

УДК: 330.101.3

Степаненко В.А

Студент

*Липецкий филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университета при
Правительстве Российской Федерации»*

Михайлюк А.В.

Студент

*Липецкий филиал ФГБОУ ВО «Финансовый университета при
Правительстве Российской Федерации»*

Широкова О.В

*к.э.н., доцент кафедры «Экономика и финансы» Липецкого
филиала ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»*

*Научный руководитель: Широкова О.В. к.э.н., доцент кафедры
«Экономика и финансы» Липецкого филиала ФГБОУ ВО «Финансовый
университет при Правительстве Российской Федерации»*

МАКСИМИЗАЦИЯ ПРИБЫЛИ ФИРМЫ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ.

*Аннотация: В статье анализируется механизм максимизации
прибыли фирмы в микроэкономической теории. Цель — рассмотреть
классическое правило равенства предельного дохода и предельных
издержек ($MR=MC$) и его реализацию в разных рыночных структурах.
Метод основан на теоретическом анализе экономических моделей
поведения фирмы. Результат: выявлены ограничения практического
применения модели (неполнота информации, сложность расчётов,
внешнее регулирование); обосновано, что концепция максимизации*

прибыли остаётся фундаментальным ориентиром, а не точно вычисляемым показателем.

Ключевые слова: максимизация прибыли, фирма, предельный доход, предельные издержки, рыночные структуры, неопределённость.

UDC: 330.101.3

Stepanenko V.A

Student

*Lipetsk branch of the Federal State Budgetary Educational Institution
of Higher Education "Financial University under the Government of the
Russian Federation"*

Mikhailyuk A.V.

Student

*Lipetsk branch of the Federal State Budgetary Educational Institution
of Higher Education "Financial University under the Government of the
Russian Federation"*

Shirokova O.V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the
Department of Economics and Finance at the Lipetsk Branch of the
Financial University under the Government of the Russian Federation*

*Scientific supervisor: Shirokova O.V. Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Economics and Finance, Lipetsk
Branch of the Financial University under the Government of the Russian
Federation*

**MAXIMIZING FIRM PROFIT: THEORETICAL MODEL AND
PRACTICAL CONSTRAINT.**

***Abstract:** The article analyzes the mechanism for maximizing a company's profit in microeconomic theory. The goal is to consider the classic rule of equality of marginal revenue and marginal cost ($MR=MC$) and its implementation in different market structures. The method is based on a theoretical analysis of economic models of firm behavior. Result: limitations in the practical application of the model were identified (incomplete information, complexity of calculations, external regulation); it is justified that the concept of profit maximization remains a fundamental guideline, and not a precisely calculated indicator.*

***Key words:** profit maximization, firm, marginal revenue, marginal costs, market structures, uncertainty.*

В микроэкономике фирма рассматривается как независимый агент, самостоятельно определяющий параметры выпуска и ценовую политику. Ключевой ориентир её активности — получение прибыли, однако важна не просто безубыточность, а достижение максимального финансового результата; эта задача составляет ядро микроэкономического анализа [2, С. 210]. Актуальность обусловлена постоянным давлением внешних факторов: ограниченностью ресурсов, колебаниями спроса, ростом издержек и уровнем конкурентной борьбы. В таких условиях выбор оптимального масштаба производства приобретает решающее значение как с теоретической, так и с прикладной точки зрения. Проблема в том, что классическая модель даёт чёткий алгоритм, но на практике фирма действует в обстановке неопределённости, неполноты данных и под влиянием множества переменных; следовательно, требуется не только изложить правило максимизации прибыли, но и выявить границы его применимости в реальной экономике [7, С. 305]. Цель работы — охарактеризовать механизм максимизации прибыли, описать условия его реализации и определить препятствия, возникающие при практическом применении модели. В соответствии с целью поставлены задачи: раскрыть

экономическое содержание прибыли; сформулировать условие максимизации; сопоставить особенности его достижения в различных рыночных структурах; выявить ключевые ограничения, осложняющие использование модели на практике. Объект исследования — деятельность фирмы в системе рыночных отношений, предмет — экономический механизм максимизации прибыли [5, С. 180]. Методологическая основа включает методы анализа, сравнения, обобщения и логического построения выводов.

Прибыль представляет собой превышение выручки над затратами на производство и сбыт; она выступает главным измерителем эффективности, обеспечивая ресурсы для развития, обновления технологий и укрепления рыночных позиций [5, С. 181]. В экономической теории различают бухгалтерскую прибыль (разница между доходом и явными издержками) и экономическую прибыль (разница с учётом неявных издержек, включая альтернативную стоимость собственных ресурсов). Второй показатель позволяет более точно оценить реальную выгоду от предпринимательской деятельности [7, С. 148]. Стремление к максимизации прибыли означает выбор объёма производства, при котором разрыв между общим доходом и общими издержками достигает наибольшей величины; это рациональная цель, обусловленная ограниченностью доступных ресурсов. Для анализа поведения фирмы используются предельные величины: предельный доход — прирост дохода от продажи дополнительной единицы продукции, предельные издержки — затраты на её производство [4, С. 195]. Пока дополнительная единица приносит больше дохода, чем требует затрат, расширение выпуска оправдано; когда ситуация меняется на противоположную, рост производства ведёт к снижению прибыли. Отсюда выводится ключевое правило: максимальная прибыль достигается при объёме выпуска, где предельный доход равен предельным издержкам. Это положение служит базой для анализа поведения производителей в разных

рыночных условиях; за его кажущейся простотой стоит принцип рационального выбора: предприятие не должно наращивать выпуск без оценки того, приносит ли каждая следующая единица чистый выигрыш [4, С. 197; 7, С. 310].

Конкретные условия достижения равновесия зависят от типа рыночной структуры. В модели совершенной конкуренции, где множество продавцов торгуют однородным товаром, отдельная фирма не может повлиять на цену. Предельный доход оказывается равен цене, и правило максимизации прибыли упрощается: цена должна соответствовать предельным издержкам. Если цена выше — выпуск стоит увеличить, если ниже — сократить; в краткосрочном периоде возможна прибыль, убытки или безубыточность, а в долгосрочном периоде свободный вход и выход с рынка приводят к обнулению экономической прибыли [6, С. 102–105]. В условиях монополии фирма является единственным поставщиком уникального продукта; она сама задаёт цену, и её предельный доход ниже цены, так как для увеличения продаж приходится снижать цену на все единицы товара. Монополист также придерживается равенства предельного дохода и предельных издержек, но назначает цену выше предельных издержек, что позволяет ему извлекать монопольную прибыль. Монополистическая конкуренция предполагает дифференциацию продукта; успех фирмы зависит от способности выделить свой товар среди аналогов, поэтому максимизация прибыли требует анализа не только издержек и цены, но и затрат на продвижение. В олигополии, где рынок поделён между несколькими крупными игроками, ключевым фактором становится взаимозависимость решений; каждая фирма вынуждена прогнозировать реакцию конкурентов на свои действия, что превращает задачу максимизации прибыли в стратегическую [1, С. 138]. Таким образом, общий принцип ($MR = MC$) сохраняется для всех

структур, но его содержательное наполнение меняется по мере усиления рыночной власти и усложнения конкурентной среды [3, с. 283].

Теоретическая модель сталкивается с серьёзными ограничениями в реальной хозяйственной практике; фирма действует в условиях неполноты информации, нестабильности внешней среды и вынуждена опираться на прогнозы, которые не всегда точны. Основная трудность связана с расчётом предельных издержек и дохода: на практике они зависят от множества изменчивых факторов — цен на сырьё, производительности труда, колебаний спроса, сезонности, маркетинговых воздействий и действий конкурентов, поэтому точное определение точки равновесия затруднительно. Кроме того, ориентация исключительно на краткосрочную прибыль не всегда соответствует стратегическим интересам; компании могут сознательно жертвовать текущей прибылью ради укрепления рыночных позиций, расширения клиентской базы или повышения узнаваемости бренда [6, С. 110]. Внутренние организационные факторы также вносят коррективы: в крупных корпорациях решения принимают менеджеры, чьи интересы (рост масштабов бизнеса, снижение личных рисков) могут не совпадать с задачей максимизации прибыли для собственников. Нельзя сбрасывать со счетов и государственное регулирование: налоговая нагрузка, антимонопольные требования, экологические и социальные стандарты ограничивают свободу выбора цен и объёмов выпуска, что может снижать потенциальную прибыльность, но необходимо для поддержания баланса интересов в обществе [5, С. 215]. Следовательно, теоретическая модель максимизации прибыли задаёт вектор движения, однако в реальности предприятие вынуждено действовать в условиях риска, неопределённости и множественных ограничений; поэтому сама цель максимизации прибыли на практике чаще выступает как стратегический ориентир, нежели как точно вычисляемый результат [7, С. 378].

Проведённый анализ позволяет заключить, что максимизация прибыли остаётся ключевой целью фирмы в микроэкономической теории. Прибыль выступает главным показателем эффективности и источником самофинансирования развития. Теоретическим условием её достижения служит равенство предельного дохода и предельных издержек; это правило задаёт логику нахождения оптимального объёма выпуска. Конкретные механизмы его реализации варьируются в зависимости от рыночной структуры: от простого условия ценообразования в условиях совершенной конкуренции до сложных стратегических расчётов в олигополии [6, С. 100]. Главное противоречие, выявленное в работе, заключается в расхождении между стройной теоретической моделью и реальной практикой; неполнота информации, сложность расчёта предельных величин, многообразие стратегических целей и внешние регуляторные ограничения существенно корректируют поведение фирмы. Таким образом, концепция максимизации прибыли сохраняет фундаментальное значение для микроэкономического анализа, но её применение требует учёта реальных условий хозяйствования; только сочетание теоретических принципов с пониманием практических ограничений позволяет адекватно оценивать поведение современной фирмы [1, С. 146; 5, С. 216].

Использованные источники:

1. Курс экономической теории: учебник / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселевой. — Киров: АСА, 2021. — 848 с.
2. Нуреев Р. М. Курс микроэкономики: учебник для вузов / Р. М. Нуреев. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Норма: ИНФРА-М, 2022. — 624 с. — ISBN 978-5-91768-354-6 (Норма). — ISBN 978-5-16-009445-2 (ИНФРА-М).
3. Мэнкью Н. Г. Принципы экономики: учебник / Н. Г. Мэнкью; перевод с английского. — Санкт-Петербург: Питер, 2021. — 896 с. — (Серия «Классический зарубежный учебник»).

4. Пиндайк Р. С. Микроэкономика: учебник / Р. С. Пиндайк, Д. Л. Рабинфельд ; перевод с английского. — Санкт-Петербург: Питер, 2021. — 608 с. — (Серия «Классический зарубежный учебник»).
5. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн; перевод с английского. — 21-е изд. — Москва: ИНФРА-М, 2022. — 1152 с. — ISBN 978-5-16-016807-8.
6. Самуэльсон П. А. Экономика: учебник / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; перевод с английского. — 20-е изд. — Москва: Вильямс, 2020. — 1328 с.
7. Вэриан Х. Р. Микроэкономика: промежуточный уровень. Современный подход: учебник / Х. Р. Вэриан; перевод с английского. — Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. — 688 с. — ISBN 978-5-238-03238-6.