



# ИЗДЕРЖКИ И ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЯ

**Ассистент-профессора ФСТИМ**

**Ажигужаева А.Б.**

# Издержки производства и прибыль

Издержки – это затраты на производство и реализацию продукции в денежной форме.

Издержки бывают внешними (явными, бухгалтерскими) и внутренними (неявными, вмененными). К внешним издержкам относится стоимость израсходованных ресурсов, оцененная в текущих ценах их приобретения.

Внутренними издержками являются:

- 1) издержки на ресурсы, принадлежащие самому предпринимателю;
- 2) нормальная прибыль, которая приходится на такой ресурс, как предпринимательские способности.

Внешние и внутренние издержки в сумме образуют экономические, или альтернативные, издержки. Они равны сумме доходов, которую можно получить при наиболее выгодном из всех альтернативных способов использования ресурсов.

Совокупный доход (TR) – это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага:

$$TR = P * Q,$$

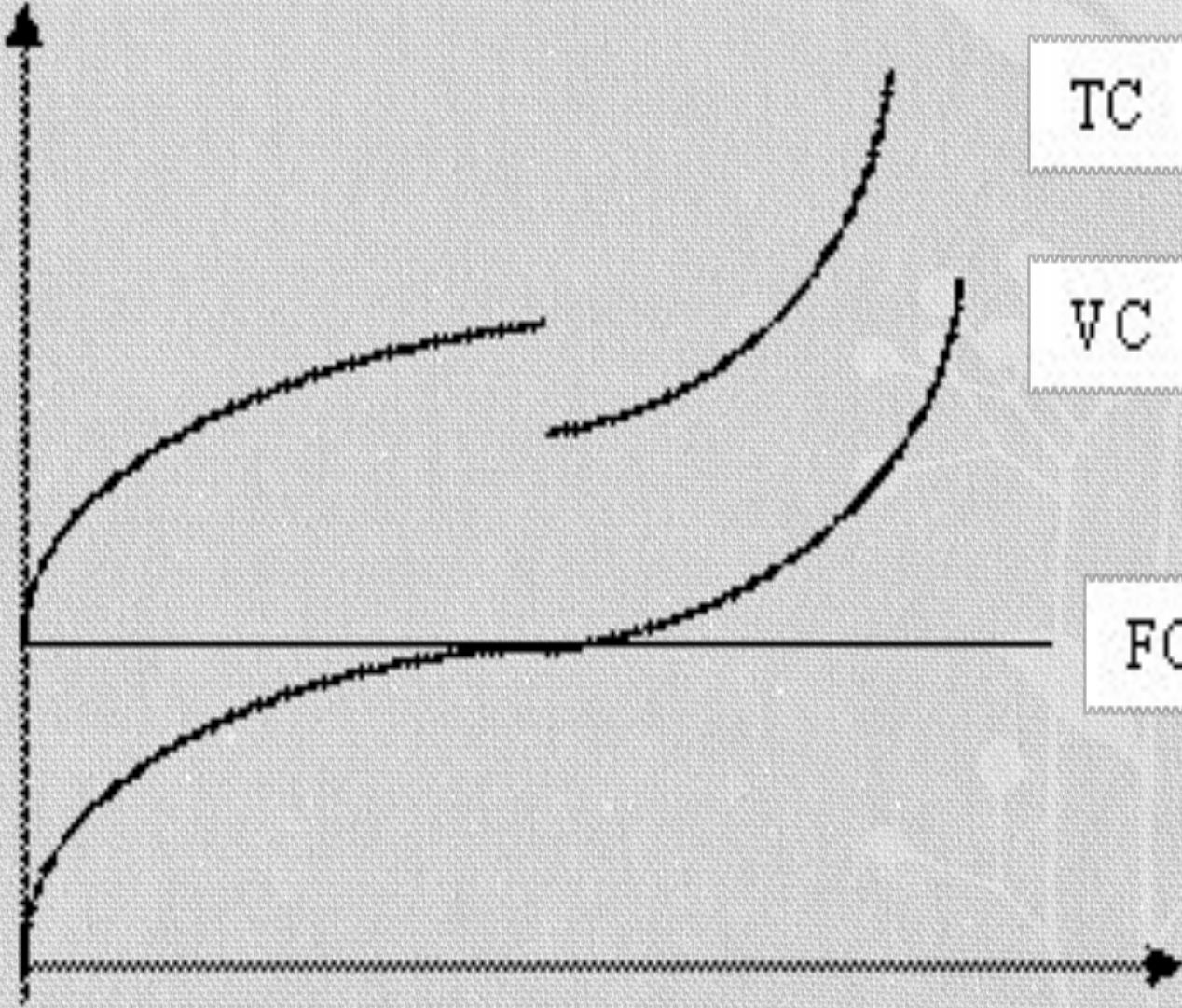
где P – цена;

Q – проданное количество благ.

$$1000 \text{тенге} * 300 \text{штук} = 300\,000 \text{тенге (доход)}$$

- Средний доход (AR) – доход, приходящийся на единицу проданного блага. В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене
- Предельный доход (MR) – приращение дохода, которое возникает за счет бесконечно малого увеличения выпуска продукции
- В условиях совершенной конкуренции, когда производителей много, никто из них не может оказать существенного влияния на цену производимой продукции. Цена складывается объективно, поэтому каждая фирма выступает как цен получатель.
- В общем виде прибыль определяется как разность между совокупной выручкой (совокупным доходом) и совокупными издержками:

TC



TC

VC

FC

0

Q

- Нормальная прибыль – минимальный доход, при котором предприниматель останется в данной сфере производства.

Нормальная прибыль рассматривается в двух аспектах:

- 1) прибыль на вложенный капитал. Она определяется объективными факторами (процентная ставка по депозитам);
- 2) цена предпринимательского таланта и риска. Определяется субъективными факторами (как оценивают себя предприниматели) и минимальным уровнем прибыли, который получают большинство предпринимателей в этой сфере бизнеса.

Наличие экономической прибыли означает, что на данном предприятии ресурсы используются более эффективно, чем где бы то ни было. Именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие является стимулом привлечения дополнительных ресурсов или перехода их в другие сферы использования. Деятельность экономически оправдана, если она приносит экономическую прибыль.

Каждая фирма заинтересована в максимизации прибыли. Этого можно достичь за счет:

- 1) увеличения выпуска продукции (если фирма обладает финансовой устойчивостью);
- 2) повышения цены (если фирма обладает монопольной властью);
- 3) снижения издержек.

Краткосрочный период – это отрезок времени, в течение которого одни факторы производства являются постоянными, а другие – переменными.

К постоянным факторам относятся основные фонды, количество фирм, функционирующих в отрасли. В этом периоде фирма имеет возможность варьировать только степень загрузки производственных мощностей.

Долгосрочный период – это отрезок времени, в течение которого все факторы являются переменными. В долгосрочном периоде фирма имеет возможность изменить общие размеры зданий, сооружений, количество оборудования, а отрасль – число функционирующих в ней фирм.

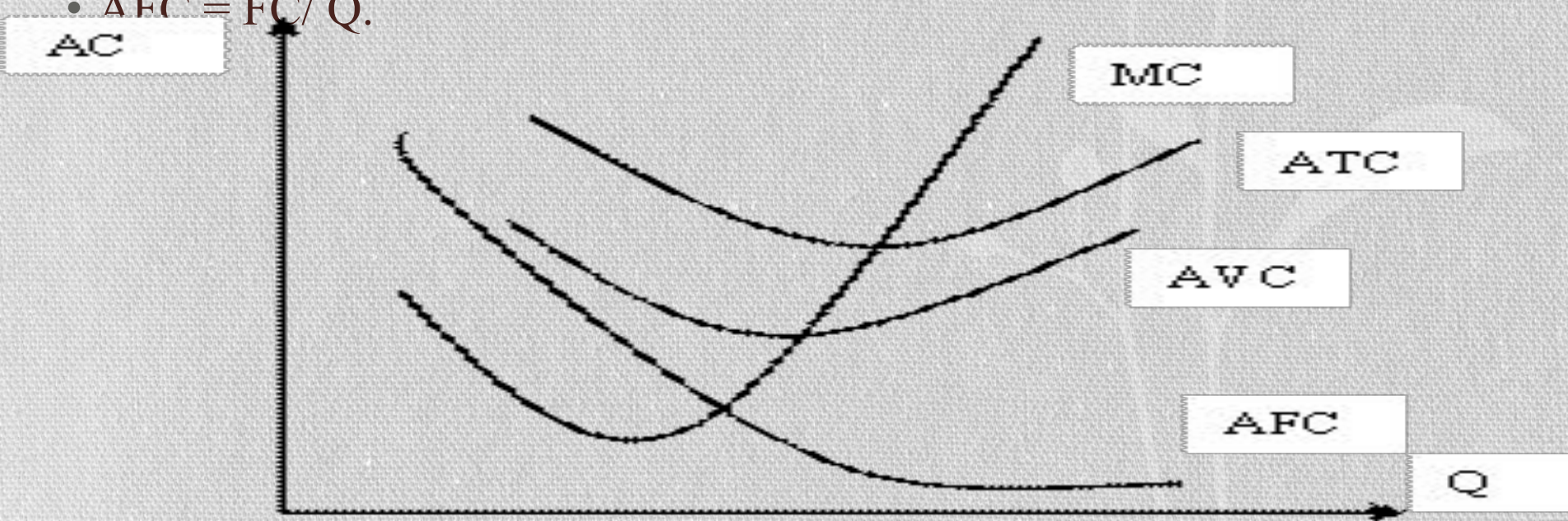
Все издержки фирмы делятся на две группы в зависимости от их реакции на изменение объема выпуска – постоянные (условно-постоянные) и переменные (условно-переменные).

Постоянные издержки (FC) – это издержки, величина которых в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства.

К постоянным издержкам относятся издержки, связанные с использованием зданий и сооружений, машин и производственного оборудования, арендой, капитальным ремонтом, а также административные расходы.

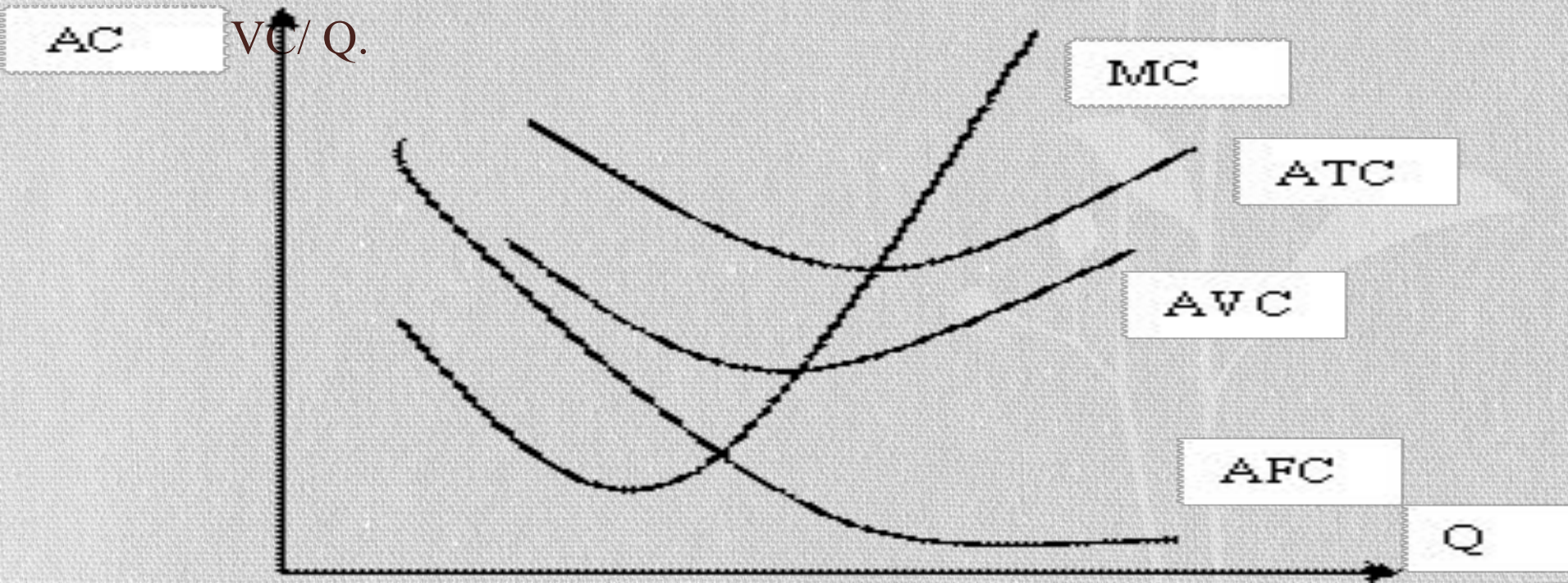
Т.к. с увеличением объема производства растет общая выручка, то средние постоянные издержки (AFC) представляют собой уменьшающуюся величину.

- $AFC = FC / Q$ .





- Переменные издержки (VC) – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства.
- К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, вспомогательные материалы, оплату труда и отчисления на социальные нужды.
- Средние переменные издержки (AVC) равны:



- Общие издержки (ТС) – совокупность постоянных и переменных издержек фирмы.
- Общие издержки являются функцией от произведенной продукции:
- $TC = f(Q)$ ,  $TC = FC + VC$ .
- Графически общие издержки получают путем суммирования кривых постоянных и переменных издержек (рис.6.3).
- Средние общие издержки равны:  $ATC = TC/Q$  или  $AFC$   
 $AVC = (FC + VC)/Q$ .
- Графически  $ATC$  могут быть получены путем суммирования кривых  $AFC$  и  $AVC$ .

# Функции средних и предельных издержек

- Различные характеристики затрат связаны друг с другом, а значит и графики функций расположены в определенной зависимости относительно друг друга:
- 1) Кривая предельных издержек пересекает кривую средних в точке, где средние издержки принимают наименьшее значение;
- 2) Если  $MC < AC$ , средние издержки убывают; а если  $MC > AC$ , то средние издержки растут;
- 3) Кривая предельных издержек пересекает кривую средних переменных издержек в точке, где средние переменные издержки принимают наименьшее значение;
- 4) Если  $MC < AVC$ , средние издержки убывают; а если  $MC > AVC$ , то средние переменные издержки растут.
- Взаимосвязь между производственной функцией и функциями издержек (труд – единственный переменный ресурс):

- $AVC = VC/Q = wL/Q = w/APL$
- $MC = \Delta VC/\Delta Q = w\Delta L/\Delta Q = w/MPL,$
- где  $w$  – ставка заработной платы;
- $L$  – труд;
- $APL$  – средний продукт труда;
- $MPL$  – предельный продукт труда.
- Если предельный продукт труда уменьшается, то предельные издержки увеличиваются, и наоборот. Если средний продукт труда уменьшается, то средние переменные издержки увеличиваются, и наоборот. Таким образом, существует обратная зависимость между  $MP$  и  $MC$ ,  $AP$  и  $AC$ .

Издержки  
производства и  
прибыль.

Издержки  
производства и их  
виды.

- Издержки производства представляют собой расходы, связанные с приобретением факторов производства: земли, капитала, труда, в том числе предпринимателей.
- Издержки производства — это расходы на производство данной готовой продукции в течение определенного периода, скажем, года. Издержки производства отличаются от авансированного капитала. Они всегда меньше авансированного капитала, так как в издержки производства включается стоимость только изношенной части станков, оборудования, зданий и т. д., а в авансированный капитал — вся стоимость станков, оборудования, зданий и т. д. Отсюда авансированный капитал больше, чем издержки производства.
- Следует обратить внимание, что в издержки производства в экономической теории Запада включают прибыль, или доход, предпринимателя.
- Издержки производства, включающие нормальную прибыль, представляют собой экономические, или вмененные, издержки.

Экономические издержки не равнозначны тем, которыми оперирует бухгалтерский учет. В бухгалтерские издержки прибыль предпринимателя не входит.

Рассмотрим структуру издержек.

Валовые издержки — это все издержки на данный момент, необходимые для производства того или иного товара.

Они делятся на:

а) постоянные;

б) переменные.

Постоянные издержки — это те, которые предприятие должно нести в любом случае и которые в основном не зависят от объема производства. Речь идет о расходах на приобретение зданий, на оплату освещения, управленческого аппарата и т. д.

Переменные издержки — это те, которые связаны с затратами на покупку сырья, рабочей силы и непосредственно зависят от объема производства (чем больше продукции, тем больше объем используемого сырья).

Для того чтобы более четко определить возможные объемы производства, при которых фирма избегает чрезмерного роста издержек производства, исследуется динамика средних издержек.

Кривая средних издержек имеет U-образную форму. Это говорит о том, что средние издержки могут быть равны рыночной цене, могут быть ниже или выше ее. Фирма может работать рентабельно лишь в том случае, если средние издержки ниже рыночной цены. В процессе хозяйствования нужно постоянно сопоставлять издержки производства различных отраслей. В результате такого анализа можно выявить

альтернативные издержки, т. е. издержки производства иного товара, от выпуска которого предприниматель отказывается, посчитав, что его товар позволит обеспечить большую для него эффективность.

- Для выявления эффекта используются два варианта:
  - 1) сравнение абсолютных величин валовых издержек и валовой выручки с реализацией продукции;
  - 2) сравнение скоростей прироста издержек производства и прироста предельного дохода.
- В нашей стране традиционно используется первый способ. В зарубежных учебниках по рыночной экономике обычно считают более наглядным второй.
- Очень важны для определения стратегии фирмы предельные, или дополнительные, издержки, которые необходимы при увеличении производства на единицу товара. Предельные издержки равны приросту переменных издержек (сырья, рабочей силы), если предполагается, что постоянные издержки неизменны.
- Сравнение средних и предельных издержек производства ~-  
важная информация для управления фирмой, определения оптимальных размеров производства, в пределах которых фирма устойчиво получает доход.



# Издержки и доходы фирмы

- Производство и сбыт любого товара требуют определенных издержек (затрат): на сырье, топливо, энергию, рабочую силу, на покрытие транспортных расходов и т. д. Все расходы предприятия на приобретение необходимых ему материалов и услуг представляют собой издержки производства. При всем этом данное определение требует уточнения, так как не все производственные ресурсы реально оплачиваются. Часть из них предприятие может использовать как бы бесплатно.
- Например, владелец магазина имеет собственное помещение, располагает денежным капиталом, а также самостоятельно организует свой бизнес; т. е. использование вышеперечисленных ресурсов не требует от него прямых денежных затрат. Поэтому экономисты различают явные и неявные издержки.
- Явные (внешние) издержки – это денежные выплаты за ресурсы, полученные со стороны (поставки материалов, ремонтные работы и т. д.).
- Неявные (внутренние) издержки – это издержки, связанные с использованием фирмой своих собственных (внутренних) ресурсов. В отличие от явных эти издержки не оплачиваются. Они носят скрытый характер, выступая как вмененные (или альтернативные) издержки собственных ресурсов предприятия, применяемых им в производстве.
- Сумму явных и неявных издержек производства экономисты называют экономическими издержками.
- Издержки предприятия можно классифицировать не только на явные и неявные, но и на постоянные и переменные. Постоянные издержки – это затраты на производство, величина которых не изменяется с ростом объема выпускаемой продукции (оплата бухгалтеров предприятия, арендные платежи, амортизационные отчисления).
- Переменные издержки представляют собой затраты, величина которых изменяется в зависимости от объема производства (расходы на материалы, сырье, транспортные услуги).

- Сумму постоянных и переменных издержек называют общими (или совокупными) издержками.
- Для анализа образования прибыли также важно дать определение средним постоянным, средним переменным и средним общим издержкам.
- Средние постоянные издержки равны отношению постоянных издержек к ценности произведенной продукции.
- Средние переменные издержки равны отношению переменных издержек к ценности выпущенной продукции.
- Средние общие издержки определяются путем деления общих издержек на ценность продукции.
- Отношение изменения общих издержек к изменению объема произведенной продукции называют предельными издержками.
- Предельный доход представляет собой дополнительный доход от реализации еще одной единицы продукции.
- Совокупный доход равняется произведению цены продукции на его объем.
- Средний доход равен общему доходу, деленному на количество единиц проданного блага. При условии, что товары продаются по одинаковым ценам, он равен рыночной цене этого блага (в условиях совершенной конкуренции).
- Следующий способ классификации издержек основан на учете временных рамок, на протяжении которых принимаются те или иные производственные решения.
- Речь идет об издержках производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.
- Различают издержки производства в краткосрочном и долгосрочном периодах.
- Краткосрочный период – это период времени слишком короткий, чтобы предприятие могло изменить свои производственные мощности, т. е. размеры предприятия. Однако в этот период фирма может изменить степень интенсивности использования имеющихся производственных мощностей – в том же здании и с тем же оборудованием выпускать больше продукции за счет лучшей организации труда. Кроме того, этот период недостаточен для входа в отрасль новых фирм (выхода старых), в связи с чем число фирм в отрасли не изменяется.
- В краткосрочном периоде различные виды издержек относят либо к постоянным, либо к переменным.
- Долгосрочный период – это период времени достаточно продолжительный, чтобы фирма могла изменить количество используемых ресурсов, в том числе и размеры предприятия. В краткосрочном периоде, желая достигнуть определенного уровня продукции, фирма может изменить только один фактор производства, а остальные остаются неизменными. В долгосрочном периоде изменяется объем всех используемых ресурсов. Задачу выпуска того или иного объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые факторы производства.

- Такие решения повышают ответственность предпринимателя. Во-первых, ошибка и приобретение малопроизводительных станков и оборудования чреваты разорением. Во-вторых, долгосрочные решения должны учитывать будущую стоимость ресурсов, возможную конъюнктуру рынка, состояние отрасли в целом.
- В-третьих, принимаемое долгосрочное решение должно ориентироваться на минимизацию издержек.
- В долгосрочном периоде все факторы производства являются переменными, а средних постоянных издержек не существует, средние переменные издержки равны средним общим издержкам. Поэтому в долгосрочном периоде используется единое понятие средних издержек.
- В длительный период времени предпринимательская фирма более свободна в выборе факторов производства, их комбинации. В этот период может изменяться объем всех используемых ресурсов. Если количество применяемых факторов изменяется в одинаковой пропорции, то имеет место изменение масштаба производства. Воздействие изменения масштаба производства на объем выпускаемой продукции называется эффектом масштаба производства. Эффект масштаба производства может быть постоянным, положительным и отрицательным.
- Постоянный эффект масштаба предполагает рост объема производства, пропорциональный росту объема используемых ресурсов. В этом случае средние издержки не меняются.
- Определенное увеличение количества всех ресурсов, например на 25%, вызывает пропорциональное увеличение объема производства на те же 25%. При этом средние издержки производства не изменяются.

- Положительный эффект масштаба производства означает более быстрое увеличение выпуска продукции по сравнению с темпами роста затрат. Такая закономерность обуславливается рядом факторов:

- 1) экономией на масштабе; рост объема выпуска часто не требует пропорционального увеличения всех ресурсов;

- 2) экономией на финансах; благодаря значительным размерам фирмы и ее активов она может брать долгосрочные кредиты под более низкие проценты;

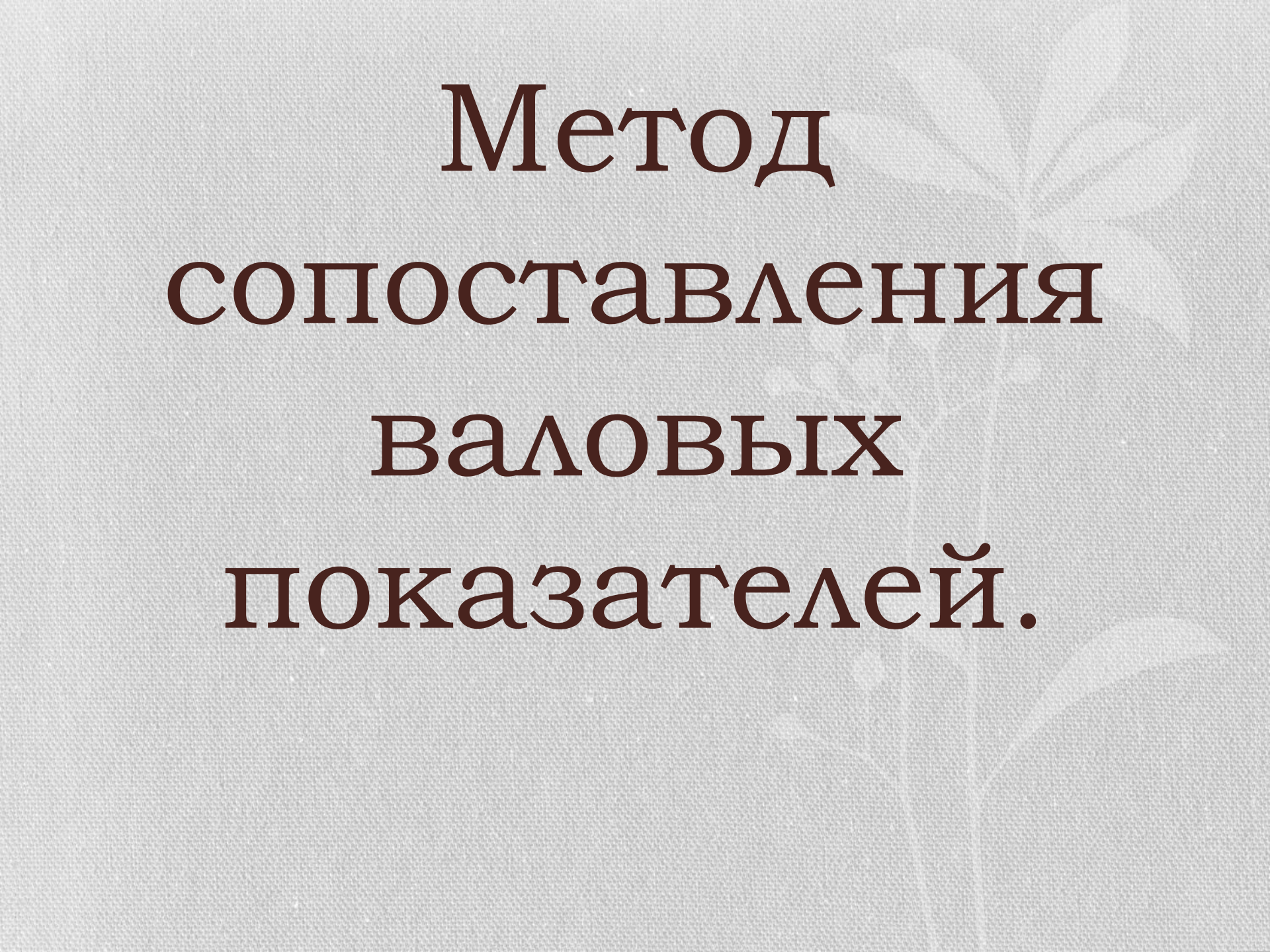
- 3) экономией на маркетинге; чем больше масштаб производства, тем в больших размерах приобретаются сырье, материалы и оборудование, а покупателям крупных партий обычно предоставляются льготы и скидки;

- 4) экономией на специализации; на крупных предприятиях используются более специализированная техника, более глубокое разделение труда рабочих и управленческого персонала;

- 5) утилизацией отходов; крупная фирма может использовать отходы, налаживая вторичное производство.

- Все эти факторы по мере увеличения масштаба производства воздействуют на средние издержки в сторону уменьшения.

- Отрицательный эффект масштаба производства – это более быстрый рост затрат по сравнению с вызванным этими затратами расширением производства. Отрицательный эффект масштаба производства обуславливается следующими факторами:
- 1) трудовыми отношениями; рабочие крупных фирм, как правило, объединены в профсоюзы и имеют больше возможностей добиваться повышения заработной платы;
- 2) управленческой эффективностью; чем больше предприятие, тем сложнее им управлять; медленнее принимаются решения, возникают трудности координирования, снижается ответственность;
- 3) издержками сбыта; крупным фирмам приходится реализовывать продукцию и на отдаленных рынках, а значит, нести большие транспортные расходы. Кроме того, выход на новые рынки требует дополнительных затрат на рекламу.
- Средние издержки производства при воздействии данных факторов увеличатся.



**Метод  
сопоставления  
валовых  
показателей.**

- Организация, как правило, стремится получить максимальную прибыль. При прочих равных условиях наибольшее влияние на максимизацию прибыли оказывают объем производства (реализации) продукции и цена выпускаемого товара. Пройдя объем производства, соответствующий точке самокупаемости, предприятие в последующем при увеличении объема производства будет получать определенную прибыль. Метод оптимизации – метод сопоставления валовых показателей. Его использование предполагает ряд допущений:
- 1) предприятие производит и реализует только один товар;
- 2) целью предприятия является максимизация прибыли в рассматриваемый период;
- 3) оптимизируются только цена и объем производства.
- Суть действия этого метода, когда производитель не оказывает никакого влияния на формирование цены, сводится к определению количества товара, которое он может предложить покупателям по сложившейся на рынке цене.



- Метод сопоставления валовых показателей предполагает расчет прибыли при различных значениях объема производства и реализации продукции путем вычета суммы валовых издержек из валовой выручки.
- Валовые издержки определяются умножением себестоимости единицы продукции на ее количество. Валовая выручка рассчитывается умножением цены на то же количество.
- 2. Метод сопоставления предельных показателей.
- Наряду с определением оптимального объема производства и реализации продукции методом сопоставления валовых показателей для этих же целей применяется метод сопоставления предельных показателей. При оптимизации объемов производства с помощью этого метода используются понятия «предельные издержки» и «предельная прибыль».
- Предельные издержки – средняя величина издержек прироста (сокращения) на единицу продукции, возникающая как следствие изменения объемов производства (реализации) продукции более чем на одну единицу. Они определяются отношением разницы последующих и предыдущих валовых издержек к разнице соответствующих объемов выпуска продукции.
- Предельная прибыль – средняя величина прироста (сокращения) прибыли на единицу продукции, возникающая вследствие изменения объемов производства продукции более чем на одну единицу. Предельная прибыль – разность между предельным доходом и предельными издержками.
- В последние десятилетия достаточно популярной стала концепция транзакционных издержек. Это издержки, связанные «не с производством как таковым, а с сопутствующими ему затратами: поиском информации о ценах, контрагентах хозяйственных сделок, издержками заключения хозяйственных договоров, контролем за их исполнением и т. д.» (Экономическая теория/Под ред. Видяпина В. И., Журавлевой Г. П. М.: Инфра-М, 1999. С. 125).

- Транзакционные издержки делятся на две группы:
- 1) издержки *ex ante* (возникающие до совершения сделки купли-продажи):
  - а) издержки поиска информации о необходимом товаре;
  - б) издержки ведения переговоров о сделке;
  - в) издержки измерения качества товара;
  - г) издержки заключения контракта;
- 2) издержки *ex post* (возникают после совершения сделки):
  - а) издержки предупреждения оппортунизма (например, в случае, когда хозяин квартиры пытается изменить условия аренды);
  - б) издержки спецификации и защиты прав собственности (например, хозяин предъявляет претензии по содержанию арендованного оборудования или пытается досрочно расторгнуть договор об аренде);
  - в) издержки защиты от третьих лиц (например, государства или организованной преступности).
- Используя ресурсы на производство и реализацию продукции, предприниматель получает доход.
- Валовой доход – это доход, который определяется как разность между суммой выручки от реализации продукции и материальными затратами на ее производство.

- Валовой доход характеризует результат не только производственной, но и всей хозяйственной деятельности предприятия. Он образует материальную базу для согласования экономических интересов общества, трудового коллектива и отдельных работников. Валовой доход представляет собой денежную форму чистой продукции предприятия.
- Валовой доход и чистый продукт характеризуют вновь созданную стоимость, но имеют различия практического характера. Главное из них: чистый продукт – это произведенная вновь созданная стоимость, а валовой доход – реализованная.
- Чистый доход предприятия – это разница между ценой, по которой предприятие реализует свою продукцию, и ее себестоимостью. Различие между валовым и чистым доходом состоит в том, что первый включает в свой состав оплату труда, а второй – нет. Основной формой чистого дохода является прибыль.

- Доход предприятия состоит из выручки от реализации продукции и внереализационных доходов:
- 1) выручка от реализации продукции – это сумма денежных средств, которые зачислены на банковский счет фирмы за отгруженную продукцию и иные материальные ценности;
- 2) внереализационные доходы – это денежные суммы, получение которых не связано непосредственно с основной производственной деятельностью фирмы (полученные штрафы, пени, неустойки, проценты за хранение денежных средств банка, доходы от ценных бумаг и т. п.).
- Сопоставляя полученную предприятием прибыль с издержками или ценой продукции, можно определить рентабельность производства, т. е. степень его доходности (прибыльности). Для этого рассчитывают так называемую норму прибыли – процентное отношение суммы прибыли к затратам или цене. Чаще всего используют 3 показателя нормы прибыли:
- 1) норма прибыли в издержках – обычно применяется к отдельным видам продукции и позволяет, например, сравнить прибыльность выпуска двух разных изделий;
- 2) норма прибыли в цене – также используется для отдельных видов продукции, например, для анализа изменений рентабельности производства одного и того же изделия по мере наращивания его выпуска;
- 3) норма прибыли в капитале (норма общей рентабельности), позволяющая сравнивать эффективность работы, например, двух предприятий.

- Уровень рентабельности определяется как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных и оборотных фондов или к полным издержкам производства.
- Пути повышения рентабельности предприятия следующие:
  - 1) обновление основных фондов;
  - 2) рост производительности труда;
  - 3) экономия сырья и материалов;
  - 4) повышение качества продукции;
  - 5) ликвидация нерациональных перевозок;
  - 6) улучшение работы транспорта;
  - 7) систематическое снижение издержек производства.
- Существуют следующие основные направления снижения издержек:
  - 1) использование достижений НТП;
  - 2) совершенствование организации производства и труда;
  - 3) государственное регулирование экономических процессов.
- Затраты которые несет предприниматель организуя предприятие необходимы на создание капитала. Капитал предприятия понятие достаточно емкое, это не только деньги, но и материальные средства, производимая продукция, персональные навыки работников. По отношению к производственному процессу капитал подразделяется на производственный и непроизводственный.

- Производственный капитал непосредственно связан с производством, другое название производственные фонды. Примером могут служить станки, материалы и так далее. Он является условием функционирования предприятия, условием получения прибыли. Непроизводственный капитал непосредственно не связан с участием в процессе производства. Производственный капитал в свою очередь делится на основной капитал (основные фонды) и оборотный капитал (оборотные фонды). Основные фонды - это средства труда, которые неоднократно участвуют в производственном процессе, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на производимую продукцию частями.

- 
- К ним относятся: средства труда со сроком службы более одного года и стоимостью более 100 размеров минимальной оплаты труда, это, например, земля, производственные здания и сооружения, оборудование, насаждения, транспорт, дорогостоящие инструменты. **Оборотные фонды** - это часть производственного капитала, которая один раз участвует в процессе производства и свою стоимость сразу и полностью переносит на изготавливаемую продукцию.
- К оборотным фондам относятся: сырьё, материалы, комплектующие изделия, тара. **Физический износ** - это процесс, в результате которого, средства труда становятся непригодными к функционированию, происходит утрата их потребительной стоимости.
- **Моральный износ** - заключается в том, что стоимость основных фондов снижается из-за появления более совершенных фондов, а так же из-за более низких издержек на их производство.
- **Стоимостная оценка износа основных фондов за определенный период, как правило, за один год, называется амортизацией.**
-

- На основе этой оценки, происходит списание части основных фондов, так называемые амортизационные отчисления. Они поступают в амортизационный фонд, средства которого используются на ремонт основных фондов или их полное восстановление. Производственный процесс во времени принято описывать формулой:
- Д-Т-П-Т-Д Деньги-Товар-Производство-Товар-Деньги.
- Согласно этой формуле, капитал предприятия в процессе осуществления производственной деятельности превращается из одной формы в другую. Первоначально, денежный капитал расходуется на приобретение факторов производства и превращается в производственный капитал. В процессе производства, производственный капитал превращается в товарный, а затем опять в денежный капитал. Последовательное превращение капитала из одной формы в другую называется его оборотом. В результате каждого оборота предпринимателю возвращается только часть авансированного (вложенного на время) капитала. Полный оборот капитала совершается только тогда, когда капитальная стоимость возвращается в своей первоначальной денежной форме, поэтому производственный процесс есть непрерывный процесс возобновления производства.

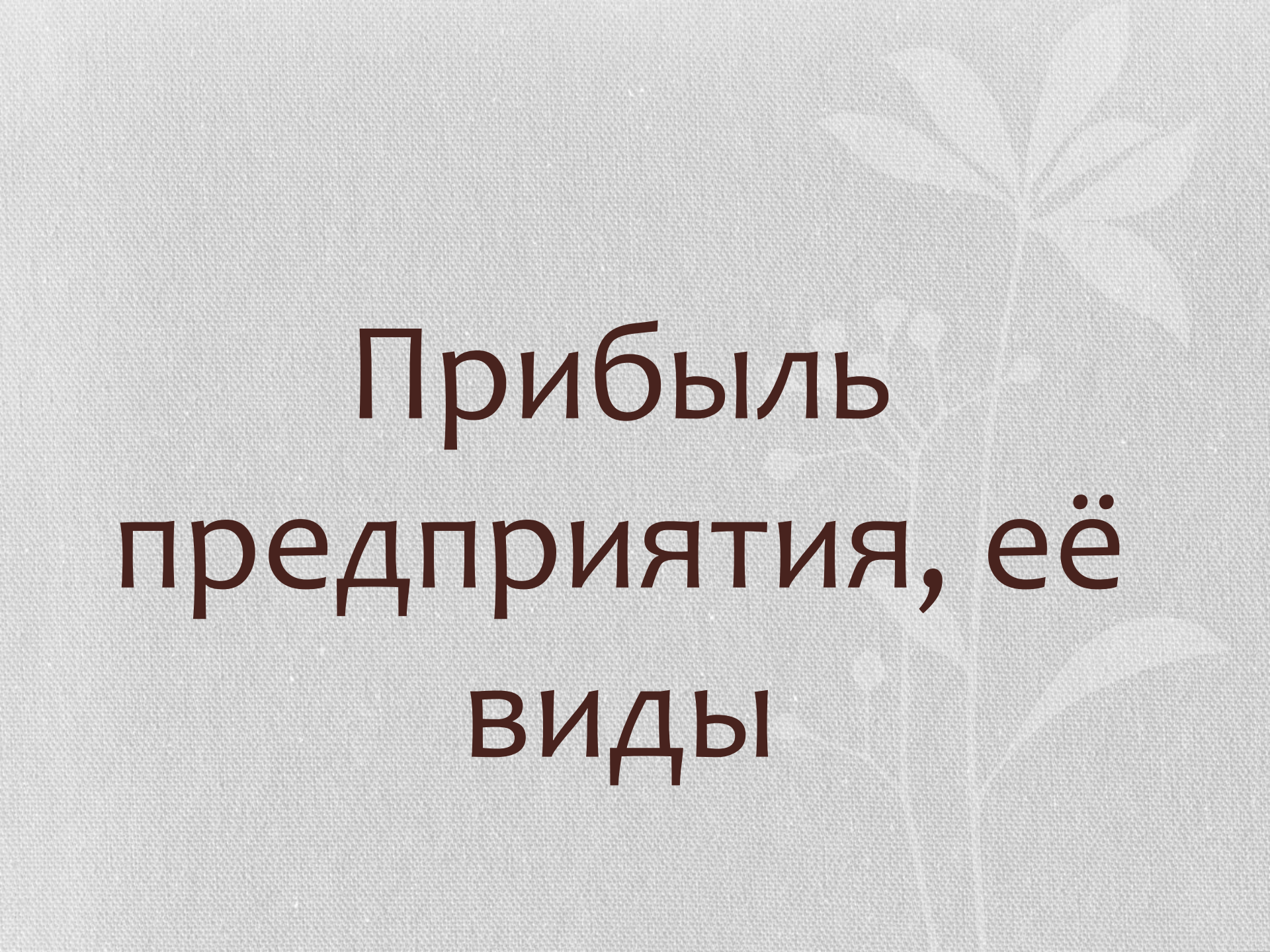


Понятие  
издержек  
производства,  
виды издержек.

- Осуществление любого вида деятельности немисливо без затрат, которые необходимы на приобретение факторов производства. Затраты на приобретение производственных факторов называются издержками производства. При этом затраты это расходование ресурсов в их физическом, натуральном виде, а издержки - стоимостная оценка производственных затрат.
- Выделяют общественные издержки и издержки производства. Издержки производства представляют собой затраты конкретного хозяйствующего субъекта. Общественные издержки - это затраты всего живого и овеществленного труда отраженные в стоимости готовой продукции. Выделяют так же издержки обращения производства. Издержки непосредственно связаны с производством товара, издержки обращения связаны с реализацией произведенной продукции.
- К определению издержек предприятия существует бухгалтерский и экономический подход. При бухгалтерском подходе издержки производства представляют собой фактические расход факторов производства для изготовления продукции. Издержки предприятия в бухгалтерской отчетности выступают в виде себестоимости продукции. Экономическое понимание издержек основывается на проблеме ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования. Задача экономиста состоит в выборе оптимального варианта использования ограниченных ресурсов. Экономически издержки любого ресурса выбранного для применения в производственном процессе равны его ценности при наиболее оптимальном варианте использования.

- Экономические издержки бывают явные и неявные.
- Явные издержки - это затраты в денежной форме, которые фирма осуществляет в пользу поставщиков факторов производства. Неявные издержки - это альтернативные издержки использования ресурсов принадлежащих самому производителю, которые недополученные в обмен на явные денежные платежи.
- Неявные издержки - это так называемые "альтернативные", возможные, варианты использования средств, иначе их называют упущенными возможностями.
- В бухгалтерском учете неявные издержки не отражаются. Наибольшее практическое значение имеет деление издержек на постоянные и переменные. Постоянные издержки -- это издержки, величина которых не меняется в зависимости от объема производства (заработная плата, арендные платежи и т.д.).
- Переменные издержки - это издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства.

- Сумма постоянных и переменных издержек образует общие издержки. В длительном периоде материальные издержки могут изменяться. Маржинальные издержки - представляют собой прирост издержек производства при увеличении объема выпускаемой продукции на одну дополнительную единицу продукции.
- Средние издержки - это средние по всему объему выпускаемой продукции затраты на единицу изделия.
- Средние издержки подразделяются на средние постоянные, средние переменные и средние общие.



Прибыль  
предприятия, её  
виды

- Итогом хозяйственной деятельности фирмы является доход. Доход - это определенная денежная сумма, получаемая предприятием в результате производства товаров и услуг, за определенный период времени.
- Динамика дохода - это величина, свидетельствующая о степени эффективности деятельности предприятия, общественного признания производимой продукции.
- Различают общий, средний и предельный доход. Общий доход - есть общая сумма денежной выручки, полученная в результате реализации произведенной продукции. Средний доход - это величина денежной выручки, приходящаяся на единицу реализуемой продукции.
- Предельный доход - это приращение общего дохода, полученное в результате производства и реализации дополнительной единицы продукции.
- От величины дохода в значительной степени зависит прибыль предприятия. Прибыль - это превышение доходов, полученных от реализации товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг.

- Она выступает критерием в оценке предпринимательской активности и хозяйственной деятельности производственных факторов. Масса прибыли определяет конкурентоспособность предприятия на рынке, возможность увеличения или сокращения масштабов производства и оплаты труда работникам.
- Теория прибыли получила отражение в учениях всех крупных экономистов со времени становления классической школы. Сами классики определяли прибыль как вычет из продукта труда рабочего в пользу капиталиста. В экономической науке XX века выделяют несколько основных теорий прибыли. Теория производительного капитала, согласно которой прибыль есть результат функционирования капитала, как производственного фактора. Теория воздержания, здесь прибыль это вознаграждение капиталиста за отсрочку личного потребления собственного капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств. Теория прибыли как трудового дохода от предпринимательской деятельности. В эффективно функционирующем предприятии прибыль выполняет две основные функции:

- Издержки производства (frais de production, Kosten, Produktionskosten), в экономическом смысле - термин для обозначения всех трат или расходов, произведенных при производстве каких-либо ценностей или при добывании дохода. Таким образом вопрос об и. производства относится к двум хозяйственным процессам: производству и распределению. Кроме того, при этом необходимо установление еще двух точек зрения - частного- и народнохозяйственной. понятие издержки производства уже было вкратце разъяснено в статье Доход, при определении чистого дохода, как результата вычета И. производства из дохода валового. Там не было указано на различие понятий дохода в объективном (Ertrag, produit) и субъективном смысле (Einkommen, revenue), т. е. реальных результатов отдельных видов хозяйственной деятельности самих по себе (первое) и всей суммы выгод или поступлений в руки отдельного лица, из каких б источников они ни получались (второе).



- И производства - все употребленные на производство материалы, вполне уничтожающиеся или видоизменяющиеся во время работы; также постепенное изнашивание машин и орудий труда; значит здесь И. производства вполне натуральные, и в них выражается участие в производстве природы и ее различных сил и условий, как внешних факторов производства.

# Домашнее задание

## 1. Функции средних и предельных издержек

