**Тема 10. Издержки фирмы (предприятия) в краткосрочном и долгосрочном периодах**

 1. Понятие и классификация издержек.

2. Альтернативные издержки. Внешние и внутренние издержки. Бухгалтерские и экономические издержки.

3. Издержки производства в краткосрочном периоде.

 1. Издержки производства в долгосрочном периоде. Эффект масштаба.

2. Правило минимизации издержек.

3. Оптимальный размер предприятия.

4. Роль правоохранительных органов в борьбе с хищениями ресурсов предприятий. 2

 **1. Понятие и классификация издержек.**

Согласно теории производства, заданный выпуск продукции можно обеспечить с помощью нескольких технологически эффективных способов производства. Задача предпринимателя заключается в том, чтобы выбрать такой технологически эффективный способ производства, при котором данный выпуск продукции обеспечивался бы с наименьшими издержками.

Как известно, ресурсы обладают свойством ограниченности, а их использование носит альтернативный характер. Употребление ресурса в данном процессе производства означает отказ от других, альтернативных вариантов его применения. Каждый из этих вариантов будет характеризоваться различной отдачей от использования ресурса. Ценность ресурса определяется на основе той выгоды, которая может быть получена в наилучшем из вариантов его альтернативного использования. Поэтому издержки производства — это выраженные в денежной форме затраты ресурсов по производству, связанные с отказом от наилучшего из всех возможных альтернативных вариантов их применения.

**2. Альтернативные издержки. Внешние и внутренние издержки. Бухгалтерские и экономические издержки.**

Понятие альтернативных издержек позволяет разграничить понятия бухгалтерских и экономических издержек производства. Бухгалтерские издержки включают явные (внешние) издержки — денежные выплаты производителем собственникам ресурсов (заработная плата рабочих, проценты за кредит, оплата сырья и материалов, налоги и т.п.). Эти затраты отражаются в бухгалтерском балансе.

Экономические издержки состоят из явных (внешних) и неявных (внутренних) издержек производства. Неявные издержки — это издержки, связанные с использованием собственных ресурсов фирмы и не принимающие форму денежных выплат. Их можно представить в виде тех денежных доходов, которые предприниматель мог бы получить в случае альтернативного использования ресурсов, находящихся в его собственности. Так, используя собственный денежный капитал для покупки оборудования, фирма теряет доход в форме банковского процента, который она могла бы получить, вложив деньги в банк. При использовании в производстве принадлежащее ему здание, предприниматель упускает денежный доход в виде арендной платы.

Безвозвратными издержками принято называть разницу между стоимостью приобретения и альтернативной стоимостью капитальных затрат.

Предположим, что фирма установила рекламный щит, который нельзя использовать каким-либо другим альтернативным способом или продать другой фирме. Его альтернативная стоимость будет равна 0, затраты, связанные с установкой щита, будут безвозвратными издержками. Принимая экономические решения, фирма должна учитывать возвратные и игнорировать безвозвратные издержки.

Формой неявных издержек является нормальная прибыль — минимальный доход, которым должна вознаграждаться предпринимательская способность, чтобы удержать ее от альтернативного использования.

**3. Издержки производства в краткосрочном периоде и их виды**

Каждая фирма в определении своей стратегии ориентируется, как правило, на получение максимальной прибыли. В то же время любое производство товаров или услуг немыслимо без затрат.

Затраты на приобретение применяемых производственных факторов называются *издержками производства.* Наиболее экономически эффективным методом производства какого-либо товара считается такой, при котором происходит *минимизация издержек производства.*

В условиях рыночных отношений экономическое понимание издержек базируется на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Задача экономиста состоит в том, чтобы выбрать наиболее оптимальный вариант использования ресурсов. Поэтому *экономические,* или *вмененные издержки* любого ресурса, выбранного для применения в производственном процессе, равны его ценности при наилучшем из всех возможных вариантов использования.

С позиций отдельной фирмы экономические издержки — это затраты, которые должна нести фирма в пользу поставщика ресурсов, чтобы отвлечь их от применения в альтернативных производствах. Такие затраты могут быть как внешними, так и внутренними. Затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков трудовых услуг, топлива, сырья, вспомогательных материалов, транспортных и иных услуг, называются *внешними,* или *явными (фактическими), издержками.* В этом случае поставщики ресурсов не являются владельцами данной фирмы. Явные издержки полностью отражаются в бухгалтерском учете предприятий, и поэтому их называют *бухгалтерскими издержками.*

В то же время фирма может использовать и свои собственные ресурсы. В этом случае тоже неизбежны издержки. Издержки на собственный и самостоятельно используемый фактор есть *неоплачиваемые, или внутренние, неявные (или имплицитные) издержки.* Фирма рассматривает их как эквивалент тех денежных выплат, которые бы были получены за самостоятельно используемый фактор производства при самом оптимальном его применении.

Минимальная плата, необходимая для того, чтобы поддерживать чью-то деятельность в данной сфере бизнеса, называется *нормальной прибылью.*

*Постоянные издержки (ТFC) -* те фактические издержки, которые не зависят от объема выпускаемой продукции. Постоянные издержки имеют место даже тогда, когда продукция вообще не выпускается. Они связаны с самим существованием фирмы, т.е. с расходами по общему содержанию фабрики или завода (оплата аренды за землю, оборудование, амортизационные отчисления на здания и оборудование, страховые взносы, налог на имущество, жалование высшему административно-управленческому персоналу, платежи по облигациям и др.). В дальнейшем объемы производства могут поменяться, а постоянные издержки будут неизменными.

*Переменные издержки (ТVC) -* те издержки, которые изменяются вместе с изменением количества производимой продукции. К переменным издержкам относят расходы на сырье, материалы, топливо, электроэнергию, оплата транспортных услуг, оплата большей части трудовых ресурсов (зарплата).

Еще выделяют совокупные (общие), средние и предельные издержки.

*Совокупные или общие издержки производства* состоят из суммы всех постоянных и переменных издержек:

**ТС = ТFC +ТVC**

Мы уже знаем, что *краткосрочный период —* это временной интервал, недостаточный для модернизации или ввода в действие новых производственных мощностей предприятия. Однако в этот период фирма может увеличить объем выпуска продукции, повысив степень интенсивности использования уже имеющихся производственных мощностей (например, нанять дополнительных рабочих, закупить большее количество сырья, увеличить коэффициент сменности обслуживания оборудования и т.п.). Отсюда следует, что в краткосрочном периоде затраты могут быть либо постоянными (TFC), либо переменными (TVC). Сумма всех постоянных и переменных издержек, связанных с производством определенного количества продукции, как уже известно, называется *совокупными или общими издержками* (ТС).

 10 20 30 40 50 Q

TC 100

TVC 80

TFC 20

C

100

90

80

70

60

50

40

30

20

Рис. Графическое изображение динамики переменных и постоянных издержек

Кривая TVC показывает, как изменяются переменные издержки по мере увеличения объема выпуска продукции. Сначала они увеличиваются невысокими темпами, затем их рост ускоряется в расчете на каждую последующую единицу продукции. Такая динамика TVC объясняется действием закона убывающей отдачи факторов производства, согласно которому увеличение предельного продукта на первых порах требует все меньших переменных затрат, поскольку растет предельная производительность факторов. Но как только она начнет снижаться, для производства каждой последующей единицы продукции потребуется все больше и больше переменных ресурсов.

Кривая ТС, отражающая сумму постоянных и переменных издержек, расположена выше последних на величину, равную постоянным издержкам, т.е. она параллельна кривой TVC. Кривая TFC показывает динамику постоянных издержек, величина которых неизменна при любом уровне производства.

Кроме общих издержек, предпринимателя интересуют средние издержки, величина которых всегда указывается в расчете на единицу продукции. Различают средние совокупные (АТС), средние переменные (AVC) и средние постоянные (AFC) издержки.

*Средние совокупные издержки* *(АТС)* — это совокупные затраты в расчете на единицу продукции, которые обычно используются для сравнения с ценой. Они определяются как частное от деления совокупных издержек на количество единиц произведенной продукции.

*Средние переменные издержки (AVC) —* это показатель затрат переменного фактора в расчете на единицу продукции. Они определяются как частное от деления валовых переменных издержек на количество единиц продукции.

*Средние постоянные издержки (AFC) —* показатель постоянных затрат на единицу выпуска продукции.

В теории издержек фирмы важная роль принадлежит *предельным издержкам* *(МС)* — затратам на выпуск дополнительной единицы продукции сверх уже произведенного количества. МС можно определить для каждой дополнительной единицы продукции путем отнесения изменений в сумме общих издержек к тому количеству единиц продукции, которые вызвали эти изменения. Существует зависимость между МС, AVC и АТС. Кривая МС (рис. 6) пересекает кривые AVC и АТС в точкахих минимального значения.

 10 20 30 35 40 50 Q

МС

АТС

АVC

AFC

А

Б

C

100

80

70

50

Рис. Графическое изображение динамики средних издержек.

В этом суть правила предельных и средних издержек, которое объясняет зависимость между МС и AVC. *Если МС < АVС уже произведенной единицы продукции, то AVC будут снижаться при производстве и следующей единицы. Если же МС > АVС, то АVС, соответственно, будут увеличиваться.*

**1. Издержки производства в долгосрочном периоде**

*Долгосрочный период* в деятельности фирмы характеризуется тем, что она в состоянии изменить количество всех используемых производственных факторов, которые являются *переменными*.

Очевидно, что наращивание производственных мощностей на предприятии будет сопровождаться снижением средних общих издержек на производство единицы продукции вплоть до достижения размеров предприятия, соответствующих третьему варианту. Дальнейшее наращивание объемов производства будет сопровождаться повышением долгосрочных средних общих издержек (рис. 7).

АТС-1

АТС-2

АТС-3

АТС-4

АТС-5

АТС-6

А

В

D

 20 30 40 50 60 Q

Рис. Графическое изображение издержек в долгосрочном периоде

Динамику кривой долгосрочных средних общих издержек можно объяснить при помощи так называемого *эффекта масштаба производства.*

Изменение фирмой параметров своей деятельности, переход от одного варианта размеров предприятия к другому получил в теории название *изменения в масштабе производства.* Реакция долгосрочных средних издержек на изменение масштаба производства может быть различной. Поэтому отмечается положительный и отрицательный эффект роста масштабов производства.

*Положительный эффект масштаба.* По мере роста размеров предприятия можно выделить целый ряд факторов, определяющих снижение средних издержек производства:

1 .Специализация труда.

2. Специализация управленческого персонала.

3. Эффективное использование капитала.

4. Производство побочных продуктов.

Все выше приведенные технологические факторы вносят свой вклад в снижение издержек производства единицы продукции у тех производителей, которые окажутся способными расширить масштабы своего производства.

*Отрицательный эффект масштаба* состоит в том, что со временем расширение фирм может привести к отрицательным экономическим последствиям и, следовательно, к росту издержек производства единицы продукции. Основная причина возникновения отрицательного эффекта масштаба связана с определенными управленческими трудностями. На небольшом предприятии один единственный старший администратор может лично принимать все важнейшие решения, касающиеся функционирования предприятия. Благодаря небольшим размерам фирмы этот администратор хорошо представляет себе весь производственный процесс и может быстро войти в курс любого направления деятельности фирмы, легко «переварить» информацию, полученную от своих подчиненных, и выработать четкое и эффективное решение.

Однако благополучная картина меняется по мере роста размеров фирмы. Ответственность приходится делегировать большому количеству вице-президентов. Разрастание аппарата управления вглубь и вширь создает проблемы обмена информацией, координации решений и бюрократической волокиты, увеличивает вероятность того, что решения, принимаемые различными звеньями управления, окажутся противоречащими друг другу. В результате страдает эффективность и растут средние издержки производства.

Итак, *суть эффекта масштаба сводится к тому, что в одних случаях расширение объема выпуска будет сопровождаться снижением долговременных средних общих издержек, в других - их увеличением.* Такое обстоятельство оказывает существенное влияние на структуру той или иной отрасли. Чтобы уяснить это воздействие, вводится понятие *минимального эффективного масштаба* (MES),т.е. наименьшего объема производства, при котором фирма может минимизировать свои долгосрочные средние общие издержки.

**Выбор оптимального размера предприятия** будет зависеть от того, какая ситуация складывается с долгосрочными средними общими издержками. Если наблюдается тенденция снижения последних с увеличением объема выпуска и если этот временной интервал достаточно продолжителен, то наибольшую эффективность продемонстрируют крупные фирмы, ибо они обладают возможностью наиболее полно использовать последствия положительного эффекта масштаба.

Если же положительный эффект масштаба по временной продолжительности является относительно небольшим и быстро сменяется отрицательным эффектом, то эффективнее других будут выглядеть небольшие фирмы, ибо они в состоянии оперативно вносить необходимые коррективы в свою хозяйственную политику. Значителен удельный вес производства малых фирм в сельскохозяйственной отрасли, сфере услуг и некоторых отраслях легкой промышленности.

В целом следует заключить, что структура отрасли зависит не только от условий формирования долгосрочных средних издержек, характерных именно для данной отрасли, но и от роли государственной экономической политики, места национальной экономики в системе международного разделения труда и ряда других факторов.

**6.10. Доходы и прибыль предприятия: содержание, виды. Рентабельность**

В рыночной экономике фирма стремится получить максимальный доход.

*Доходом* называется денежная сумма, получаемая фирмой в результате производства и реализации продукции за определенный период времени. Доход является экономической категорией, которая отражает экономическую результативность деятельности фирмы, ее хозяйственную политику, правильность выбора стратегических и тактических решений. Динамика доходов, их величина свидетельствуют о степени эффективности деятельности фирмы, общественном признании производимой ею продукции и месте фирмы на соответствующем рынке.

В современной рыночной экономике различают общий, средний и предельный доходы.

*Общий (валовой) доход* представляет собой общую сумму денежной выручки, полученной фирмой в результате реализации произведенной ею продукции.

*Средний доход -* это величина денежной выручки, приходящейся на единицу реализованной продукции.

*Предельный доход* - доход, полученный от реализации дополнительной (последней) единицы продукции.

Доходы, которые получают фирмы от производства и реализации своей продукции, являются важными показателями их экономического развития. Однако наиболее важным экономическим показателем является прибыль.

На предприятиях прибыль рассматривают в двух аспектах - экономическом и бухгалтерском.

*Экономическая прибыль* представляет собой разность между валовым доходом фирмы и ее издержками (явными и неявными). В зависимости от состояния рынка и наличия на нем конкуренции экономическая прибыль классифицируется как нулевая, или нормальная, и ненулевая.

*Нулевая, или нормальная, прибыль* имеет место в условиях совершенной конкуренции, а ее величина определяется суммой вмененных издержек, понимаемых как затраты, которые несет предприниматель вследствие неальтернативного использования производственных факторов. Иначе говоря, предприниматель, начав какое-то производство, лишает себя возмож­ности использовать свои ресурсы в другой сфере предпринимательской деятельности и как бы упускает выгоду.

*Бухгалтерская прибыль* представляет собой разницу между валовым доходом и суммой внешних издержек. Количественно бухгалтерская прибыль больше экономической на величину неявных издержек.

На государственных предприятиях Республики Беларусь прибыль представляет собой форму чистого дохода предприятия и отражает результаты хозяйствования, продуктивность затрат живого и овеществленного труда. Она определяется как разница между выручкой от реализации товаров и услуг и полной их себестоимостью. Различают балансовую, расчетную и чистую прибыль предприятия.

*Балансовая прибыль* представляет собой общую сумму прибыли от реализации продукции, работ, услуг, иных материальных ценностей предприятия. Балансовая прибыль является интегральным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

*Расчетная прибыль -* это прибыль, которую рассчитывает получить предприятие после отчисления из балансовой прибыли сумм, предназ­наченных для расчета с государственным и местными бюджетами, банками и вышестоящими органами управления в виде налогов и различных платежей.

*Чистая прибыль —* это прибыль, фактически остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей, поступающая в их полное распоряжение. Из этой прибыли предприятие пополняет и расширяет свои основные и оборотные средства, формирует фонд материального поощрения работников (помимо фонда заработной платы), содержит и развивает социальную сферу предприятия.

Под эффективным использованием ресурсов на производство продукции понимается получение максимальной прибыли по отношению к единице затраченных ресурсов. Это находит свое выражение в таких экономических показателях, как норма прибыли и норма рентабельности производства. *Норма прибыли* рассчитывается как отношение полученной прибыли к стоимости основных и оборотных фондов предприятия.

*Норма рентабельности* является показателем эффективности текущих затрат на производство продукции и рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости продукции, причем в себестоимость включаются не только затраты на производство, но и на сбыт продукции. Показатель рентабельности может применяться для оценки эффективности работы всего предприятия, отдельного его подразделения или какого-либо вида выпускаемой продукции.

Фирма является основным элементом экономической хозяйственной системы. Являясь продуктом эволюционного развития, она характеризуется и как важнейший инструмент социального прогресса не только в экономической системе, но и в других сферах жизнедеятельности общества.

Как самостоятельный институт, фирма имеет свои признаки и выполняет определенные функции. Основные из них: производственная, ресурсная, организаторская, творческая и т.д. Современное развитие и совершенствование экономических отношений обуславливает множество организационно-правовых форм, в рамках которых может существовать фирма.

Для своего эффективного функционирования фирма руководствуется множеством экономических правил и законов. Она изучает рыночную ситуацию и корректирует свою деятельность в соответствии с экономическими потребностями общества и имеющимися у нее возможностями.

Основным результатом фирмы является ее продукт. Организуя производственный процесс, каждый предприниматель стре­мится получить прибыль. Это основная цель любой фирмы (предприятия). Реализуя свой продукт, фирма достигает поставленной цели.

Таким образом, фирма является динамичным звеном экономической системы, способным отражать существенные изменения, происходящие в ней и приспосабливаться к диктуемым данной системой условиям.