

Лекция 7. ФИРМА В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ

1. Предпринимательство и организационно-правовые формы предпринимательской деятельности
2. Имущество предприятия и основные параметры производственной программы
3. Издержки предприятия
4. Прибыль и факторы, ее определяющие.
5. Анализ безубыточности

Предпринимательство – это инициативная деятельность, направленная на достижение коммерческого успеха (прибыли, а предприниматель – лицо, владеющее предприятием, или уполномоченный менеджер от лица владельца собственности для управления делами предприятия.

Предпринимательская способность – это особый фактор производства, соединяющий в процессе производства все остальные факторы в единую систему. Предпринимательская способность – это способность принятия решений и способность рисковать.

Условия осуществления предпринимательской деятельности в рыночной экономике:

- максимальная свобода хозяйственной деятельности свободных товаропроизводителей;
- полная ответственность их за результаты своей экономической деятельности при равных правах всех видов собственности;
- конкуренция производителей как фактор стимулирования производства товаров и услуг;
- свободное ценообразование на рынке;
- открытость экономики, ее интеграция в систему мирохозяйственных связей.

В качестве субъектов предпринимательства выступают государство (государственное предпринимательство) и граждане (частное предпринимательство).

Объектом предпринимательства является осуществление наиболее эффективной комбинации факторов производства с целью получения дохода.

Формы деятельности предпринимательства закреплены юридически и в виде различных организационно-правовых форм.

Основные типы предпринимательства: индивидуальное предпринимательство, партнерство, корпорация, их сравнительная характеристика

- ✓ **Частнопредпринимательская фирма** - это фирма, владелец которой самостоятельно ведет, дела в собственных интересах; управляет ею, получает всю прибыль (остаточный доход) и несет персональную ответственность по всем ее обязательствам (т. е. является субъектом неограниченной ответственности).
- ✓ Собственник классической фирмы является центральной фигурой, с которой владельцы всех остальных заключают контракты на поставку ресурсов, нанимает, и увольняет членов команды. остаточный доход — всю прибыль за вычетом издержек по ведению дела, он вправе продать все, чем он обладает, передать все свои права другому лицу.

Достоинства частнопредпринимательской фирмы:

-) простота организации (учреждения, управления и т.д.);**
-) свобода действий (не связанная с необходимостью согласования в принятии решений и т. д.);**
-) сильный экономический стимул (получение всей прибыли одним лицом).**

Недостатки частнопредпринимательской фирмы:

-) ограниченность финансовых и материальных ресурсов (связанная как с недостатком средств собственника фирмы, так и с трудностью получения кредитов);**
-) отсутствие развитой системы внутренней специализации производственных и управленческих функций (особенно в условиях мелкого и среднего производства, наиболее типичного для данной формы собственности);**
-) существование неограниченной ответственности (когда собственник в случае банкротства рискует не только капиталом, вложенным в дело, но и всей своей личной собственностью).**

Партнерство — это фирма, организованная рядом лиц, совместно и самоуправляющаяся фирма владеющих и управляющих предприятием. Основные права здесь принадлежат всем партнерам. Они осуществляют эффективный контроль за деятельностью друг друга, принимают участие в деятельности фирмы.

Корпорация — это фирма, имеющая форму юридического лица, где ответственность каждого собственника ограничена его вкладом в данное предприятие. Корпорация — общество, основанное на паях. Покупая ценные бумаги (акции и облигации), индивиды (домохозяйства) становятся собственниками корпорации. Через рынок ценных бумаг возможно быстрое привлечение финансовых средств огромного числа людей

Результативность предпринимательской деятельности зависит от внутренних и внешних факторов.

Внутренние факторы:

- идея заняться предпринимательской деятельностью;
- наличие какого-либо преимущества;
- умение управлять, знание организации производства, , труда и управление;
- умение использовать интеллектуальный потенциал фирмы;
- рационализм в использовании времени;
- личные качества(общительность, смелость, упорство и т.д.)
- обучение предпринимательству и т.д.

Внешние факторы:

- окружающая рыночная среда;
 - законодательные основы общества, экономическая.
- Финансовая политика государства;
- общественно-политическая, морально-нравственная

Организация (предприятие)
представляет собой хозяйственное звено, реализующее собственные интересы посредством изготовления и реализации товаров и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Фирма — это институциональное образование рыночной экономики, предназначенное для координации

Фирме присущи определенные черты:

- 1) каждая фирма является покупателем факторов производства, т.е. приобретает труд, инвестиционный капитал, природные ресурсы;**
- 2) фирма использует приобретенные производственные факторы для изготовления и реализации благ, т.е. выступает в качестве продавца товаров и услуг;**
- 3) каждая фирма, стремясь получить максимум прибыли, принимает самостоятельные решения, связанные с количеством и видом производимой продукции, применением тех или иных факторов производства в определенных сочетаниях.**

Организация (предприятие) после государственной регистрации в установленном порядке приобретает статус юридического лица.

«Статус юридического лица» понимается организация, имеющая в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечающая по своим обязательствам этим имуществом, от своего имени приобретающая и осуществляющая имущественные и личные неимущественные права, несущая обязанности и выступающая истцом в суде.

Признаки юридического лица – наличие имущества, расчетный счет в банке, бухгалтерский

Согласно положению первой части ГК РФ с 1 января 1995 года в Российской Федерации создаются предприятия различных форм собственности на основе частной, коллективной, государственной, муниципальной, смешанной и совместной.

В зависимости от численности работающего персонала и отрасли народного хозяйства и частично от вида деятельности предприятия подразделяются на малые, средние, крупные, промышленные, сельскохозяйственные, строительные, торговые и т.д.

2. Имущество предприятия можно разделить на две основные группы: основной и оборотный капитал (основные и оборотные средства).

Основной и оборотный капитал рассматриваются как **активы предприятия**.

Под активами понимаются хозяйственные средства предприятия, в которые вложен его капитал. Это имеющие стоимостную оценку ресурсы организации, способные обеспечить ей в будущем экономические выгоды.

В российском бухгалтерском учете активы подразделяются на следующие группы: *внеоборотные и оборотные*.

Внеоборотные активы используются в хозяйственной деятельности длительное время (более 12 месяцев). Именно вложение средств во внеоборотные активы формирует **основной капитал организации**.

Оборотные активы ограничены сроком использования до 12 месяцев (или периодом одного производственно-коммерческого цикла) и полностью переносят за указанный период свою стоимость на готовую продукцию. Оборотные активы формируются за счет **оборотного капитала**.

Основной капитал (основные фонды) – это активы, рассчитанные на использование их предприятием в течение длительного периода времени.

Основной капитал (основные средства) в процессе их длительного использования сохраняет свою натуральную форму, а его стоимость частями входит в стоимость выпускаемой продукции (амортизационные отчисления).

Основной капитал (основные средства) можно подразделить на следующие группы:

- нематериальные активы (авторские права, патенты, товарные знаки, произведения искусства и др.);
- материальные активы (здания, сооружения, машины и др.);
- финансовые активы (акции и др. ценные бумаги).

Основные средства в процессе их эксплуатации изнашиваются. Процесс экономического возмещения износа носит название амортизации.

Амортизация основных средств – обязательные, включаемые в себестоимость отчисления стоимости основных средств на компенсацию их физического и морального износа.

Физический износ отражает потерю потребительских свойств и дальнейшую непригодность основных средств к эксплуатации бездействию (разрушение от внешних воздействий, атмосферного влияния, коррозии).

Различают полный и частичный физический износ

основных средств. **Полный износ** предполагает замену основных средств или их составляющих элементов.

Частичный износ предполагает проведение ремонта.

Моральный износ отражает потерю ценности физически годных основных средств, уменьшение их стоимости.

Моральный износ бывает двух форм.

Первая форма морального износа отражает потерю стоимости под влиянием сокращения общественно необходимых затрат на них в результате роста производительности труда при их производстве и соответственно снижение цены на эти средства по сравнению с ценой приобретения.

Вторая форма морального износа связана с созданием более эффективных видов техники, оборудования и т.п.

Под влиянием этих форм морального износа основные средства становятся отсталыми по своей технической характеристике и экономической эффективности.

Оборотным капиталом называют те активы, которые при нормальной хозяйственной деятельности предприятия меняют свои материально-вещественные формы в относительно короткий срок (менее чем за 1 год.)

Оборотный капитал можно разделить на следующие группы:

- товарные запасы;
- дебиторская задолженность;
- ценные бумаги и прочие краткосрочные финансовые вложения;
- денежные средства.

Имущество предприятия может финансироваться из разных источников, которые формируют пассивы предприятия.

Под пассивами понимаются источники финансирования предприятия.

Каждый элемент имущества предприятия имеет определенный источник финансирования, поэтому сумма всех активов должна равняться сумме всех пассивов, то есть источников их формирования.

В бухгалтерском учете пассивы делятся на следующие группы:

- собственный капитал;
- долгосрочные обязательства;
- краткосрочные обязательства.

Собственный капитал включает вклад в организацию (предприятие) ее владельца (владельцев), а также соответствующую долю прибыли, остающуюся в распоряжении организации.

Собственный капитал представляет собой стоимость активов, не обремененных обязательствами, т. е. чистые активы.

Обязательства организации связаны с использованием заемного капитала. Они имеют различные виды:

- кредиты;
- кредиторская задолженность;
- займы юридических и физических лиц;
- задолженность участникам (учредителям) по выплате

дивидендов:

Имущество предприятия отражается в состоянии производственных мощностей, то есть в потенциально возможном годовом выпуске продукции.

Исходя из производственных возможностей и заключенных договоров по поставкам продукции разрабатывается производственная программа предприятия.

Производственная программа – это развернутый и подробный план производства и реализации продукции, отражающий объем, номенклатуру, ассортимент и качество продукции.

Через производственную программу реализуется основная задача функционирования любого предприятия, которая состоит в производстве продукции и получении прибыли.

3.

Издержками называют денежное выражение использования производственных факторов, в результате которого осуществляются производство и реализация продукции.

В экономической теории сложились два параллельных подхода к пониманию категории «издержки» - в рамках неоклассического направления и в рамках институционального направления.

Неоклассическая школа подразделяет издержки на *экономические* и *бухгалтерские*.

Институциональная школа подразделяет издержки на *трансформационные* и *транзакционные*.

При бухгалтерском подходе издержки представляют собой фактический расход факторов производства для изготовления определенного количества продукции по ценам их приобретения. Издержки предприятия при этом подходе выступают в виде себестоимости продукции.

Экономическое понимание издержек основывается на факте редкости ресурсов и возможности их альтернативного использования.

Экономический выбор осуществляется по принципу минимизации альтернативных издержек (издержек утраченных возможностей).

С точки зрения экономики альтернативные издержки можно разделить на две группы: **явные и неявные.**

Явные издержки (explicit costs – эксплицитные издержки) – это альтернативные издержки, которые принимают форму денежных платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий.

Явные издержки связаны с приобретением ресурсов на стороне. (заработная плата рабочих; денежные затраты на покупку или оплата за аренду станков, машин, оборудования, зданий, сооружений; оплата транспортных расходов; коммунальные платежи (свет, газ, вода); оплата услуг банков, страховых компаний; оплата поставщиков материальных ресурсов (сырья, полуфабрикатов, комплектующих).

Явные издержки это **внешние издержки**-затраты денег, которые осуществляются для приобретения ресурсов,

Неявные издержки (implicit costs имплицитные издержки) – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самому предприятию, т.е. неоплачиваемые издержки.

Неявные издержки могут быть представлены как:

Денежные платежи, которые могло бы получить предприятие при более выгодном использовании принадлежащих им ресурсов.

Нормальная прибыль как минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной отрасли деятельности.

Прибыль, которую мог бы получить предприниматель, вложив свой капитал не в данное, а в какое-либо другое дело.

В бухгалтерском учете неявные издержки не отражаются. Неявные издержки – это **внутренние издержки**, связанные с использованием собственной продукции, которая превращается в ресурс дальнейшего производства

Постоянные издержки (fixed costs – FC) включают те затраты, которые связаны с функционированием предприятия и не зависят от величины производимой продукции.

Сюда относят амортизационные отчисления, арендные и рентные платежи, оплату отопления, освещения, выплату процентов по взятым кредитам, затраты по содержанию административно-управленческого персонала и т.д.

Переменные издержки (variable costs - VC) зависят от величины производимой продукции. Они включают в себя стоимость потребленного сырья, материалов, заработную плату основных рабочих.

Деление издержек на постоянные и переменные имеет достаточно условный характер. Издержки одного и того же вида могут вести себя по-разному. Существует большое количество издержек, которые в определенной ситуации по принятию решения являются переменными, а в другой ситуации могут быть постоянными. Поэтому в отечественной экономике традиционно их именовали

В экономической теории различают три периода – *мгновенный* (моментальный), *краткосрочный* (короткий) и *долгосрочный* (длительный).

Мгновенный период – это такой временной отрезок, при котором все независимые величины, определяющие максимальный объем производства, постоянны, неизменны.

Краткосрочный период характеризуется как время, в течение которого, по крайней мере, один независимый фактор производства постоянен, в то время как остальные факторы производства переменны.

Долгосрочный период характеризуется как время, в котором все вводимые ресурсы изменяются.

В краткосрочном периоде издержки подразделяются на постоянные и переменные. В длительном, долгосрочном периоде все издержки становятся переменными.

Издержки разделяются и по величине.

Общие (валовые – total costs - TC) издержки представляют собой совокупность постоянных и переменных издержек:

$$TC = FC + VC.$$

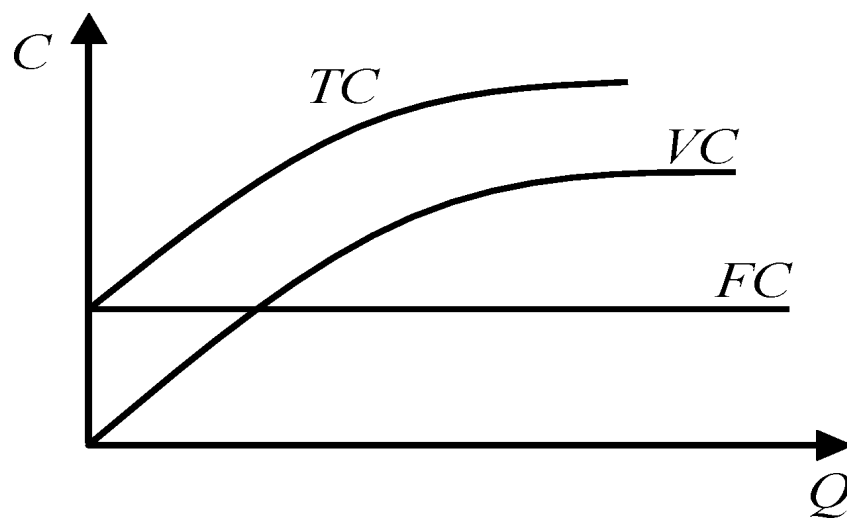


Рис. Общие, постоянные и переменные издержки

Средние издержки (average costs – AC) – это величина издержек на единицу продукции.

Средние постоянные (AFC), средние переменные (AVC), средние общие издержки (ATC) определяются посредством деления общих постоянных (TFC), общих переменных (TVC) и валовых издержек (TC) на общую величину выпуска продукции (Q).

Средние постоянные издержки: $AFC = TFC / Q$.

Средние переменные издержки: $AVC = TVC / Q$.

Средние (валовые) издержки: $ATC = TC / Q$ или $ATC = AFC + AVC$.

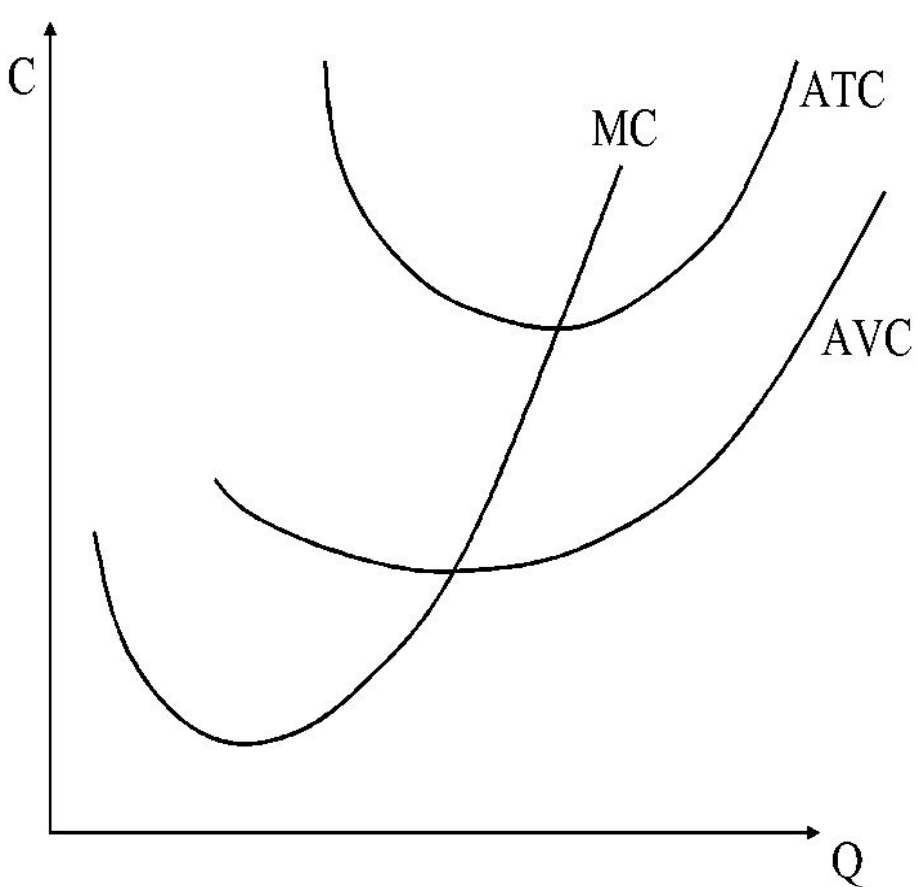
Сравнение средних общих издержек с уровнем цен позволяет определить величину прибыли.

$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$$

Предельные издержки (MC) – приращение совокупных издержек, связанное с производством последней (дополнительной) единицы продукции, т.е. прирост общих издержек, на который должна пойти фирма ради дополнительной единицы продукции.

Сравнение средних общих издержек с уровнем цен позволяет определить величину прибыли.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta(FC + VC)}{\Delta Q} = \frac{\Delta FC}{\Delta Q} + \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$$



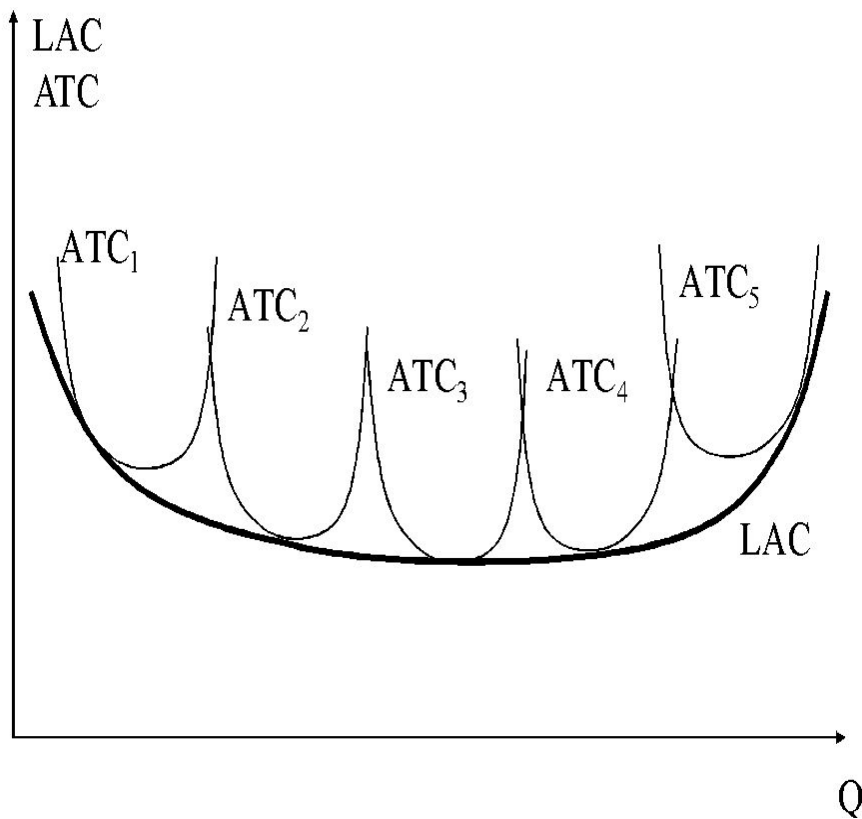
Когда **MC < AC**, кривая средних издержек идет вниз: производство каждой новой единицы продукции уменьшает средние издержки;

когда MC > AC, кривая средних издержек идет вверх: производство новой единицы продукции увеличивает средние издержки;

когда $AC = \min$, **то MC = AC**.
Кривая предельных издержек пересекает кривую средних переменных издержек и кривую совокупных издержек в точках их минимального значения

Долгосрочный период – отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. Вследствие этого используется единое понятие **долгосрочных средних издержек**.

Краткосрочный период – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными (количество используемого оборудования), а другие – переменными (степень загрузки производственных мощностей).



$ATC_{1...5}$ – издержки различной производственной мощности. Кривая LAC показывает наименьшие средние издержки производства любого заданного объема выпуска.

Кривая долгосрочных издержек определяет принятие *долговременных плановых решений* относительно выпуска.



Положительная (возрастающая) **экономия** от масштаба имеет место, когда долгосрочные средние издержки падают по мере увеличения выпуска.

При **постоянной отдаче** от масштаба издержки не зависят от выпуска.

Отрицательная (убывающая) **отдача** от масштаба имеет место, когда долгосрочные издержки растут по мере увеличения выпуска.

Концентрация и централизация производства и эффект его масштаба.

По мере того как снижаются издержки происходит увеличение прибыли фирмы, повышается концентрация производства – происходит увеличение его размеров по средствам труда, численности занятых работников и выпуску продукции. Такого рода укрупнение происходит в двух формах: концентрации и централизации капитала.

Концентрацией капитала называется

увеличение его размеров за счет капитализации (накопления) прибыли. При концентрации капитала рост его индивидуальных размеров является вместе с тем и увеличением общественного капитала.

Централизация капитала представляет собой

его увеличение путем объединения имеющихся капиталов в один более крупный. Этот процесс лишь перераспределяет капитал в обществе, не изменяя его общих размеров. Централизация капиталов происходит в ходе их конкуренции в форме поглощения крупными капиталами более мелких.

Концентрации и централизации капитала имеет как положительные эффекты.

Экономия, обусловленная расширением масштабов производства, вызвана тем, что:

- по мере роста размеров фирмы увеличиваются возможности использования преимуществ специализации в производстве и управлении;
- на более крупных предприятиях может применяться высокопроизводительное и дорогостоящее оборудование;
- больше возможностей для диверсификации деятельности, развития побочных производств, выпуска продукции на базе отходов основного производства.

Отрицательный эффект масштаба возникает в связи с нарушением управляемости в чрезмерно крупной фирме:

- снижается эффективность взаимодействия между ее отдельными подразделениями, фирма становится менее динамичной, теряется гибкость, оперативность;
- затрудняется контроль за реализацией решений, принимаемых руководством фирмы;
- в отдельных подразделениях фирмы возникают локальные интересы, противоречащие интересам фирмы в целом;
- с ростом размеров фирмы увеличиваются издержки на передачу и обработку информации, необходимой для принятия решений, и т.п.

Прибыль - эта та форма и та часть валового дохода, которая формируется в системе коммерческого расчета в процессе кругооборота капитала и количественно выступает как разность между стоимостью валовой продукции и валовыми издержками.

Прибыль представляет собой превышение доходов над осуществленными затратами

Экономическая прибыль – это разница между суммарной выручкой ($TR = P \cdot Q$), или суммарным доходом, который получает фирма от продажи своей продукции, и суммарными экономическими издержками (TC), которые несет фирма для того, чтобы произвести эту продукцию.

$$\Pi = TR - TC = P \cdot Q - TC,$$

где P – цена единицы продукции; Q – количество продукции.

Бухгалтерская прибыль есть разница между выручкой от продаж (TR) и бухгалтерскими (явными издержками).

Нормальная прибыль – это минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания данного ресурса в данном производственном процессе.

Валовой (совокупный) доход (TR) равен выручке от реализации всей продукции, в денежных единицах:

$$TR = P \cdot Q.$$

Средний доход (AR) представляет собой доход, получаемый от продажи одной единицы продукции:

$$AR = TR / Q.$$

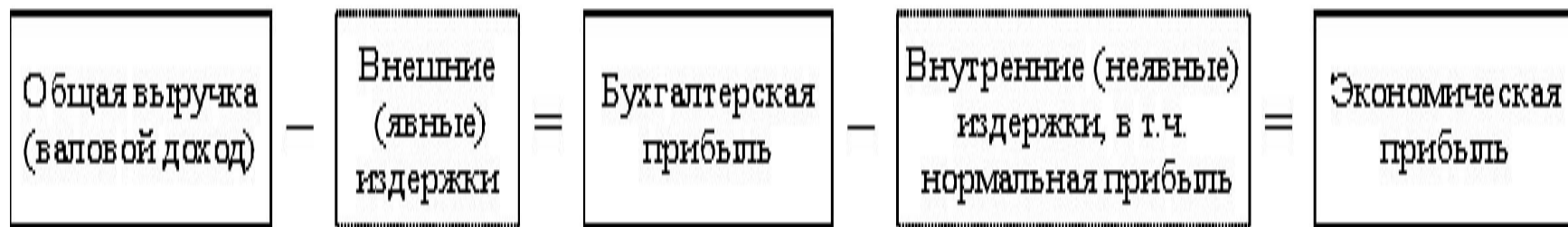
Заметим, что средний доход представляет собой просто цену единицы продукции:

$$AR = (P \cdot Q) / Q = P.$$

Предельный доход (MR) представляет собой приращение (ΔTR) в результате увеличения выпуска продукции на одну единицу (ΔQ):

$$MR = \Delta TR / \Delta Q$$

Взаимосвязь между издержками и прибылью представлена на рис.



Функции прибыли:

- учетная функция - состоит в том, что прибыль является формой учета эффективности предпринимательской деятельности фирмы

- стимулирующая функция прибыли состоит в том, что прибыль в условиях коммерческого расчета побуждает фирму увеличивать объем продаж, снижать издержки, ускорять оборачиваемость оборотных средств, повышать производительность. И т.д.

- распределительная функция заключается в том, что прибыль в процессе использования является источником формирования двух фондов - фонда потребления и фонда накопления.

5. Анализ безубыточности фирмы.

Для расчета объема выручки, покрывающего постоянные и переменные издержки фирмы, используется показатель суммы покрытия.

Суммой покрытия (S_p) называется разница между выручкой от реализации и всей суммой переменных затрат (издержек):

$$S_p = TR - VC.$$

Сумму покрытия (S_p) можно рассчитать и как сумму постоянных затрат и прибыли:

$$S_p = FC + \Pi.$$

Сумма покрытия означает вклад в покрытие постоянных расходов и получение прибыли.

Под **средней величиной покрытия (ASp)** понимают разницу между ценой товара и средними переменными издержками

$$ASp = P - AVC.$$

Средняя величина покрытия отражает вклад единицы изделия в покрытие постоянных затрат и получение прибыли.

Коэффициентом покрытия называется доля суммы покрытия в выручке от реализации продукции или доля средней величины покрытия в цене товара

$$K = \frac{Sp}{TR} = \frac{ASp}{P}$$

Под точкой безубыточности понимается такая выручка и такой объем производства фирмы, при котором полученные доходы обеспечивают возмещение всех затрат, но не дают возможности получать прибыль, иначе говоря, это нижний предельный объем выпуска продукции, при котором

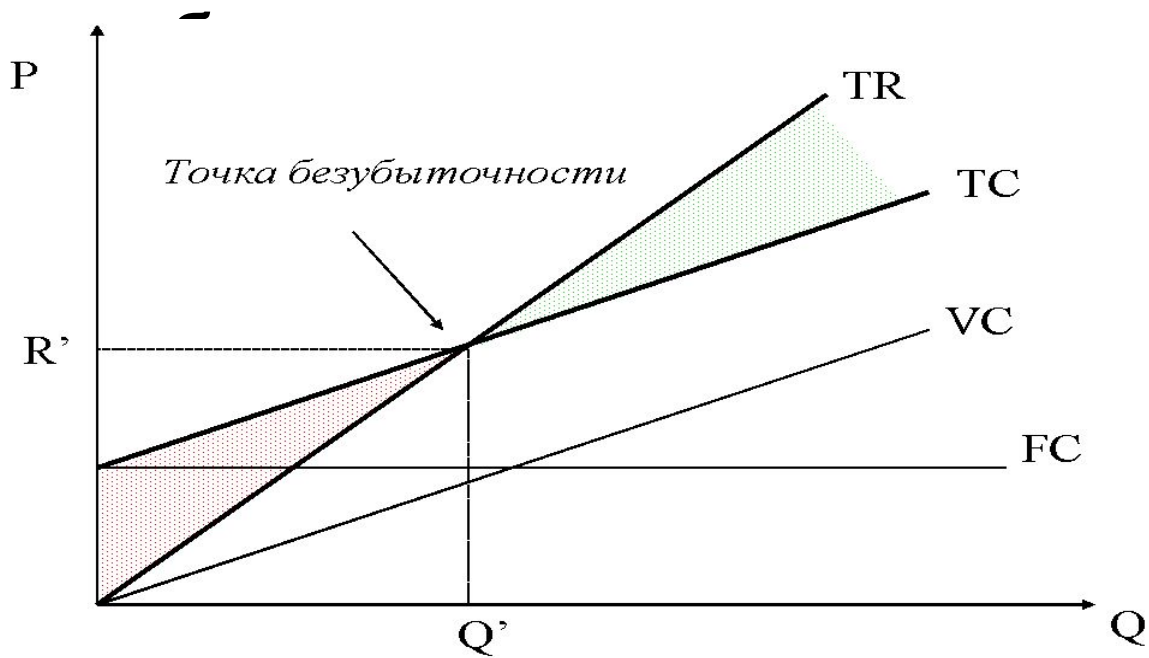


Рис. Точка безубыточности

Выручка, соответствующая точке безубыточности, называется *пороговой выручкой*. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется *пороговым объемом производства (продаж)*. Наиболее важное значение имеет показатель пороговой выручки, так как пороговый объем продаж может быть разным в зависимости от цены реализуемой продукции.

$$R' = \frac{FC}{K}$$

где R' – пороговая выручка;
 FC – постоянные издержки;
 K – коэффициент покрытия.

Чтобы оценить насколько фактическая выручка от продажи превышает выручку, обеспечивающую безубыточность, рассчитывается запас прочности – процентное отклонение фактической выручки от пороговой:

$$St = \frac{R - R'}{R} \times 100\%$$

Производственный рычаг показывает, какое воздействие изменения выручки фирмы оказывает на изменение ее прибыли. Чем выше эффект производственного рычага OL , тем более рискованным с точки зрения изменчивости прибыли является положение фирмы:

$$OL = \frac{\Delta Pr}{\Delta R}$$

где ΔPr – изменение прибыли в процентах;
 ΔR – изменение выручки в процентах.

Эффект производственного рычага показывает на сколько процентов изменится (увеличится, уменьшится) прибыль фирмы при изменении (увеличении, уменьшении) ее выручки на 1%.

Эффект производственного рычага можно рассчитать также по формулам:

$$OL = \frac{R - VC}{Pr} \quad \text{или} \quad OL = \frac{FC + Pr}{Pr} = 1 + \frac{FC}{Pr}$$

где R – выручка;

FC – постоянные издержки;

VC – переменные издержки;

Pr – прибыль.