь идет о родовых определениях, отражающих общие черты экономического агента как субъекта хозяйственной деятельности.

В научной литературе также нельзя обойтись без родовых дефиниций. Например, в современной Р. Коузу экономической теории: «фирма есть та организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт» [4. С. 8]. В российском журнале «Вопросы экономики» приводится следующее «про-

стейшее и в то же время наиболее общее определение фирмы: *фирма* – это организация, производящая какой-либо продукт в соответствии с планом, который разрабатывается и координируется ее руководителем» [16. С. 52]. Эти дефиниции имеют право на существование, но для целей нашего исследования определимся, в чем понятия «предприятие» и «фирма» совпадают друг с другом и в чем они различны.

Различие между «фирмой» и «предприятием» можно проследить по материалам учебной литературы. Если «Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли» [7. С. 183], то к предприятиям данный тезис относится далеко не всегда. Существуют «предприятия для удовлетворения внутренних потребностей (домохозяйства)» [20. С. 17], некоммерческие предприятия², унитарные предприятия³, предприятия – производители общественных благ, к которым в условиях России могут быть отнесены жилищно-коммунальные организации. Все перечисленные хозяйствующие субъекты ставят своей задачей самокупаемость вложений труда и капитала. Но о получении экономической прибыли речь, как правило, не идет.

Существует *методология исследования категориального аппарата*, в соответствии с которой родовое определение должно пройти путь конкретизации и спецификации. Выявляется: материальное содержание исследуемого явления; его форма; устанавливается единство формы и содержания. В конечном счете возникает система взаимосвязанных понятий [3].

В качестве родового определения, характеризующего общие черты предприятия и фирмы, мы ввели понятие самостоятельного, организационно обо-

² Энциклопедия инвестора. «По цели деятельности предприятия подразделяются на коммерческие и некоммерческие». URL: <http://dic.academic.ru/>.

³ Основные положения об унитарном предприятии. П. 1. URL: <http://stgkrf.ru/113>.

¹ Что такое предприятие? URL: <https://otvet.mail.ru/>.

Economics of the Enterprise VS. Economics of the Firm

Таблица 1 – Предприятие vs. фирма (определение понятий по материалам справочной, учебной и научной литературы)*

| Хозяйствующий субъект | Предприятие | Коммерческое предприятие | Фирма |
|--|--|-------------------------------------|--|
| Самостоятельно (на свой риск) организует деятельность по созданию и реализации продуктов и услуг | Осуществляет производственную (трансформационную) деятельность | Удовлетворяет внешний (чужой) спрос | Структура управления, нацеленная на экономию внешних и внутренних трансакций |
| Реальный доход (прибыль вообще) | Прибавочный продукт в форме трудовых и рентных доходов | Нормальная прибыль | Экономическая прибыль |

* Составлено автором.

собленного субъекта хозяйства. Его отличает возникновение некоторого избытка по сравнению с неэкономическими (досоциальными) формами деятельности. Назовем последний «реальным доходом» [12. С. 16], или прибылью вообще. Материальной основой данного процесса является трансформационная деятельность. Трансформацию ресурсов и благ можно наблюдать в производстве и в потреблении. Нас интересует трансформационная деятельность в условиях альтернативного использования труда на основе его внутрихозяйственного разделения. Возникает *предприятие*¹, и появляется «прибавочный продукт»². В условиях общественного разделения труда предприятие реализует результаты производственной деятельности

в форме товаров и услуг, превращаясь в *коммерческое предприятие*³, для которого трансакции – способ извлечения «бухгалтерской прибыли», включающей в себя различные стоимостные формы прибавочного продукта. Креативный потенциал трудовой деятельности (предпринимательская способность) теперь получает денежную оценку в форме нормальной прибыли⁴. И наконец, *фирма* предстает как «структура управления, представляющая собой систему планомерных трансакций, возникающая и развивающаяся вследствие экономии на трансакционных *затратах*»⁵, продукт взаимодействия экзогенных и эндогенных факторов ценового механизма⁶. Ее цель и конечный результат деятельности – экономическая прибыль⁷ (табл. 1).

► **Yevgeny P. DYATEL**
Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of
Economic Theory and Economic Policy
Dept.

**Ural Federal University named after
the first President of Russia B.N. Yeltsin
620002, RF, Yekaterinburg,
Mira St., 19
Phone: (343) 350-75-89
E-mail: dyatel1942@mail.ru**

Keywords

ENTERPRISE
FIRM
ECONOMIC (INFRAMARGINAL) RENT
NORMAL PROFIT
ECONOMIC PROFIT

Abstract

The paper is aimed to solve the problem of delimiting and synthesis of the basic concepts of two interrelated disciplines – economics of the enterprise and economics of the firm. The methodology to examine their conceptual framework is introduced. The similarity and distinction between the terms "resource" and "asset", rent and profit, inframarginal rent and producer surplus are discussed. The author analyses the genesis, formation and development of an enterprise (firm) through studying its evolution from general conditions of economic activity to specific economic forms, the particularities of which are predetermined by achieving: 1) physical indicators (expected results and technologies) of an enterprise; 2) cost indicators of revenues and expenses of a commercial enterprise; 3) economic profit or other socio-economic indicators optimized by a firm. Such an approach helps shape a general idea about fundamental categories applied in educational and academic disciplines "economics of the enterprise" and "economics of the firm".

¹ Энциклопедия инвестора. «Предприятие – это». Предприятие представляет собой производственно-технологическое, организационное и экономическое единство. Организационно оно является производственной единицей. URL: <http://dic.academic.ru/>. Аналогом этого определения предприятия является неоклассическое понимание фирмы как производственной функции.

² Мы используем марксистское понятие прибавочного продукта как синоним излишка общества. Последний представляет сумму излишков потребителя и производителя. Казалось бы, в случае «предприятия» можно воспользоваться термином «излишек производителя». Но, во-первых, этот термин применяется к коммерческому предприятию, для которого излишек производителя является результатом трансформационной и распределительной (трансакционной) деятельности. Во-вторых, на данном этапе мы не можем исключить из рассмотрения предприятия для удовлетворения внутренних потребностей (домохозяйства).

³ Коммерческое предприятие (Unternehmen) удовлетворяет внешний (чужой) спрос, оно самостоятельно в принятии решений (см.: [20. С. 24]).

⁴ «Нормальная прибыль (normal profit), нулевая экономическая прибыль (zero profit) – альтернативная стоимость использования предпринимательской способности. Когда фирма получает только нормальную прибыль, ее доход полностью расходуется на покрытие всех затрат фирмы» [7. С. 542]. «Нормальная (normal) прибыль – такая прибыль, получая которую новые фирмы не стремятся внедриться в данную сферу деятельности, а старые не покидают эту сферу деятельности». [11. С. 140]. Та же мысль у Э. Чемберлина [24. Р. 211–218].

⁵ Энциклопедия инвестора. «Фирма – это». URL: <http://dic.academic.ru/>. Вместо трактовки фирмы как производственной функции экономическая теория трансакционных издержек утверждает, что фирму (по крайней мере, во многих случаях) полезнее рассматривать как структуру управления сделками [17. С. 44].

⁶ По мнению Р. Коуза, при отсутствии трансакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы. «Основная причина того, что создавать фирмы прибыльно, должна быть та, что существуют издержки использования ценового механизма» (4. С. 37–38).

⁷ Экономическая прибыль (англ. economic profit) – это прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Экономическая_прибыль/.

Таблица 2 – Предприятие vs. фирма:
условия возникновения – структура – формы поведения – результат*

| Хозяйство вообще | Производство («материальное производство») | Обмен продуктами труда (товарами и услугами) | Обмен правами собственности |
|--|--|--|--|
| Экономический принцип | | | |
| Хозяйствующий субъект (общие ресурсы) | Предприятие (интерспецифические ресурсы) | Коммерческое предприятие (специфические ресурсы) | Фирма как совокупность контрактов (транзакционно-специфические активы) |
| Способ организации хозяйственной деятельности | | | |
| Самостоятельно (на свой риск) организует деятельность по созданию и реализации продуктов и услуг | Осуществляет производственную (трансформационную) деятельность | Удовлетворяет внешний (чужой) спрос | Управляет внешними и внутренними транзакциями |
| Экономическая (инфрамаргинальная) рента | | | |
| Реальный доход (прибыль вообще) | Прибавочный продукт в форме трудовых и рентных доходов | Нормальная прибыль | Экономическая прибыль |

* Составлено автором.

Приведенных в табл. 1 определений недостаточно для всесторонней характеристики исследуемого феномена. В цитируемой нами работе немецких авторов выделяется экономическое, социологическое, техническое и правовое понимание предприятия [20. С. 24]. Что касается природы фирмы, в работах российских и зарубежных авторов высказываются самые различные точки зрения¹. Диалектическое единство фирмы и предприятия анализируется путем совмещения ресурсного и отношенческого подходов (см.: [9]). Могут быть приведены и другие точки зрения на экономическую природу предприятия и фирмы. Они, конечно же, не менее обоснованы, чем представление о фирме как структуре управления транзакциями (подробнее см.: [5; 8; 19]). Но если мы согласимся, что максимизация прибыли фирмы зависит от ее транзакционной деятельности, то последняя превращается в специфическое отличие и ставит задачу выявления причин возникновения указанной деятельности и путей ее оптимизации².

В рамках экономической науки теория транзакционных издержек наиболее тесно связана с теорией отраслевой организации [17. С. 61]. Формируя табл. 1, мы ориентировались на центральную

¹ Уральские экономисты А. Ю. Коковихин и А. Б. Семенов рассматривают и сопоставляют не менее десяти определений фирмы (см.: [21, гл. 1, 5]).

² Это не противоречит другим целям исследования экономики предприятия (фирмы): «Учитывая сложность рассматриваемого феномена, теорию транзакционных издержек часто следует использовать в дополнение, а не вместо альтернативных ей концепций» [17. С. 53].

парадигму Industrial Organization, основанную на причинно-следственной связи: структура – поведение – результативность (Structure – Conduct – Performance – SCP) [10. С. 19–20] (см. также: [23]). Но приведенная выше система понятий будет неполной без определения условий возникновения различных аспектов хозяйственной деятельности.

Появление хозяйствующего субъекта предполагает существование *хозяйства* как косвенного образа человеческой жизнедеятельности [6. С. 19]. Его материальной основой и движущим фактором является *производство* материальных благ. Общественное разделение труда порождает обмен товарами и услугами. Наличие транзакций (сделок) требует закрепления *правомочий собственности* (табл. 2).

Рассмотрим выделенные нами феномены и процессы более пристально.

Любая хозяйственная деятельность определяется набором альтернативных целей (ожидаемых результатов). Ее структура может быть определена через набор возможных способов (технологий) использования ресурсов для их достижения. В учебной и научной литературе принято выделять три группы ресурсов: общие, специфические и интерспецифические. Поскольку мы анализируем прежде всего русскоязычную литературу и поскольку соответствующие ссылки даются на книгу О. Уильямсона. «Экономические институты капитализма» [26], необходимо внести некоторую терминологическую ясность.

В цитируемой книге нет термина «ресурс» (resource), применяется другой, во многом сходный, но все-таки отличающийся по смыслу термин – asset (актив) (см.: [26. Р. 442]). Можно согласиться, что в рассматриваемом контексте это одно и то же. Но если не проводить грани между данными понятиями, возможны недоразумения. Например, употребляемое применительно к сумме излишков производителя и потребителя понятие «оптимальное размещение ресурсов» (resource allocation) вряд ли может быть заменено «оптимизацией или размещением активов».

Обратимся к общим ресурсам и активам: «Показатель специализации ресурса (*k*) выражается формулой

$$k = (Ye - C) / Ye,$$

где Ye – ожидаемый доход от наилучшего его использования; C – доход при использовании в наиболее эффективной из остальных областей применения. *Общие ресурсы* ($k=0$). Они универсальны и без потери полезности и ценности могут быть перемещены из одной сферы деятельности в другую. Примером такого ресурса является неквалифицированный труд³. Но труд – целесообразная деятельность человека, сопровождающаяся использованием орудий и преобразованием предметов, что предполагает определенные умения и навыки⁴. Что же касается общих активов, вложенных в «неквалифицированный труд», они могут перемещаться между сферами, в которых подобный труд востребован. В нашей структурно-логической схеме (см. табл. 2) «общие ресурсы» – отправной пункт анализа любой хозяйственной деятельности, так же как «неквалифицированный труд» отправной пункт технологического разделения труда. Его материальную основу составляет специализация ресурсов, создающая сравнительные преимущества для реализации той или иной хозяйственной деятельности, а значит, общественного разделения труда и обмена.

Не все ресурсы являются свободно перемещаемыми как в физическом, так и в экономическом смысле (в качестве активов). Если ресурс неперемещаем в обоих смыслах, его называют интерспецифическим. Такие ресурсы составляют основу создания предприятия как обосо-

³ Специализация ресурсов. URL: <http://studopedia.ru/>.

⁴ По ЕТС минимальной квалификации (1–5 разряд) соответствуют должности уборщик, дворник, дежурный бюро пропусков, табельщик и т.п. Даже они не могут быть перемещены без потери полезности.

бленной производственной ячейки. Например, в садоводческом товариществе это может быть скважина, используемая для полива и водоснабжения всех его участников.

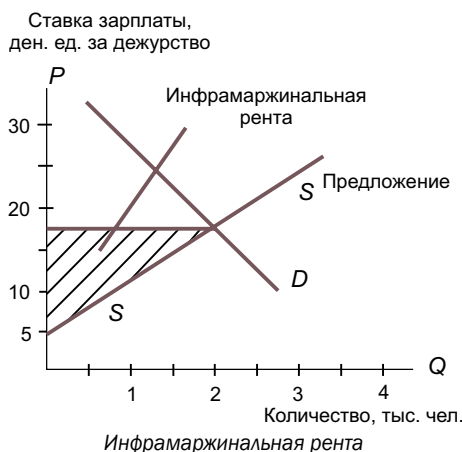
И наконец, «*Специфические ресурсы* ($0 < k < 1$)». Эти ресурсы не универсальны, но допускают использование в нескольких сферах деятельности. Однако ценность их при разных способах использования неравнозначна. Использование таких ресурсов приносит наибольшую отдачу в одной из указанных сфер. Любое другое использование оказывается связанным с известными потерями их потенциала и, соответственно, со снижением ценности»¹. Здесь, как нам кажется, можно сослаться на Д. Рикардо, иллюстрировавшего закон сравнительных преимуществ на примере производства вина и зерна в Португалии и Англии. Этот закон реализуется в условиях обмена продуктами и услугами, принадлежащими различным собственникам.

Транзакции (сделки) ведут к перераспределению результатов процесса производства, т.е. к смене собственников производимых товаров и услуг. Чтобы они осуществлялись, необходимо создавать, обрабатывать и обменивать экономическую информацию. Под последней принято понимать относительные цены, что не отменяет информационной природы денежной цены. Деньги, как наиболее ликвидный актив, представляют сгусток информации о ценности вменяемых субъекту хозяйства правомочий собственности на товары или услуги. Разумеется, речь идет, во-первых, о рыночной экономике, т.е. обмене товарами и услугами (торговые транзакции), во-вторых, о транзакциях управления и рационализации².

В современной учебной литературе дается следующая их характеристика: «Торговые транзакции передают права на материальные ценности посредством добровольного соглашения между равными по закону сторонами. Торговые транзакции создают в рыночной системе стимулы для производства и поставок материальных ценностей. При этом государство является невидимым участником всех торговых транзакций. Фактически материальные ценности производятся

¹ Специализация ресурсов. URL: <http://studopedia.ru/>. См. также [18. С. 64]. Их спецификация зависит от социально-экономических условий использования.

² Первым различие между ними провел Дж. Р. Коммонс, который выделял «три типа сделок: рыночные (bargaining), административные (managerial) и распределительные (rationing)» [14. С. 85].



Источник: Инфрамаргинальная рента. URL: economicportal.ru.

и поставляются с помощью транзакций управления, которые подразумевают отношения власти и подчинения между узаконенными уровнями иерархии (например, мастер и рабочий). ... Транзакции рационализации распределяют прибыли и убытки от создания материальных ценностей по предписанию верхних уровней власти. Эти стратегические транзакции формируют ограничения на потенциальное содержание торговых транзакций и транзакций управления»³.

До момента, пока деньги, говоря словами К. Маркса, не превращаются во всеобщую частную собственность, транзакции управления совпадают с «технологическими» закономерностями организации производства и обмена, которые используются для извлечения долей прибавочного продукта в виде трудовой, земельной, торговой и т.п. ренты. Превращение денег в универсальное средство приобретения, сохранения и приумножения богатства позволяет нам перейти от технологического представления о ресурсах в качестве орудий и предметов труда к товарному богатству, а затем к экономическим активам⁴ и от предприятия к коммерческому предприятию и далее к фирме. Последняя сама превращается в транзакционно-специфический актив⁵, позволяющий

³ Права собственности и транзакционные издержки. URL: www.studfiles.ru/preview/3496048/.

⁴ К активам относятся «объекты, на которые институциональными единицами осуществляются права собственности (индивидуально или коллективно) и от владения которыми или использования в течение некоторого периода времени их владельцем (владельцами) извлекается экономическая выгода» (Активы, экономические это. URL: <http://dic.academic.ru/>).

⁵ Специфичность активов — это свойство активов приносить наибольшую выгоду только при определенном употреблении. По-другому данное свойство можно определить как трудность переориентации активов на альтернативное использование». URL: <http://institutional.narod.ru/skorobogatov2/10.pdf>.

извлекать экономическую (инфрамаргинальную — для владельцев «физических» факторов производства) ренту.

«Рента — это разница между доходом владельца ресурса и его альтернативной стоимостью» [15. С. 61]. Данное определение практически не отличается от общепринятого понятия экономической⁶ или инфрамаргинальной⁷ ренты, которые выступают как результат использования специфического ресурса⁸. Это ставит вопрос о природе ренты.

Приведем два мнения. А.О. Вереникин, Д.И. Волошин пишут, что «В долгосрочном периоде рента — это плата за факторы производства, использованные на данном предприятии без перемещения в другие сферы бизнеса. ... В краткосрочном периоде наблюдается феномен так называемой квазиренты, т.е. рентоподобных платежей за ограниченные ресурсы» [1. С. 5]. По мнению А.С. Skorobogatova, «В отличие от других разновидностей доходов, таких как заработная плата, рента является результатом перераспределения дохода или богатства, т.е. ее получение не сопровождается увеличением благосостояния общества. Поскольку же деятельность, направленная на получение ренты, предполагает затрату ресурсов, конечным результатом поиска ренты будет уменьшение общего благосостояния» [15. С. 63]. Данное положение нуждается в дополнительном обсуждении.

В учебной литературе понятие экономической и инфрамаргинальной ренты нередко иллюстрируется графиком, который в других случаях обозначается как излишек производителя (см. рисунок).

⁶ «Экономическая рента — это разница между платой за ресурс и минимальной платой, необходимой для того, чтобы этот ресурс был предложен. Ресурс, дающий экономическую ренту, приносит сумму, превышающую альтернативную стоимость его использования. Экономическая рента является одним из ключевых понятий теории общественного выбора. В обыденном понимании под рентой имеют в виду просто плату за пользование чем-либо, например жилищем, автомобилем. Теория общественного выбора использует это понятие в специфическом смысле, т.е. платежи собственнику ресурса, превосходящие его альтернативную стоимость». URL: www.inventech.ru/lib/micro/micro-0084/.

⁷ «Инфрамаргинальная рента — разница между рыночной ценой ресурса и той минимальной ценой, которая вызывала бы желание у некоторых владельцев ресурса предложить его на рынке в связи с тем, что их альтернативные издержки ниже, чем у других». URL: <http://dic.academic.ru/>.

⁸ «Специфический ресурс (resource specificity) — это ресурс, альтернативные издержки которого меньше дохода, который он приносит при наилучшем из возможных способов использования» [18. С. 560].

Для иллюстрации может быть использован пример, который сопровождает этот график: «Инфрамаргинальная рента (inframarginal rent) – это разница между рыночной ценой определенного ресурса и минимальной ценой, при которой у владельца ресурса появилось бы желание выставить его на продажу из-за низкого уровня альтернативных издержек по сравнению с другими владельцами. Попробуем представить данную ситуацию на примере рынка ночных сиделок. Представим, что какая-нибудь определенная группа сиделок начала бы работать при условии, если ставка равна 5 ден. ед. за одно дежурство. Желание работать за эту ставку заработной платы может быть вызвано различными основаниями. Например, довольно привлекательный для данной группы режим работы, при котором можно отдежурить ночь, а затем два дня отдыхать. Т.е. их альтернативные издержки перекрываются существующей ставкой в 5 ден. ед. за одно дежурство. Могут существовать и другие причины или побудительные мотивы, например, наличие обязательного опыта предварительной работы в каком-либо медицинском учреждении для дальнейшего поступления в медицинский институт и т.п.»¹ (см. также: [2. Гл. 11]).

Данный пример воспроизводится в учебной литературе как обоснование того факта, что инфрамаргинальная рента не совпадает с излишком производителя, который зависит от предельного продукта каждой последующей единицы приложения труда или капитала и, следовательно, имеет маргинальный характер. Но разве натуральное вознаграждение в форме режима работы, возможности поступления в медицинский институт или служебной квартиры дворника не могут рассматриваться в качестве цены альтернативы, сравнимой с соответствующей денежной ценой?

Нам кажется, что приведенный выше пример может быть дополнен следующими рассуждениями. Магазин нанимает в качестве грузчика человека, который не имеет альтернатив и согласен работать за минимальную цену, обеспечивающую его физиологическое существование. Второй грузчик имеет альтернативные способности и возможности, которые дадут ему более высокий заработок. Магазин не может без него обойтись и назначает равновесную цену. Трудно предположить, что первый грузчик не получит ту же зарплату за аналогичную работу.

¹ Инфрамаргинальная рента. URL: economicportal.ru.

В этом случае инфрамаргинальная рента непосредственно выражается в деньгах. Ясно, что наши рассуждения могут быть продолжены по отношению к третьему, четвертому и т.д. грузчикам, каждый из которых обладает все большим числом альтернатив. Тогда не только первый, но и все остальные грузчики, исключая последнего, имеющего действительно равновесную зарплату, получают денежную инфрамаргинальную ренту. Подобные доводы могут быть приведены в отношении иных специфических ресурсов.

Если теперь мы поставим вопрос о соотношении ренты и других форм прибавочного продукта, то в первую очередь следует вспомнить родовое определение: рента – «всякий регулярно получаемый годовой доход с капитала, земли, имущества, не требующий от получателя предпринимательской деятельности»². У нее есть материальная основа – она является продуктом использования ограниченных ресурсов. По форме рента – разностный доход, который зависит от условий реализации предлагаемых факторов производства. И наконец, рента превращается в прибыль в той мере, в какой «физические» ресурсы превращаются в социально-экономические активы.

Из приведенных выше примера и графика следует, что младшая медицинская сестра по уходу за больными (санитарка), находящаяся на низшей из упомянутых в ЕТС ступени 2–3 разряда³, получает инфрамаргинальную ренту. Это соответствует представлению об инфрамаргинальной ренте как результате общественного разделения труда, возникновению сравнительных преимуществ в производстве товаров и услуг, а в дальнейшем превращению товарного богатства в транзакционно-специфические активы, излишка производителя – в экономическую ренту (представляет интерес: [25]). В этом же ряду стоит создание и получение нормальной и экономической прибыли как результата, во-первых, транзакций рационализации, определяющих распределение правомочий собственности, и, во-вторых, транзакций управления, монополизующих присвоение сравнительных преимуществ,

² Словарь иностранных слов. «Советская энциклопедия». М., 1964.

³ О дифференциации в уровнях оплаты труда работников бюджетной...: постановление Правительства РФ от 14 октября 1992 г. № 785 (ред. от 27 февраля 1995 г.). Актуально в 2016 г. Разряды оплаты труда единой тарифной сетки по основным должностям служащих отраслей бюджетной сферы.

ществ, возникающих в результате разделения труда, специфичности местоположения, физических, человеческих и целевых активов⁴.

ВЫВОДЫ

Заканчивая изложение, отметим, что в табл. 2. мы стремились показать траекторию генезиса, формирования и развития предприятия (фирмы) путем восхождения от общих условий экономической деятельности к становлению конкретных форм хозяйства, специфика которых предопределена: 1) достижением натуральных показателей (ожидаемых результатов и технологий) для предприятия; 2) стоимостных показателей доходов и издержек – для коммерческого предприятия; 3) параметрами экономической прибыли или иных оптимизируемых фирмой социально-экономических показателей. Мы надеемся, что такой подход поможет сформировать некоторое общее представление о базовых категориях, используемых в учебных и научных дисциплинах «экономика предприятия» и «экономика фирмы». ■

⁴ Коммерческая деятельность отличается набором транзакций, необходимых для экономической реализации получаемых результатов. Управленческая деятельность, направленная на использование ценового механизма, ставит своей задачей максимизацию экономической прибыли.

Источники

1. Вереникин А.О., Волошин Д.И. Теория многоуровневой экономики в контексте современной экономической мысли. URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2004/1/03>.
2. Долан Э.Дж., Линдсей Д.Е. Рынок. Микроэкономическая модель. СПб.: Туран, 1996.
3. Дятел Е.П. История и методология экономической мысли: принципы систематизации категорий // Вестник УрФУ. Сер.: Экономика и управление. 2012. № 2. С. 4–15.
4. Коуз Р.Г. Природа фирмы / пер. с англ. Б. Пинскера // Коуз Р.Г. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД, 1993.
5. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. Курс лекций. URL: www.studmed.ru/view/kuzminov-yai-yudkevich-mm-institucionalnaya-ekonomika.
6. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 3.
7. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: учеб. для вузов. 2-е изд., изм. М.: Норма; ИНФРА-М, 2011.
8. Одиноцова М. Институциональная экономика. М.: Юрайт, 2015.
9. Орехова С.В., Леготин Ф.Я. Механизмы инвестирования в ресурсы предприятия: обоснование выбора и российская специфика // Известия Уральского государственного экономического университета. 2016. № 1. С. 80–89.
10. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика отраслевых рынков и политика государства. М.: Экономика, 2009.
11. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
12. Роббинс Л. Предмет экономической науки // Thesis. Теория и история экономических и социальных институтов и систем. 1993. Т. 1. № 1.
13. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ИНФРА-М, 2009.
14. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли. М.: Прогресс, 1968.
15. Скоробогатов А.С. Институциональная экономика. Курс лекций. 2-е изд. СПб.: СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006.
16. Сторчевой М. Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. 2012. № 9. С. 63–66.
17. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
18. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Экономический факультет. МГУ, ТЕИС, 2002.
19. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. М.: ТЕИС, 1996.
20. Экономика предприятия: пер. с нем. / под ред. Ф.К. Беа, Э. Дихтла, М. Швайтцера. М.: ИНФРА-М, 1999.
21. Экономика фирмы: учеб. пособие: в 3 ч. / В.Ж. Дубровский, Е.П. Дятел, К. Рихтер и др. Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2005. Ч. 1. Теоретические основы деятельности фирмы.
22. Bea F.X., Dichtl E., Schweitzer M. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Band 1: Grundfragen. Stuttgart: Lucius & Lucius, 2000.
23. Bain J.S. Industrial Organization. 2nd ed. N.Y.: Wiley, 1968.
24. Chamberlin E. On the Origin of Oligopoly // Economic Journal. 1957. Vol. 67. P. 211–218.
25. Arrow K.J., Ng Y.-K., Yang X. (eds.) Increasing Returns and Economic Analysis. L.; N.Y.: Palgrave Macmillan, 1998.
26. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y.: Free Press, 1985.

References

1. Verenikin A.O., Voloshin D.I. *Teoriya mnogourovnevoy ekonomiki v kontekste sovremennoy ekonomicheskoy mysli* [The theory of multilevel economy in the context of contemporary economic thought]. Available at: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2004/1/03>.
2. Dolan E.G., Lindsey D.E. *Microeconomics*. (Russ. ed.: Dolan E.Dzh., Lindsey D.E. Rynok. Mikroekonomicheskaya model'. St Petersburg, Turan Publ., 1996).
3. Dyatel Ye.P. Istoriiya i metodologiya ekonomicheskoy mysli: printsipy sistematizatsii kategoriy [The history and methodology of economic thought: the principles of systematization categories]. *Vestnik UrFU. Ser.: Ekonomika i upravlenie – Bulletin of Ural Federal University. Series Economics and Management*, 2012, no. 2, pp. 4–15.
4. Coase R.G. The Nature of the Firm. In: *The Firm, the Market, and the Law*. (Russ. ed.: Kouz R.G. Priroda firmy. Firma, rynek i pravo. Moscow, Delo LTD, 1993).
5. Kuz'minov Ya.I., Yudkevich M.M. *Institutsional'naya ekonomika. Kurs lektсий* [Institutional economics. Series of lectures]. Available at: www.studmed.ru/view/kuzminov-yai-yudkevich-mm-institucionalnaya-ekonomika.
6. Marx K., Engels F. *Sochineniya* [Collected works]. 2nd ed. Vol. 3.
7. Nureev R.M. *Kurs mikroekonomiki* [The course of microeconomics]. Moscow, Norma; Infra-M Publ., 2011.
8. Odintsova M. *Institutsional'naya ekonomika* [Institutional economics]. Moscow, Yurait Publ., 2015.
9. Orekhova S.V., Legotin F.Ya. Mekhanizmy investirovaniya v resursy predpriyatiya: obosnovanie vybora i rossiyskaya spetsifika [Mechanisms of Investment into Company Resources: Justification of the Choice and Russian Specifics]. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta – Journal of the Ural State University of Economics*, 2016, no. 1, pp. 80–89.
10. Pakhomova N.V., Rikhter K.K. *Ekonomika otraslevykh rynkov i politika gosudarstva* [Industrial economics and government policy]. Moscow, Ekonomika Publ., 2009.
11. Robinson J. *The Economic Theory of Imperfect Competition* (Russ. ed.: Robinson Dzh. Ekonomicheskaya teoriya nesovershennoy konkurentsii. Moscow, Progress Publ., 1986).
12. Robbins L. Predmet ekonomicheskoy nauki [The subject of economic science]. *Thesis. Teoriya i istoriya ekonomicheskikh i sotsial'nykh institutov i sistem – Thesis. The Theory and History of Economic and Social Institutions and Systems*, 1993, vol. 1, no. 1.
13. Savitskaya G.V. *Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya* [Analysis of the economic activity of an enterprise]. Moscow, Infra-M Publ., 2009.
14. Seligmen B. *Osnovnye techeniya sovremennoy ekonomicheskoy mysli* [The schools of modern economic thought]. Moscow, Progress Publ., 1968.
15. Skorobogatov A.S. *Institutsional'naya ekonomika. Kurs lektсий* [Institutional economics. A series of lectures]. St Petersburg, HSE in St Petersburg Publ., 2006.
16. Storchev M. Ekonomicheskaya teoriya firmy: sistematizatsiya [Economic theory of the firm: systematization]. *Voprosy ekonomiki – Issues of Economics*, 2012, no. 9, pp. 63–66.
17. Williamson O.E. *The Economic Institutions of Capitalism* (Russ. ed.: Uil'yamson O.I. Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya. St Petersburg, Lenizdat Publ., 1996).
18. Shastitko A.Ye. *Novaya institutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [New institutional economic theory]. Moscow, Ekonomicheskii fakul'tet. MGU, TEIS Publ., 2002.
19. Shastitko A.Ye. *Novaya teoriya firmy* [The new theory of the firm]. Moscow, Teis Publ., 1996.
20. Bea F.X., Dichtl E., Schweitzer M. (eds.) *Ekonomika predpriyatiya* [Economics of the enterprise]. Moscow, INFRA-M Publ., 1999.
21. Dubrovskiy V.Zh., Dyatel Ye.P., Rikhter K. et al. Teoreticheskie osnovy deyatel'nosti firmy [Theoretical basis of the firm's activity]. In: *Ekonomika firmy* [Economics of the firm]. Yekaterinburg, USUE Publ., 2005.
22. Bea F.X., Dichtl E., Schweitzer M. Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Band 1: Grundfragen. Stuttgart, Lucius & Lucius, 2000.
23. Bain J.S. Industrial Organization. N.Y., Wiley, 1968.
24. Chamberlin E. On the Origin of Oligopoly. *Economic Journal*, 1957, vol. 67, pp. 211–218.
25. Arrow K.J., Ng Y.-K., Yang X. (eds.) Increasing Returns and Economic Analysis. L.; N.Y., Palgrave Macmillan, 1998.
26. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. N.Y., Free Press, 1985.