

Тема Теория фирмы: издержки производства и прибыль

План лекции

1. Предприятие (фирма) в рыночной экономике
2. Основные формы организации бизнеса
3. Факторы производства. Производственная функция
4. Экономическое содержание издержек. Виды и структура издержек предприятия (фирмы)
5. Эффект масштаба. Принципы максимизации прибыли

1. Предприятие (фирма) в рыночной экономике

Основной структурной единицей, субъектом рыночных отношений является *предприятие (фирма)*.

Если предприниматель – это физическое лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью, то предприятие – это юридическое лицо, созданное в определенной организационно-правовой форме в целях осуществления предпринимательской деятельности.

Под предприятием следует понимать определенный комплекс, используемый для производства товаров или (и) услуг в любой отрасли национальной экономики. Предприятиями являются металлургический завод и парикмахерская, аэропорт и автобусный парк, угольная шахта и магазин и т.д. Предприятие – основной агент рыночной системы любой современной страны. Как за рубежом, так и в России имеет место значительное многообразие типов предприятий. Предприятие – это имущественный комплекс, используемый собственниками этого имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

В настоящее время предприятия – элемент любой рыночной экономики, субъект предпринимательской деятельности, обладающий экономической и юридической самостоятельностью.

Предприятие представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем комбинирования факторов производства.

Каждое предприятие стремится предложить на рынке продукцию или услуги, удовлетворяющие спрос потребителя (население, предприятия, учреждения и пр.) наилучшим образом. Стремление к возможно полному удовлетворению потребностей – это практически единственная его возможность максимизировать прибыль, выиграть в конкурентной борьбе у других производителей, завладеть большим сегментом рынка. Следовательно, *любое предприятие имеет конечную, главную цель –*

получить максимально возможную прибыль. Но оно ее может получить, если лучше, нежели другие производители, удовлетворяет спрос потребителя.

В экономическом лексиконе термин «фирма» используется как обобщающее понятие: фирма может включать одно или несколько предприятий и производств. Под предприятием же, как правило, подразумевается однопрофильное, однопродуктовое производство.

Современные фирмы – это в основном многопрофильные производства. Это делает фирму более устойчивой в период экономических спадов. Неблагоприятная конъюнктура в отношении одного выпускаемого товара снижает доходы, но может не затронуть условий доходности других товаров. Рассредоточение капитала фирмы по ряду отраслей и образование многопрофильного производства получило название диверсификации капитала.

Появление и широкое распространение фирм относится к периоду первоначального накопления капитала. Именно тогда стали возникать многие индивидуальные и ассоциированные предприятия, ставшие впоследствии опорой фабричного производства и организационной формой предпринимательской деятельности. Функции фирм на последующих этапах экономического развития и научно-технического прогресса постоянно расширялись, а их роль в экономике возрастала.

Фирма как хозяйственная структура и экономическая категория за длительный период развития рыночных отношений существенно эволюционировала. Первоначально понятие «фирма» (от итал. «*firma*» – подпись) означало «торговое имя» коммерсанта. Сегодня этот термин означает институт, преобразующий ресурсы в продукцию.

В учебной литературе под фирмой понимается определенная организация, экономический и правовой субъект, занимающийся предпринимательской деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов: что, как и для кого производить; где, кому и по какой цене продавать?

Главная функция фирмы состоит в объединении ресурсов для выпуска необходимых потребителям товаров и услуг. Конечной целью деятельности фирмы является максимальное увеличение благосостояния ее владельцев.

Потребитель и фирма являются основными агентами рыночных отношений. Чтобы получить более ясное представление о связи между фирмой и рынком, выделим основные признаки этих двух институтов координации хозяйственной деятельности людей.

В научной литературе существуют разные объяснения причин возникновения фирм. Например, Адам Смит, а впоследствии – Карл Маркс считали, что фирмы (мануфактуры, фабрики) возникли в результате кооперации работающих на основе разделения труда. Такая кооперация позволила значительно снизить производственные издержки и увеличить производительность труда каждого работника. Маркс, идеализировавший

фабрику и весь фабричный порядок, пришел к выводу о необходимости расширения кооперации до масштабов всего общества.

Американский экономист Френк Найт (1885-1972) считал, что фирмы появились в результате стремления рыночных агентов к минимизации рисков и неопределенности. Чем сильнее неопределенность, тем больше преимущества фирмы по сравнению с рынком.

Но наибольшее признание в научном мире получило объяснение причин возникновения фирмы, которое дал другой американский экономист Рональд Коуз. Он считал, что фирма как экономический институт возникает в связи с дороговизной рыночной координации. В условиях частной собственности фирма сокращает издержки рыночного обмена, которые в противном случае несли бы индивидуальные, не объединенные в такого рода организации производители.

Коуз ввел понятие *транзакционных издержек* (затрат) (от лат. «*transaction*» – сделка). Люди, конечно, знали о них, учитывали их на практике, но не подозревали, что они имеют важнейшее значение при возникновении фирм, банков, бирж и других институтов экономической жизни. Коуз выделил четыре категории транзакционных затрат:

1) затраты на сбор и обработку информации (о потенциальных поставщиках и покупателях, ценах, характеристиках товаров и услуг);

2) затраты на проведение переговоров и принятие решений (заключение контрактов);

3) затраты по контролю за соблюдением условий договора;

4) затраты по юридическому обеспечению контракта.

Фирмы и другие экономические институты как раз и призваны минимизировать эти издержки. Они становятся такими альтернативными организациями, которые вытесняют ценовой (рыночный) механизм и заменяют его системой административного контроля. Этот процесс состоит в том, что многие операции внутри фирмы осуществляются без посредничества рынка, что обходится дешевле. В пределах фирмы сокращаются затраты на поиск экономической информации, исчезает необходимость непрерывного продления контрактов, экономические отношения приобретают устойчивость.

Но тогда уместно задать другой вопрос: если фирмы позволяют экономить транзакционные затраты и фактически сокращать издержки производства, то зачем вообще нужен рынок? Почему все производство не осуществляется одной гигантской фирмой? Ведь мы знаем, что такие попытки предпринимались в бывших социалистических странах, где существовала система централизованного планирования. Командно-административная экономика и создавалась в расчете на то, что полное вытеснение рыночных отношений и формирование общественного производства позволят обеспечить гигантскую экономию на транзакционных затратах.

Но этого не произошло. Деятельность любой иерархической организации также связана с определенными издержками, как и рынок. Их можно назвать издержками бюрократического контроля. При превышении определенного размера иерархия начинает терять управляемость. Затраты на поиск и обработку информации стремительно идут вверх. Обеспечение заинтересованности работников в достижении целей фирмы обходится все дороже. Это в конечном счете ведет не к экономии, а к возрастанию транзакционных затрат в специфической форме затрат бюрократического контроля.

2. Основные формы организации бизнеса

В мировой практике используются различные типы фирм (предприятий), которые определяются национальным законодательством отдельных стран.

Можно классифицировать фирмы по ряду признаков.

В зависимости от **ассортимента выпускаемой продукции** они делятся на:

- ▶ *однопрофильные* – занимаются выпуском и реализацией одного продукта;
- ▶ *многопрофильные*. Современные предприятия – это в основном многопрофильные производства. Ориентация на такое производство делает предприятие более устойчивым в период экономических спадов, сложившейся неблагоприятной конъюнктуры в отношении одного из выпускаемых товаров и т.п.

В зависимости от того, какая **форма собственности** преобладает, различают:

▶ *государственные* или *общественные* – их совокупность представляет государственный сектор экономики (государственные предприятия имеют, как правило, форму *унитарных предприятий*. В ГК РФ «унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в т.ч. между работниками предприятия» [ч. 1, ст. 113];

▶ *частные*, функционирующие в формах единоличного владения, товариществах, обществах, в том числе акционерных, смешанных предприятий – их совокупность представляет частный сектор экономики.

По **степени концентрации производства** фирмы подразделяются на: *малые, средние* и *крупные*. В основу такой классификации положены количественные критерии.

Классифицируя фирмы по данному критерию, критериями определения размера фирмы и его отнесения к той или иной классификационной группе выбирают:

- а) количество работников;
- б) объем хозяйственного оборота, т.е. величину его денежных поступлений (выручка) за определенный период времени;
- в) стоимость уставного капитала;
- г) стоимость производственных фондов.

Нормативы для отнесения к той или иной категории в разных странах неодинаковы. Как правило, малым предприятием считается предприятие с численностью работающих до 100 человек, средним – до 500 человек, а крупным – свыше 500 работников.

Классификация фирм по **отраслевой принадлежности** (видам деятельности) позволяет определить их хозяйственную направленность, технологические и экономические особенности воспроизводства.

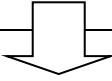
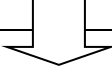
Классификация фирм по **организационно-правовому устройству** позволяет подробнее изучить *коммерческие* и *некоммерческие* предприятия.

Независимо от форм собственности предприятие работает на условиях коммерческого расчета, т.е. осуществляет сделки, операции, получает прибыль и несет убытки. За счет прибыли оно обеспечивает стабильное финансовое положение, реализует социально-экономические интересы трудового коллектива.

Если организация преследует извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, ее называют **коммерческой**. Организации, не нацеленные на извлечение прибыли, называются **некоммерческими** организациями.

Хотя законодательство каждой страны конкретизирует правовые формы предприятий по-разному, их экономическое содержание в основном одинаковое. ГК РФ предусматривает 15 правовых форм юридических лиц, из которых 9 являются коммерческими организациями, а 6 – некоммерческими (рис. 2\1).

Остановимся на характеристике основных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности.

КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ	НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ
	
<p>Хозяйственные товарищества <i>Полное товарищество</i> <i>Товарищество на вере</i></p> <p>Хозяйственные общества <i>Общество с ограниченной ответственностью</i> <i>Общество с дополнительной ответственностью</i></p> <p>Акционерные общества <i>Закрытое акционерное общество</i> <i>Открытое акционерное общество</i></p>	<p><i>Потребительский кооператив</i></p> <p><i>Общественная организация</i></p> <p><i>Религиозная организация</i></p> <p><i>Фонд</i></p> <p><i>Учреждение</i></p> <p><i>Ассоциации и союзы</i></p>

<p>Хозяйственные кооперативы <i>Производственные кооперативы</i> Унитарные предприятия <i>Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения</i> <i>Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления</i></p>		
---	--	--

Рисунок 1 – Организационно-правовые формы предприятий (согласно ГК РФ)

Кроме того, все коммерческие организации могут делиться на *индивидуальные владения, партнерства и корпорации.*

Индивидуальное владение. Как уже видно из названия, индивидуальное владение представляет собой фирму, находящуюся в собственности одного лица (предпринимателя). Владелец такой фирмы, с одной стороны, единолично распоряжается прибылью, полученной в результате хозяйственной деятельности, а с другой стороны, несет единоличную ответственность по всем обязательствам данной фирмы.

Для индивидуального владения характерна концентрация всего пучка прав собственности в руках владельца фирмы. Оно, как правило, более иерархично, по сравнению с другими организационными формами, поскольку команды в ней исходят от одного лица, что связывает воедино принятие решения, его оценку механизмом рынка и экономический результат. Таким образом, в единоличном владении уровень трансакционных издержек внутри фирмы, связанных с реализацией экономического решения, ниже, чем в более сложных организационных структурах бизнеса.

Рассмотренный аспект является одним из существенных преимуществ индивидуального владения. Кроме него, преимуществами этой формы организации бизнеса являются:

- ▶ простота регистрации при создании;
- ▶ налоговые льготы (во многих странах, в т.ч. в России);
- ▶ лучшие условия для реализации функции новатора, ввиду отсутствия необходимости согласования решений;
- ▶ сильные стимулы к извлечению прибыли.

Недостатки единоличных владений:

- ▶ ограниченность финансовых и материальных ресурсов (не только нехватка собственного капитала, но и трудности в привлечении кредитных ресурсов);
- ▶ отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций вызывает необходимость совмещения всех управленческих специальностей;
- ▶ неограниченная ответственность собственника по всем обязательствам, взятым на себя его предприятием (собственник

несет полную персональную ответственность, для удовлетворения претензий может быть конфисковано не только имущество фирмы, но и личная собственность);

▶неопределенность срока деятельности и трудности при передаче прав собственности.

В Российской Федерации любой «гражданин может заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве *индивидуального предпринимателя*» [ч. 1, ст. 23].

Такой предприниматель самостоятельно решает вопросы – что, как и для кого производить. Источником имущества, необходимого для начала предпринимательской деятельности, могут быть собственные накопления, помощь друзей или полученные в банке кредиты. Риск неудачи целиком лежит на индивидуальном предпринимателе. Он несет ответственность всем своим имуществом, за исключением имущества, на которое не может быть обращено взыскание. Если индивидуальный предприниматель не может удовлетворить требования кредиторов, он признается несостоятельным (банкротом) по решению суда.

Другой распространенной формой организации бизнеса является ***партнерство***.

Партнерство представляет собой объединение некоторого количества бизнесменов, становящихся владельцами предприятия, согласившихся вложить в какой-либо пропорции свой капитал, труд и получить долю в прибылях (или убытках) предприятия.

Поскольку партнерство, в отличие от индивидуального владения, организуется и управляется несколькими собственниками, отношения между ними по своей экономической природе представляют собой сеть отношенческих контрактов между владельцами ресурсов. Формальными (письменными) проявлениями данных отношений являются учредительный договор и устав фирмы, однако неформальные соглашения между партнерами имеют более существенное значение, особенно в текущей деятельности фирмы. Поскольку в партнерстве существует несколько владельцев, каждый из них может реализовать любое из прав собственности, составляющих известный нам пучок правомочий, однако нужно учесть, что такого рода действия должны согласовываться с остальными партнерами. Это обстоятельство приводит к увеличению внутрифирменных транзакционных издержек.

К числу преимуществ партнерства как формы организации бизнеса следует отнести следующие:

- ▶относительная простота регистрации при создании;
- ▶большие возможности привлечения финансовых ресурсов по сравнению с индивидуальным владением;
- ▶специализация владельцев на отдельных участках управления фирмой.

Однако, партнерствам присущи и определенные недостатки:

- ▶ неограниченная имущественная ответственность по обязательствам фирмы (в случае полного партнерства);
- ▶ возможные разногласия между партнерами по реализации прав собственности;
- ▶ ограниченные возможности доступа к источникам финансирования деятельности и др.

Наиболее сложной формой организации бизнеса является корпорация.

Корпорация – предприятие, созданное на основе добровольного объединения вкладов (паев) определенной группы лиц. Вклад лица в имущество предприятия подтверждается ценной бумагой-акцией. В соответствии с размером вклада (количеством акций) владелец участвует в управлении акционерным обществом и получает дивиденды (процент от прибыли). Владельцы акционерного общества называются держателями акций.

В отличие от рассмотренных выше форм организации бизнеса, совладельцами корпораций могут являться десятки, сотни и даже тысячи экономических агентов. Каждый из совладельцев имеет право голоса на годовом собрании, а «вес» этого голоса определяется количеством акций у данного акционера. Несмотря на то, что капитал распределен между большим количеством агентов (так называемая «диффузия собственности»), всегда существует владелец (или группа владельцев), концентрирующий контрольный пакет (50% плюс одна акция). В крупных корпорациях такой пакет, ввиду огромного количества акционеров, может составлять гораздо меньшие значения (3-5%).

В отличие от индивидуального владения и партнерства, корпорация сталкивается с нарастающей величиной транзакционных издержек внутри фирмы. К числу преимуществ корпорации как формы организации бизнеса относятся:

- ▶ возможности привлечения значительных ресурсов для целей своего развития (выпуск акций и облигаций);
- ▶ ограниченная ответственность акционеров по обязательствам фирмы;
- ▶ возможности лоббирования своих интересов через механизмы государственной власти и др.

Недостатками корпорации являются:

- ▶ сложная процедура регистрации и отчетности перед государственными органами;
- ▶ двойное налогообложение прибыли (прибыль корпорации облагается налогом, затем налог на доход, полученный в форме дивиденда, уплачивают ее акционеры) и др.

Специфика различных организационных форм бизнеса предполагает различия в их структуре и размерах.

Из всего вышеизложенного следует, что многообразие организационных форм бизнеса придает современной рыночной экономике характер смешанной экономики. Такая экономика доказала неоспоримые преимущества по

сравнению с «одноклеточной» экономикой, поскольку в ней уживаются разные уклады, доказывая свое право на существование через конкуренцию, эффективное удовлетворение разнообразных потребностей членов общества. В этом состоит главный урок и для нашей экономики, переживающей трудные времена перехода от тоталитарной системы к модели смешанного предпринимательства. Если процесс реформ в России будет продолжен, то мы получим структуру организационных форм, близкую к той, которая нужна для нормальной смешанной экономики, в которой госсобственность займет не более 20%, а остальные ресурсы будут принадлежать негосударственным юридическим и физическим лицам.

3. Факторы производства. Производственная функция

Факторы производства - ресурсы, которые участвуют в процессе производства товаров и услуг. Они включают природные ресурсы, человеческие ресурсы, капитал и предпринимательскую способность, в последнее время в отдельную группу выделяют новые виды ресурсов - это информация, наука, технология. Каждый фактор имеет своё место в экономической системе и свою конкретную функцию.

Фактор производства капитал включает средства производства, которые разделяются на средства труда (фабрики, машины, оборудование, инструменты) и предметы труда (сырье, материалы), и денежные средства.

Цена выплачиваемая за использование капитальных ресурсов называется процентом, поскольку деньги, потраченные на приобретение капитальных ресурсов, могли быть использованы альтернативным способом, например, положены в банк под процент.

Природные ресурсы, или земля - это естественные блага, созданные природой, которые используются для производства товаров и услуг. К ним относятся: живая природа, минеральные, лесные и водные ресурсы. Цена, выплачиваемая за пользование природными ресурсами, называется рентой.

Рента составляет доход тех, кто владеет природными ресурсами.

«Человеческие ресурсы», или «труд» - физические и умственные усилия, которые человек затрачивает в процессе производства. Цена, выплачиваемая за труд, называется заработной платой.

«Предпринимательская способность» - это управленческие и организаторские навыки, необходимые для организации производства товаров и услуг. Предприниматель сводит вместе три вышеназванных фактора производства (капитал, труд, земля).

В случае успеха предприниматель получает прибыль в качестве оплаты за то, что он вложил в дело свои предпринимательские способности, в противном случае – несёт убытки. Вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес, называется нормальной (средней) прибылью.

Трансформация ресурсов в готовую продукцию на предприятии в экономической теории описывается производственной функцией, ставящей

в соответствии затратам ресурсов максимальный объем продукции (Q), который может быть выпущен с их помощью (в натуральном выражении):

$$Q = f(x_1, x_2, x_3 \dots x_n),$$

где Q - максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов; $x_1, x_2, x_3 \dots x_n$ - затраты ресурсов, - труда, капитала, земли.

Объединение ключевых факторов производства в рамках предприятия позволяет добиваться повышения отдачи от них. При внутрифирменной организации производства наиболее полно могут быть использованы выгоды от разделения труда – специализации технологических операций и кооперации специализированных работников.

В краткосрочной перспективе используемые фирмой ресурсы можно разделить на постоянные и переменные факторы. Применительно к отдельной фирме постоянными называются такие факторы, количество которых не может быть изменено в течение некоторого периода времени. *Например, для строительства цеха и установки оборудования требуется довольно продолжительный промежуток времени. Переменными будем называть такие факторы производства, количество которых может меняться в течение достаточно короткого периода. К примеру, увольняя и нанимая сотрудников, фирма может изменить численность персонала даже в течение одного дня.*

Итак, короткий период – это отрезок времени, в течение которого у фирмы есть хотя бы один постоянный фактор производства.

Соответственно, длительный период – это временной интервал, достаточный для того, чтобы все факторы производства стали переменными.

Производство только в экономическом анализе может рассматриваться как единичный акт.

Фактически же производство, как и потребление, это непрерывный процесс, в ходе которого оно проходит стадии непосредственного производства, распределения, обмена и потребления. Все это вместе и составляет воспроизводство.

Следует различать **индивидуальное воспроизводство**, то есть на уровне отдельных микроэкономических субъектов, и **общественное воспроизводство - на уровне всего народного хозяйства страны**. Между ними существует тесная взаимосвязь, но все же и есть и существенная специфика, которая анализируется или в микроэкономике (индивидуальное воспроизводство) или в макроэкономике (общественное воспроизводство).

Но на любом уровне очень важна динамика процесса воспроизводства. Если производство осуществляется во все возрастающих масштабах, то имеет место расширенное воспроизводство, если в постоянных, то простое воспроизводство, и, наконец, самая неблагоприятная ситуация, когда производство идет с сокращением (суженное, сокращающееся воспроизводство).

Несмотря на все многообразие различных видов производственной деятельности, принято выделять:

- 1) **Заказное производство** - производство по индивидуальным заказам (например, строительство офиса или электростанции), данный вид может быть высокоэффективным даже при малых масштабах, характеризуется высоким спросом на высококвалифицированные трудовые ресурсы, при этом количество трудовых ресурсов является основным фактором, определяющим размеры производства.
- 2) **Негибкое массовое производство** - производство однородной стандартизированной продукции. При данном виде производства используется, как правило, капиталоемкая технология. Оно может быть эффективным лишь при больших объемах производства (суть негибкого производства прекрасно отражена в знаменитой фразе Генри Форда, что «потребитель может иметь машину любого цвета, если этот цвет черный»).
- 3) **Гибкое массовое производство** - объединяет преимущества экономичного массового производства с расширением номенклатуры производимых изделий путем использования различных комбинаций стандартных комплектующих (примером может служить производство автомобилей различных моделей на основе использования одних и тех же двигателей, тормозов, рам и т.д.).
- 4) **Поточное производство** - характеризуется непрерывным потреблением сырья и материалов, и соответственно, непрерывным потоком продукции (например, нефтепереработка, выплавка стали, производство молока, бумаги). Наибольшая эффективность достигается при круглосуточной работе 7 дней в неделю, поскольку, чем выше степень использования оборудования, тем ниже себестоимость. Как правило, это высокоавтоматизированное и капиталоемкое производство, требующее относительно малого использования трудовых ресурсов.

Способ соединения экономических ресурсов для производства заданного объема товаров и услуг называется **технологией производства**.

Критерием выбора той или иной технологии является **эффективность** производства. Принято различать экономическую и технологическую эффективность производства.

Экономическая эффективность отражает стоимостную зависимость между расходами фирмы на факторы производства (издержками) и ее доходами.

Способ производства считается экономически эффективным, если он обеспечивает минимальную альтернативную стоимость используемых в производстве ресурсов. Очевидно, что выбор фирмой экономически эффективной технологии зависит от сложившихся на данный момент цен на рынке факторов производства.

Технологическая эффективность характеризует зависимость между используемыми ресурсами и получаемой продукцией в натуральном выражении.

Способ производства будет технологически эффективным, если:

- произведенный объем продукции является максимально возможным при данном объеме ресурсов;

- не существует другого способа производства заданного объема продукции, при котором бы использовалось меньшее количество хотя бы одного фактора, а количество других факторов было бы прежним.

Другими словами технологическая эффективность конкретного способа производства оценивается двумя способами:

- 1) через максимизацию выпуска при данной комбинации ресурсов;
- 2) через минимизацию количества ресурсов, обеспечивающих данный объем выпуска.

Процесс принятия фирмой решения относительно выбора технологии осуществляется обычно в *три этапа*:

- 1) определение доступных фирме способов производства;
- 2) выбор из общей массы доступных способов производства нескольких технологически эффективных способов производства;
- 3) выбор из имеющихся технологически эффективных способов одного экономически эффективного способа.

Очевидно, что изменение цен (на ресурсы и на продукцию фирмы) или других параметров рыночной конъюнктуры может сделать ранее выбранный способ производства неэффективным и наоборот.

4. Экономическое содержание издержек. Виды и структура издержек предприятия (фирмы)

Итак, каждая фирма стремится предложить на рынке продукцию или услуги, удовлетворяющие спрос потребителя (население, предприятия, учреждения и пр.) наилучшим образом. Стремление к возможно полному удовлетворению потребностей – это практически единственная его возможность максимизировать прибыль, выиграть в конкурентной борьбе у других производителей, завладеть большим сегментом рынка. Следовательно, любая фирма имеет конечную, главную цель – получить максимально возможную прибыль. Но оно ее может получить, если лучше, нежели другие производители, удовлетворяет спрос потребителя.

Любая фирма стремится не только продать свой товар по выгодной, высокой цене, но и сократить свои затраты на производство и реализацию продукции. Издержки производства показывают степень эффективности организации процесса производства, совершенство применяемой технологии, характер и тенденции развития предприятия в целом.

Издержки производства – денежные затраты, которые необходимо осуществить для создания товара. Они включают в себя расходы на материалы (сырье, топливо, энергию), заработную плату работников, амортизацию, транспортировку продукции, аренду помещений, расходы, управление производством и пр.

Различные решения требуют разной информации об издержках. Величина издержек определяется ценами на ресурсы и рассчитывается в денежном выражении.

Существуют различные критерии классификации издержек, но, прежде всего, они делятся на явные и неявные (скрытые), или внешние и внутренние.

Денежные выплаты, то есть денежные расходы экономического субъекта в пользу «посторонних» поставщиков трудовых услуг, сырья и материалов, топлива, транспортных услуг, энергии и т. д., называются явными издержками.

Иными словами, явные издержки представляют собой плату за ресурсы, не принадлежащие экономическому субъекту.

Однако помимо этого экономический субъект может использовать определенные ресурсы, принадлежащие ему самому.

Затраты собственных используемых ресурсов представляют собой неоплачиваемые, скрытые, или неявные издержки.

Эти скрытые издержки равны денежным платежам, которые могли бы быть получены за собственный используемый ресурс при наилучшем из всех возможных способов его применения.

Для примера предположим, что вы зарабатываете 20 тыс. долл. в год, будучи торговым представителем компании, производящей компакт-диски. Вы принимаете решение открыть собственный магазин розничной торговли компакт-дисками. Вы вкладываете 20 тыс. долл. своих сбережений, которые приносили вам 1000 долл. в год (в виде процентов). Вы также решаете отвести под вашу новую фирму принадлежащее вам маленькое торговое помещение, которое вы до этого сдавали в аренду за 5 тыс. долл. в год. Кроме того, для помощи в магазине вы наняли себе одного служащего.

После года работы вы подвели итоги своих операций и обнаружили следующую картину (в тыс. дол.):

<i>Общая выручка от реализации</i>	–	90
<i>Себестоимость компакт-дисков</i>	–	40
<i>Жалованье служащего</i>	–	20
<i>Коммунальные услуги</i>	–	5
<i>Общие (явные) издержки</i>	–	65
<i>Бухгалтерская прибыль</i>	–	25

Но эта бухгалтерская прибыль не в полной мере отражает экономическое положение вашего предприятия, потому что в ней не учтены скрытые издержки. Экономически важным фактором является общее количество использованных вашим предприятием ресурсов (а не сумма потраченных долларов). Представляя свой собственный финансовый капитал, помещение и труд, вы несете скрытые издержки (в форме упущенного дохода), состоящие из 1000 долл. процентов, 5 тыс. долл. арендных платежей и 20 тыс. долл. заработной платы. Кроме того, предположим, что ваш предпринимательский талант, приложенный к другим видам бизнеса аналогичных масштабов, стоит 5 тыс. долл. в год. Таким образом (в тыс. дол.):

<i>Бухгалтерская прибыль</i>	–	25
<i>Упущенные проценты</i>	–	1
<i>Упущенная арендная плата</i>	–	5
<i>Упущенная зарплата</i>	–	20
<i>Упущенный предпринимательский доход</i>	–	5
<i>Общие скрытые издержки</i>	–	31

Экономическая прибыль	–	-6
-----------------------	---	----

Оправдано ли экономически такое поведение?

Издержки также классифицируются на основе их взаимосвязи с объемом производства в определенный период времени.

В краткосрочный период издержки подразделяются на постоянные и переменные.

Постоянные издержки (FC) – это такие издержки, величина которых не меняется с изменением объема производства.

Постоянные издержки связаны с самим существованием производственного предприятия и потому должны быть оплачены, даже если фирма ничего не производит. К постоянным издержкам относятся, как правило, проценты по займам, арендные платежи, амортизационные отчисления от стоимости здания и оборудования, страховые взносы. Постоянные издержки, по определению, существуют при любом объеме производства, включая нулевой. В краткосрочной перспективе постоянных издержек не избежать.

Переменные издержки (VC) – это такие издержки, величина которых меняется с изменением объема производства.

К ним относят затраты на сырье, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть труда и тому подобные переменные ресурсы. Сумма переменных издержек меняется в прямой зависимости от объема производства.

В долгосрочном плане все издержки являются переменными. Различают также совокупные, средние и предельные издержки.

Совокупные (валовые, общие) издержки (TC) представляют собой сумму постоянных и переменных издержек при любом объеме производства (TC=FC+VC).

Средние издержки рассчитываются на единицу продукции.

Средние постоянные издержки (AFC) любого объема производства определяются путем деления постоянных издержек (FC) на соответствующее количество производственной продукции (Q).

$$AFC = \frac{FC}{Q}.$$

Поскольку постоянные издержки не зависят от объема производимой продукции, средние постоянные издержки сокращаются по мере наращивания производства.

С ростом объема производства совокупные постоянные издержки, составляющие, допустим, 100 долл., распределяются на большее количество единиц производимого продукта. Если бы производилась всего одна единица продукта, то и совокупные, и средние постоянные издержки были бы равны 100 долл. Но при производстве двух единиц совокупные постоянные издержки в размере 100 долл. означали бы, что на единицу продукта приходится 50 долл. постоянных издержек; далее, при распределении 100 долл. на три единицы продукта мы получим 33,3 долл. в расчете на единицу; при производстве четырех единиц – 25 долл. и т. д. Это называют «распределением накладных расходов» (рис. 2).

Средние переменные издержки (AVC) любого объема производства определяются путем деления совокупных переменных издержек (VC) на соответствующее количество (Q) произведенной продукции.

$$AVC = \frac{VC}{Q}.$$

Средние переменные издержки первоначально сокращаются, пока не достигнут своего минимума, а затем начинают расти (рис. 2).

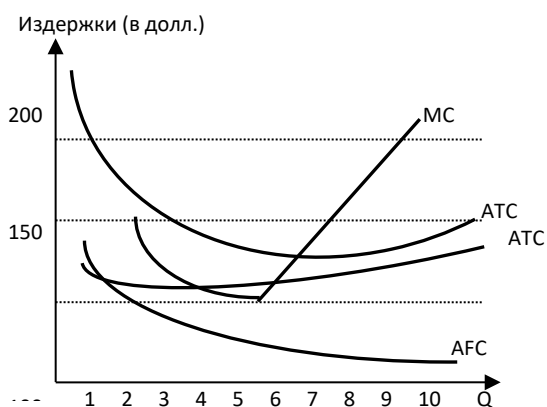


Рисунок 2 – Кривые средних издержек

Проще говоря, при малых объемах выпуска производственный процесс относительно неэффективен и дорог, поскольку имеющееся у фирмы оборудование оказывается недогруженным, а средние переменные издержки относительно высоки. Однако по мере расширения производства более высокий уровень специализации рабочих и более полное использование капитального оборудования фирмы обеспечат рост эффективности производства. В результате переменные издержки в расчете на единицу продукции начинают снижаться. Вследствие применения все большего и большего количества переменных ресурсов в конце концов наступает момент, когда вступает в действие закон убывающей отдачи. С этого времени капитальное оборудование фирмы используется настолько интенсивно, что каждая добавочная единица переменных ресурсов

увеличивает объем производства на меньшую величину, чем предыдущая. Значит, средние переменные издержки начинают возрастать.

Средние общие издержки (АТС) любого объема производства рассчитываются путем деления общих издержек (ТС) на соответствующее количество (Q) произведенного продукта либо путем сложения средних постоянных (АFC) и средних переменных (АVC) издержек того или иного объема производства.

$$АТС = \frac{ТС}{Q},$$

или

$$АТС = АFC + АVC.$$

Предельные издержки (МС) – это дополнительные, или добавочные, издержки, возникшие в результате производства еще одной дополнительной единицы продукта.

Для каждой добавочной единицы продукта предельные издержки можно определить просто по изменению общих издержек, вызванному производством этой единицы.

Предельные издержки можно также подсчитать, исходя из совокупных переменных издержек, поскольку общие и совокупные переменные издержки различаются лишь на фиксированную величину постоянных издержек. Следовательно, изменение общих издержек всегда равно изменению совокупных переменных издержек для каждой дополнительной единицы продукта.

Предельные издержки по своей сути более, чем все другие, поддаются прямому и непосредственному контролю. Фактически это те издержки, которые фирма несет при производстве последней единицы продукта, и одновременно те издержки, которые могут быть «сэкономлены» при сокращении объема производства на эту последнюю единицу. Показатели средних издержек не дают такой информации. Решения об объеме производства обычно опираются на предельные показатели, то есть, это решения о том, производить ли фирме на единицу больше или на единицу меньше продукта. В сочетании с показателем предельного дохода (отражает изменение дохода при увеличении или сокращении производства на единицу продукта) показатель предельных издержек позволяет фирме определить прибыльность того или иного изменения масштабов производства.

Закон возрастания предельных издержек означает, что, начиная с некоторого момента времени, дополнительное использование переменного ресурса ведет к увеличению предельных и средних переменных издержек.

5. Эффект масштаба. Принципы максимизации прибыли

Фирмы отличаются друг от друга в частности своей производственной мощностью, т.е. они ориентированы на выпуск различных объемов продукции. Наряду с достаточно крупными фирмами, насчитывающими десятки тысяч работников, существуют средние по размеру, мелкие и мельчайшие фирмы. Фирма может состоять и из одного работника или из членов одной семьи.

Каждая действующая фирма, как мы уже знаем, стремится выпускать продукцию в таком объеме, когда средние издержки минимальны. Но в коротком периоде фирма ограничена существующей производственной мощностью, прежде всего величиной своего капитала. Между тем на предприятиях различной производственной мощности, действующих в рамках одной и той же отрасли, объемы выпуска продукта, при которых минимизируются средние издержки, различны, т.е. каждая фирма имеет свою кривую средних издержек. Она может выбирать оптимальный выпуск продукции в рамках своей кривой средних издержек.

Любая фирма, функционируя в рамках краткосрочного периода, а значит, будучи ограничена своей производственной мощностью, планирует свою деятельность на перспективу. Это значит, что она исходит из того, что в долгосрочном периоде она может неограниченно изменять свою производственную мощность. Планируя свою деятельность, фирма моделирует кривые средних издержек при различных вариантах производственной мощности. Это позволяет установить такой объем продукции, при котором средние издержки окажутся минимальными, и, следовательно, выбрать такой вариант производственной мощности, который позволит минимизировать средние издержки.

Иногда полагают, что чем крупнее предприятие, тем более дешевую продукцию оно выпускает. Но это не так. Существуют различные эффекты масштаба производства: положительный, отрицательный и неизменный.

В одних случаях рост общих издержек отстает от роста выпуска продукта. В результате возникает положительный эффект масштаба производства.

Положительный эффект масштаба заключается в сокращении средних издержек с увеличением масштабов производства.

Если рост общих издержек опережает рост выпуска продукта, то возникает отрицательный эффект масштаба производства.

Отрицательный эффект масштаба заключается в увеличении средних издержек с увеличением масштаба производства.

Если рост общих издержек равен росту выпуска продукции, то наблюдается неизменный эффект масштаба производства.

Неизменный эффект масштаба заключается в том, что при изменении масштаба производства величина средних издержек не изменяется.

Тот или иной вид эффекта масштаба производства обуславливает размеры минимально эффективного размера предприятия.

Минимально эффективный размер предприятия – это такой его размер, при котором объем производства позволяет минимизировать средние издержки.

В разных отраслях наблюдаются различные минимально эффективные размеры предприятия. Мысленно сравните, например, автозаправку с заводом по производству автомобилей (локомотивов, стали, станков, танков, искусственных удобрений и т.д.). Эти предприятия отраслей тяжелой промышленности отличаются высоким уровнем постоянных издержек, которые оправданы лишь при больших объемах производства. И, напротив, увеличение числа бензоколонок и обслуживающего персонала на одной точке не оправдано.

Наряду с отраслями, где действуют предприятия-гиганты, существуют отрасли, в которых минимально эффективный размер предприятия невысок. К ним относятся, прежде всего, отрасли сферы услуг, розничная торговля, легкая, хлебопекарная промышленность, строительство. В них преобладают предприятия малого бизнеса, которые здесь часто бывают более жизнеспособными, чем крупные фирмы.

Валовой доход и прибыль в сопоставлении с издержками или всеми используемыми ресурсами характеризуют эффективность работы предприятия и рентабельность.

Валовая выручка – это полная сумма денежных поступлений от реализации товарной продукции, работ, услуг и материальных ценностей. Определяется валовая выручка в фактических ценах реализации на фактический объем реализованной продукции. **Валовой доход предприятия** – разница между выручкой от реализации и материальными затратами; включает оплату труда и прибыль.

При сравнении общих (валовых) издержек производства и общего (валового) дохода фирме имеет смысл производить продукцию в том случае, когда она будет получать **экономическую прибыль** (разницу между денежной выручкой и всеми издержками предприятия). При всех условиях фирма стремится производить такое количество продукции, которое обеспечивает ей максимальный доход и минимальные потери.

Под прибылью предпринимателя понимается разница между доходами, полученными предприятием от продажи товаров, и расходами, которые были осуществлены им в процессе производственной и сбытовой деятельности. Таким образом, в отличие от заработной платы, процента и ренты прибыль не является своеобразной равновесной ценой, носящей договорный характер, а выступает в качестве остаточного дохода. Такой взгляд утвердился в науке не сразу. Прибыль долгое время не отличали от заработной платы и от процента на капитал.

Прибыль – превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг; обобщающий показатель финансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия (фирмы); определяется как разность между выручкой от реализации продукции, работ и услуг и суммой всех затрат предприятия на производство и реализацию.

Вся прибыль, полученная предприятием, есть валовая прибыль. Прибыль – конечный финансовый результат, она включает следующие элементы:

- 1) прибыль от реализации основных средств и иного имущества предприятия;
- 2) прибыль от реализации продукции, работ и услуг;
- 3) доходы от внереализационных операций;
- 4) доходы от сдачи имущества в аренду;
- 5) дивиденды, проценты по акциям, облигациям;
- 6) курсовая разница по валютным операциям;
- 7) доходы от различных переоценок и др.

От размера полученной прибыли зависит финансовое положение предприятия, возможности формирования фондов развития производства и социальной сферы, материального поощрения работников.

Различают **полную** (общую, валовую, балансовую), **чистую** (остающуюся после уплаты налога с прибыли), **бухгалтерскую** (разница между доходами от продаж и бухгалтерскими издержками) и **экономическую** (учитывающую вмененные, альтернативные издержки) прибыль.

В хозяйственной практике используются следующие виды и методы расчета прибыли (рис. 4).

Общая прибыль = валовый доход – издержки производства
Экономическая прибыль = валовый доход – экономические издержки на все ресурсы
Бухгалтерская прибыль = валовый доход – явные издержки
Чистая экономическая прибыль = бухгалтерская прибыль – неявные издержки производства
Чистая прибыль = общая прибыль – налоги, обязательные платежи
Нормальная прибыль = нормативная отдача на капитал + норма предпринимательского дохода
Хозяйственная прибыль = нормальная прибыль + экономическая прибыль
Предельная прибыль = предельный доход – предельные издержки

Рисунок 4 – Виды и методы расчета прибыли

Роль прибыли в хозяйственной деятельности сводится к тому, что она:

- ▶ является источником расширения (увеличения) производства;

- ▶ характеризует уровень использования ресурсов и рациональность их распределения;
- ▶ стимулирует инвестирование в инновационные технологии.

При анализе хозяйственной деятельности чрезвычайно важно учитывать **факторы, влияющие на образование прибыли:**

- ▶ выручка от реализации;
- ▶ доходы от долевого участия в других фирмах;
- ▶ доходы от ценных бумаг;
- ▶ превышение полученных штрафов, пени, неустоек над уплаченными.

Факторы, оказывающие влияние на формирование прибыли:

- ▶ цены, штрафы, сборы;
- ▶ процентная ставка по ссудам;
- ▶ налоги;
- ▶ себестоимость;
- ▶ оборачиваемость оборотных средств.

Выделяют следующие элементы разделения прибыли:

- ▶ средства, остающиеся в распоряжении предприятия;
- ▶ взносы в бюджетные, внебюджетные фонды;
- ▶ уплата банковских процентов.

Полученная прибыль распределяется на:

- ▶ потребление (дивиденды, материальная помощь и др.);
- ▶ накопление;
- ▶ социальные нужды;
- ▶ финансовые вложения;
- ▶ покрытие убытков.

Главный источник прибыли, по мнению большинства авторов, – капитал. Они же отмечают факт, что рост капитала зависит от инвестированных средств, инвестированной прибыли. Следовательно, **между прибылью и капиталом существует прямая и обратная связь и взаимосвязь.**

Прибыль – это главный мотив и основной показатель эффективности любого предприятия. С точки зрения предпринимателя важное значение имеет категория «рентабельность», ибо она исчисляет и особенно прогнозирует прибыль не в абсолютном, а относительном размере.

Рентабельность предприятия – это способность к приращению вложенного капитала.

Она определяется как отношение прибыли к издержкам производства (P^1):

$$P = \frac{P}{MC} \times 100.$$

Понятие «рентабельность» – многофакторное явление, поэтому предприниматель использует рентабельность для анализа различных аспектов своей деятельности. Отсюда существуют категории общей рентабельности, которая определяется как отношение прибыли ко всем

активам предприятия; рентабельность собственного капитала и пр. Любой предприниматель, организуя дело, стремится функционировать эффективно, извлекать максимально возможную прибыль. Но бизнес сопряжен не только с благодеянием, но и с ответственностью, разочарованием, убытками и банкротством. Убытки в хозяйственной практике – уменьшение материальных и денежных ресурсов предприятия.

Убытки являются следствием превышения издержек производства над выручкой от реализации продукции. Если предприятие становится неплатежеспособным перед кредиторами, оно по решению суда может быть объявлено банкротом.

Исходя из этого, успех предпринимательской деятельности предопределяется результативностью использования наличного производственного аппарата, рыночной инфраструктуры и всех ресурсов, имеющихся у предпринимателя.