Лекция 16

ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ

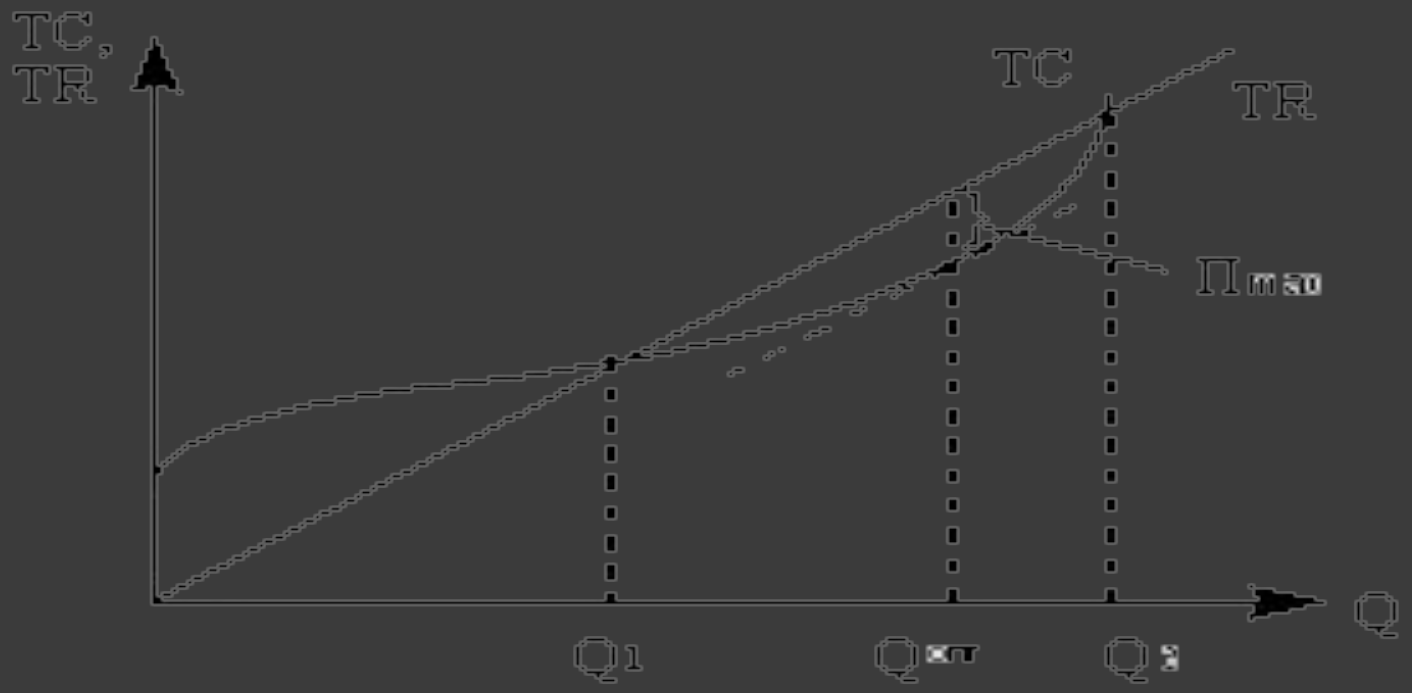
План

1. Доход фирмы и его виды: общий, средний, предельный.
2. Теория предельной производительности факторов производства и ее практическое значение.
3. Прибыль фирмы: положительная, отрицательная, нулевая. Бухгалтерская и экономическая прибыль.
4. Условия максимизации прибыли в условиях совершенной и несовершенной конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде.
5. Анализ основных теорий прибыли.
6. Экономическое содержание рентабельности. Рентабельность производства и рентабельность продукции. Основные пути повышения рентабельности предпринимательской деятельности.

Доход фирмы и его виды: общий, средний, предельный.

- Экономическая прибыль фирмы, которую она стремится максимизировать, определяется как разность между *совокупным доходом* (total revenue) TR и совокупными затратами TC. Совокупный доход - это выручка от реализации всех Q единиц товара, которую можно найти по формуле:
- **TR = p x Q**
- Кроме показателя совокупного дохода (совокупной выручки) применяется показатель *среднего дохода* (average revenue) AR, то есть выручки на единицу продукции, которая определяется по формуле:
- **AR = TR / Q**
- **Еще один важный показатель - *предельный доход* (marginal revenue) MR - дополнительная выручка, которую получает фирма от продажи каждой следующей единицы товара. Ее находят по формуле:**
- **MR = TR2-TR1/Q2-Q1**

Точка безубыточности



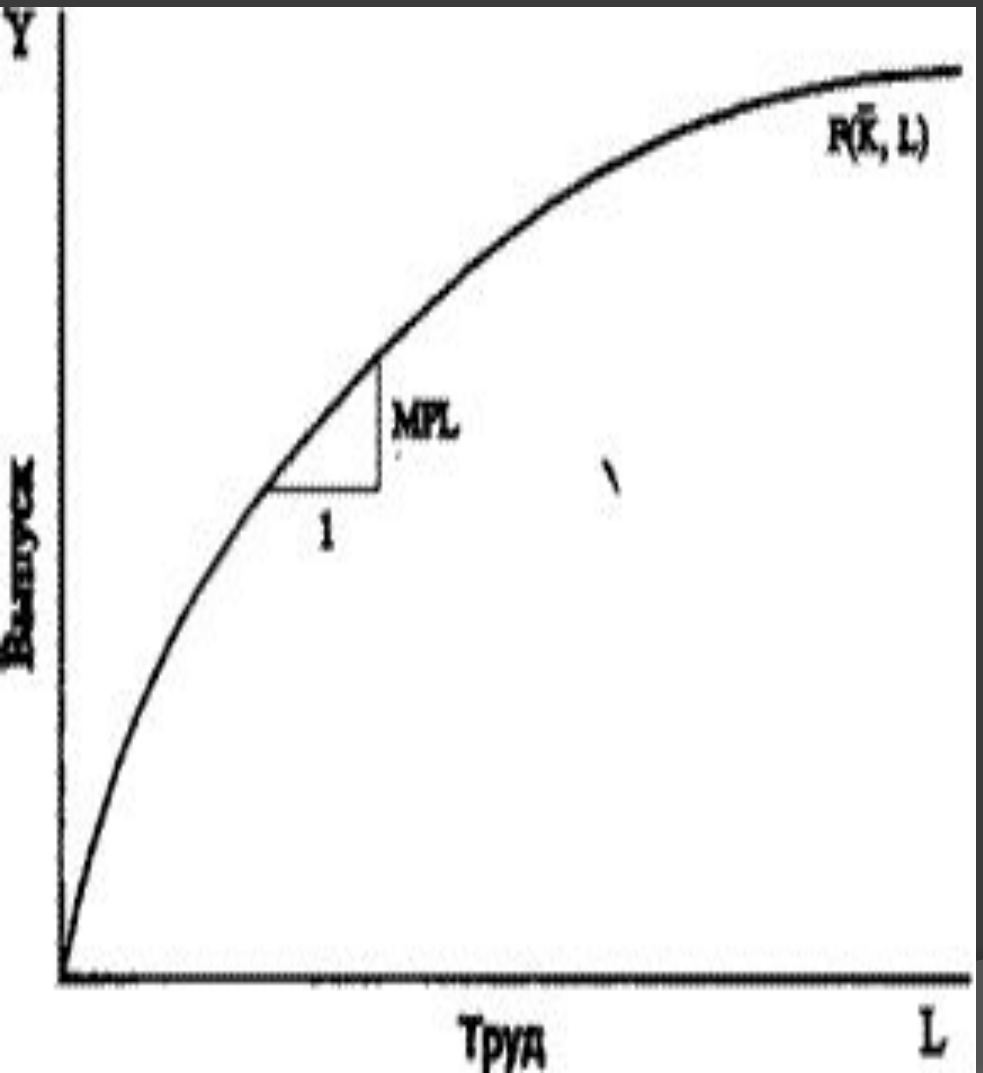
- Из графика очевидно, что фирме целесообразно оперировать в границах объемов производства от Q1 до Q2 , так как вне этого интервала она несет убытки. Максимальный доход фирмы Пmax (П = TR - TC) достигается при объеме Qопт

Теория предельной производительности факторов производства и ее практическое значение

- *Средним продуктом* i-того ресурса называется отношение объема продукции q к объему использования этого ресурса x_1:
- $AP_i = q/x_i$.
- Эта величина ничего не говорит о том, как изменится выход продукта при изменении объема затрат данного ресурса. Если затраты i-того ресурса увеличились на величину , и вследствие этого выпуск продукта увеличится на величину (при неизменных затратах прочих ресурсов), то прирост выпуска на единицу прироста затрат данного ресурса определяется отношением /. Предел этого отношения при , стремящемся к нулю, получил название *предельного продукта.*

- И средний, и предельный продукт не являются постоянными величинами, они изменяются с изменением затрат всех ресурсов. Общая закономерность, которой подчинены различные производства, получила название *закона убывающего предельного продукта*: с ростом объема затрат любого ресурса при постоянном уровне затрат остальных ресурсов предельный продукт данного ресурса снижается.
- С чем связано снижение предельного продукта? Представим себе предприятие, хорошо оснащенное различным оборудованием, имеющее достаточную площадь для осуществления производственного процесса, обеспеченное сырьем и различными материалами, но располагающее малым числом рабочих. На фоне остальных ресурсов рабочая сила является своего рода узким местом, и, надо полагать, дополнительный работник будет использован весьма рационально. Соответственно прирост продукции может быть значительным. Если же при сохранении прежних уровней всех прочих ресурсов число рабочих будет большим, труд дополнительного работника не будет уже столь хорошо обеспечен инструментом, механизмами, ему, возможно, будет мало места для работы и т. д. В этих условиях привлечение дополнительного работника не вызовет большого прироста выпуска продукции. Чем больше работников, тем меньше прирост выпуска продукции, обусловленный привлечением дополнительного работника.

- Подобным же образом изменяется предельный продукт любого ресурса. Убывание предельного продукта иллюстрирует рисунок, на котором представлен график производственной функции в предположении, что только один фактор является переменным (труд). Зависимость объема продукта от затрат ресурса выражается вогнутой (выпуклой вверх) функцией.



Прибыль фирмы: положительная, отрицательная, нулевая. Бухгалтерская и экономическая прибыль

- ***Прибыль*** *является конечным финансовым итогом предпринимательской деятельности предприятий и в общем виде представляет собой разницу между ценой продукции и ее себестоимостью, а в общей сложности по предприятию представляет разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции*.
- Как экономическая категория прибыль отображает чистый доход, образованный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Прибыль как главный категория рыночных отношений выполняет ряд важнейших функций

- прибыль есть показатель эффективности предприятия;
- прибыль имеет стимулирующую функцию, она является главным источником прироста собственного капитала;
- прибыль является источником социальных благ для членов трудового коллектива;
- прибыль-источник формирования доходов бюджетов различного уровня.

Виды прибыли

- В соответствии с бухгалтерской отчетностью предприятий в форме №2 « Отчет о прибылях и убытках» выделяются следующие виды прибили, которые используют в настоящее время:

1. Валовая прибыль обусловливается как разница между выручкой от продаж товаров или др. и полной производственной себестоимостью реализованной продукции.
2. Прибыль от продаж – разница между валовой прибылью и коммерческими и управленческими расходами, если управленческие расходы признаны предприятием в качестве расходов по обычным видам деятельности.

3. Прибыль (убыток) до налогообложения определяется следующим образом : к прибыли от продаж прибавляются (вычитаются) сальдо операционных и вне реализационных доходов и расходов.
4. Прибыль от обычной деятельности рассчитывается путем вычитания из прибыли до налогообложения налога на прибыль и иных подобных платежей.
5. Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, определяется с учетом сальдо чрезвычайных доходов и расходов.

Бухгалтерская и экономическая прибыль

- Бухгалтерская прибыль – это разность между общей выручкой и внешними издержками. К последним относят явные , фактические издержки: заработную плату, затраты на топливо, энергию, вспомогательные материалы, проценты, по ссудам, арендная плата, амортизация и др.
- В экономической теории и практике совокупность постоянных и переменных издержек относят к хозяйственным издержкам. Совокупные хозяйственные издержки вместе с нормальной прибылью составляют экономические затраты (издержки) . Разность между общей выручкой и экономическими издержками образует экономическую прибыль.
- Ее наличие заинтересовывает производителя именно в данной сфере бизнеса. В то же время она побуждает другие фирмы к вступлению в эту сферу. Это способствует расширению круга производителей, увеличению предложения и снижению рыночной цены.
- Последние приводит к снижению , а возможно, и исчезновению экономической прибыли, что вызывает отток ряда фирм из данной сферы бизнеса и попытки их проникновения в другие сферы. Уменьшение числа производителей приведет к сокращению предложения и ,как результат- к повышению рыночных цен. Экономическая прибыль станет положительной и будет расти.

Условия максимизации прибыли в условиях совершенной и несовершенной конкуренции в краткосрочном и долгосрочном периоде.

Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции определяется следующим условием:

($MR = MC = AR = P$).

MR — предельный доход (доход полученный от продажи последней (дополнительной) единицы продукции.

MC – предельные издержки,

AR – средний доход,

P – цена.

Существует четыре типа фирм в условиях краткосрочного равновесия:

предельная фирма ($AVC = P$),

допредельная фирма ($ATC = P$),

запредельная фирма ($AVC > P$),

фирма с экономической прибылью ($ATC < P$).

Условия максимизации прибыли на рынке чистой конкуренции в краткосрочном: P=AC=MC

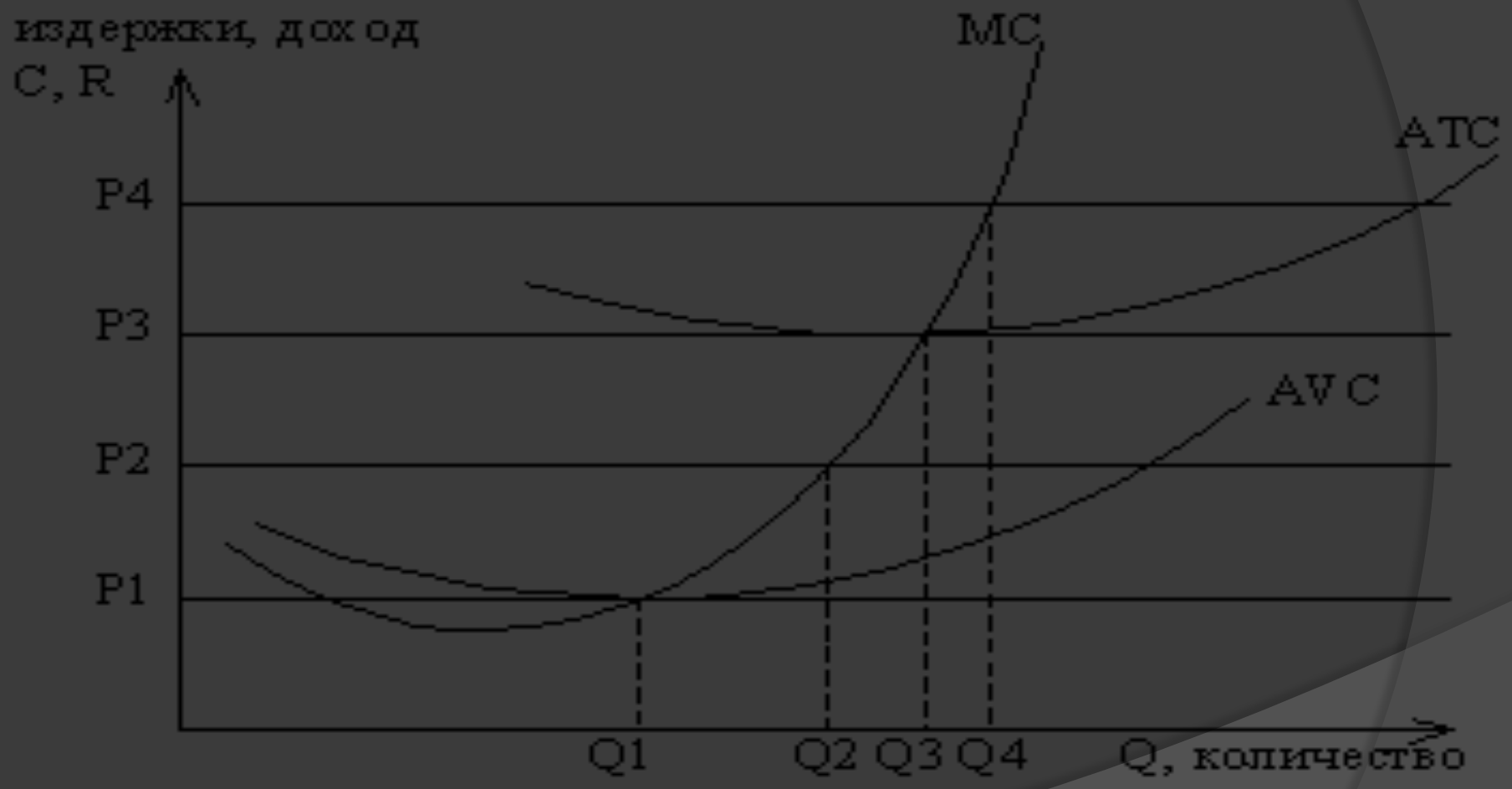
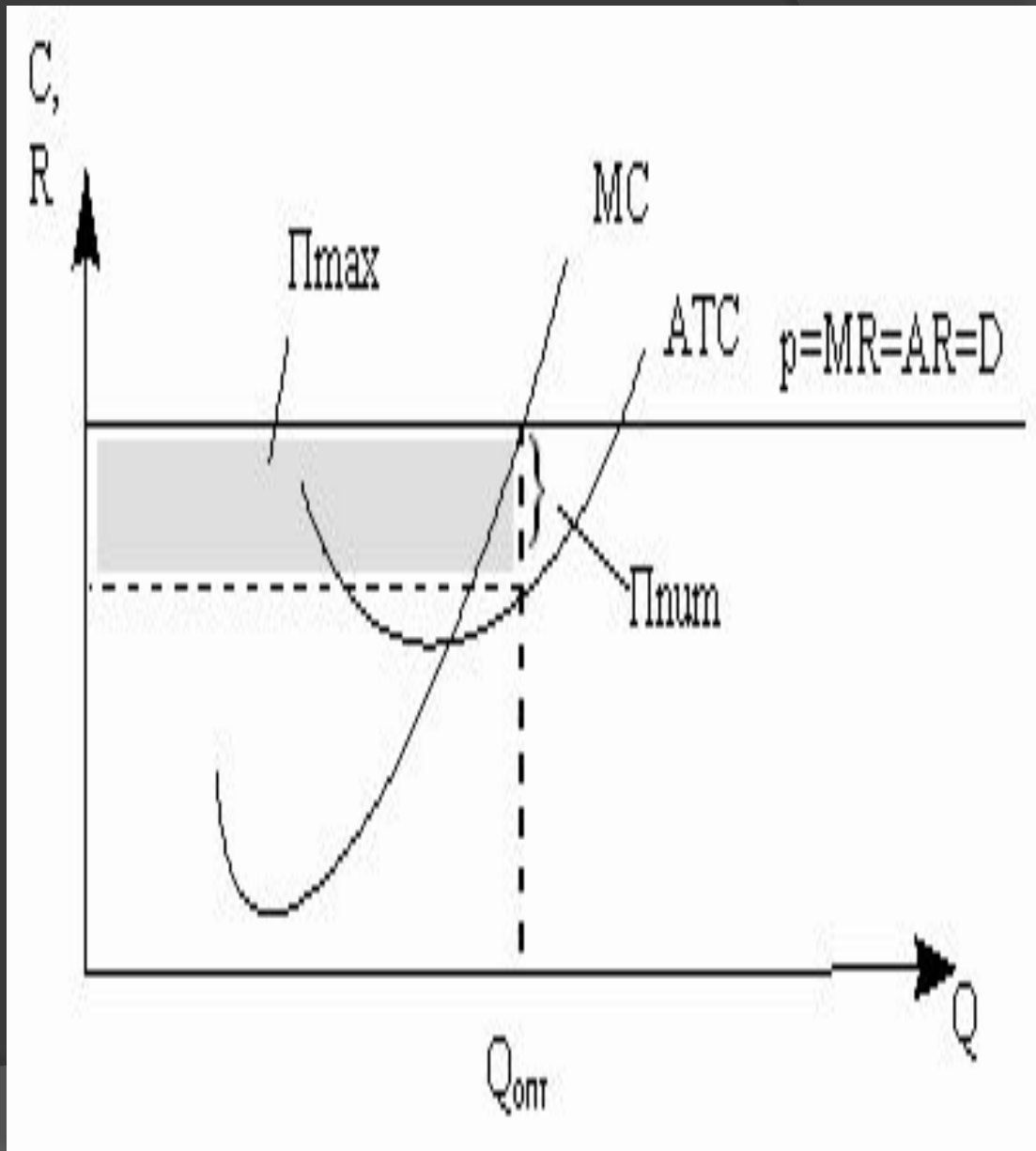


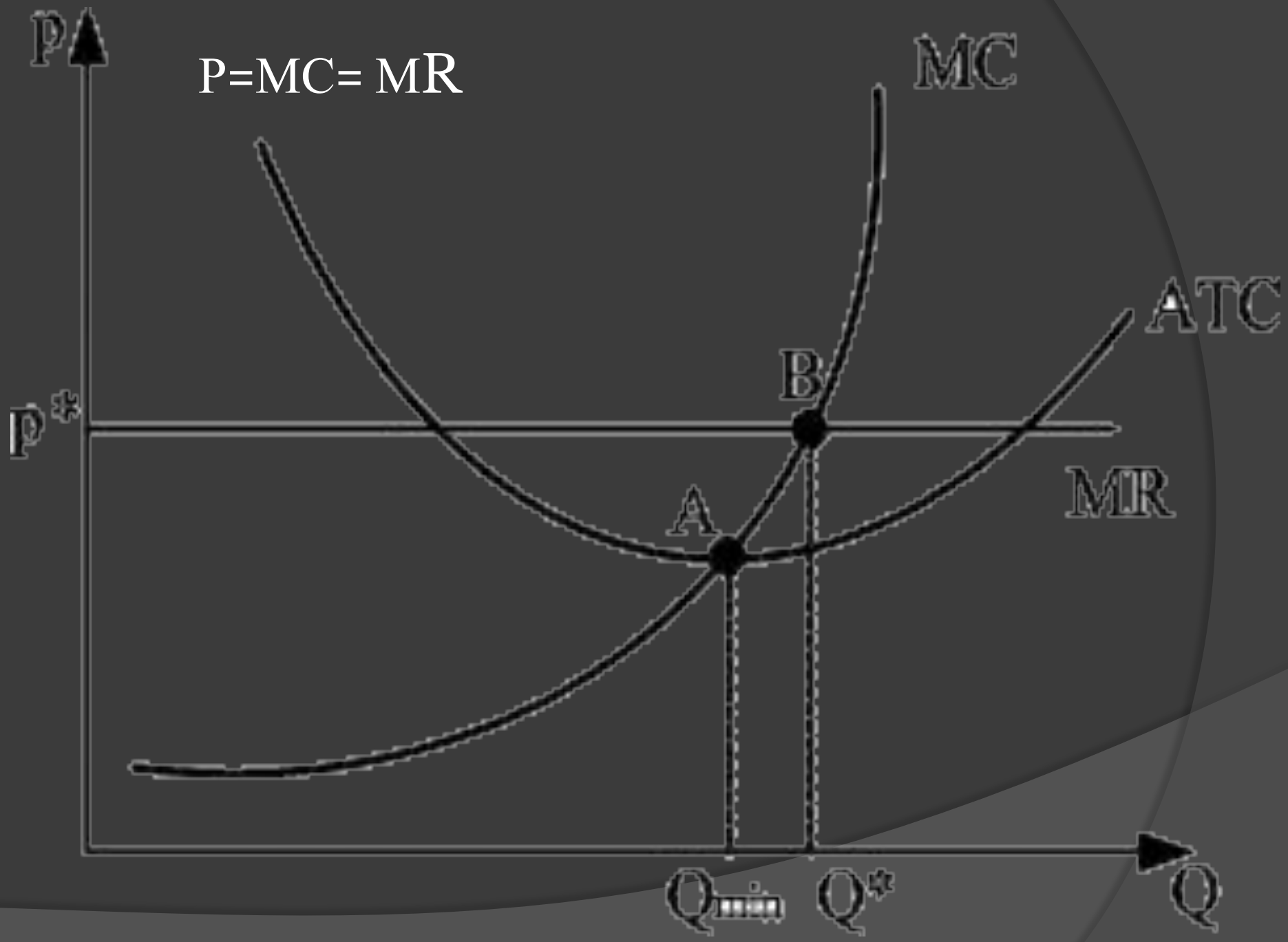
Рис. 5

Равновесие конкурентной фирмы определяется формулой: **P = MR = MC**

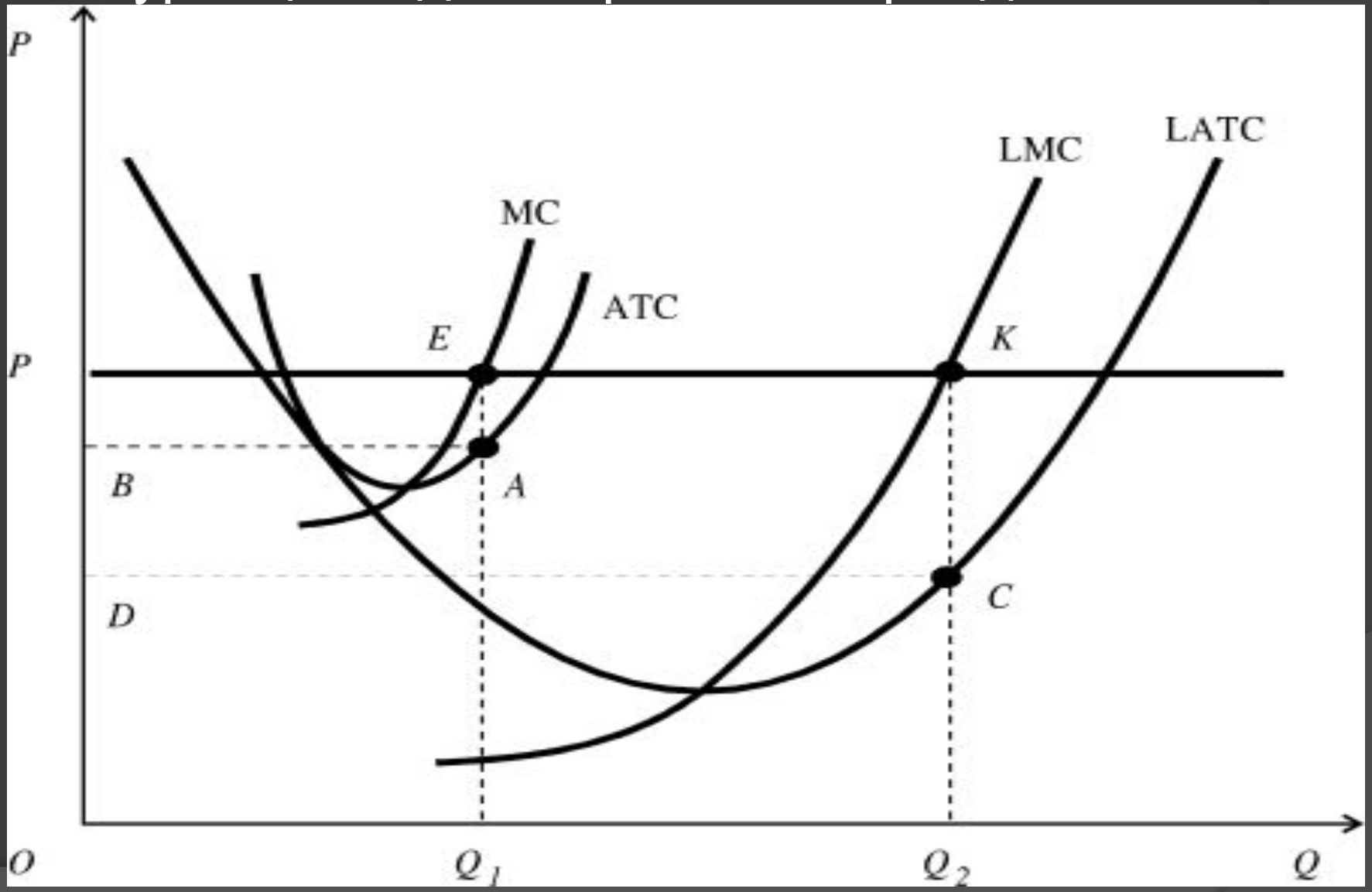
- Использование предельного метода базируется на выводе о том, что совокупный доход фирмы достигает своего максимального значения, когда предельный доход равен предельным издержкам MR = MC. Предельный доход – доход, полученный от продажи дополнительной единицы продукции.
- Очевидно, что пока MR > MC совокупный доход вырастает с каждой дополнительной единицей проданного товара, он достигает максимального значения при MR = MC, а потом начинает снижаться.



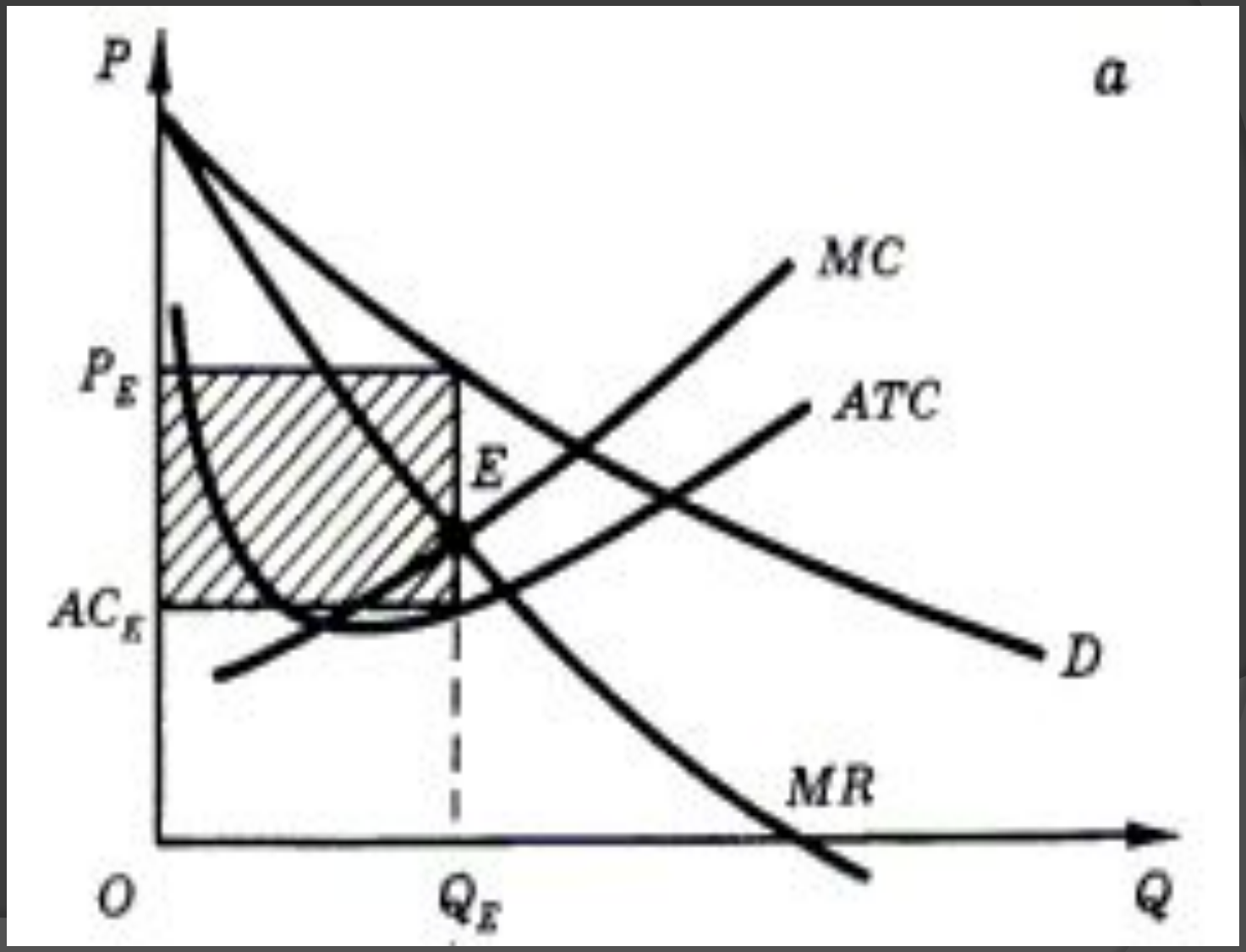
P=MC= MR



Условия максимизации прибыли на рынке чистой конкуренции в долгосрочном периоде



Максимизация прибыли при несовершенной конкуренции происходит при условии, что MR = MC < P



Анализ основных теорий прибыли

1. Теория прибыли как дохода от экономических ресурсов (факторов производства) заключается в том, что каждый фактор производства приносит свой доход или прибыль как разницу между валовыми факторными доходами и издержками содержания, накопления и эксплуатации факторов производства. Таким образом, труд приносит своему владельцу заработную плату, земля – ренту, капитал – процент, а предпринимательство – прибыль.
2. Компенсаторная или инновационная теория прибыли сводит прибыль к предпринимательскому доходу и рассматривает ее как плату (компенсацию) предпринимателю за его предпринимательскую деятельность. При этом предприниматель получает нормальную или нулевую (среднюю) прибыль как плату за рутинный труд, связанный с управлением предприятием и экономическую или сверхприбыль, которая является компенсацией за увенчавшийся успехом риск от внедрения инноваций.

3. Теория монопольной прибыли определяет прибыль как следствие недостаточной конкуренции или монополии. То есть, если на рынке один продавец товара, то он будет устанавливать такую цену, чтобы не только покрывать все издержки, но и получать сверхприбыль. Причиной такой прибыли могут быть барьеры входа в отрасль и выхода из нее: естественные (положительный эффект от масштаба производства) и искусственные (институциональные ограничения, например, лицензирование, торговые марки, патенты, авторские права, собственность на естественные ресурсы.

Пути увеличения прибыли:

1) расширение производства и захват большей доли рынка;
2) сокращение себестоимости продукции (издержек производства) с помощью внедрение инноваций в производство и управление;
3) снижения уровня налоговой нагрузки с помощью получения налоговых льгот и скидок или выбор оптимального режима налогового режима;
4) инвестиции в развитие, в том числе и трудовых ресурсов;
5) внедрение новых маркетинговых стратегий.

Экономическое содержание рентабельности. Рентабельность производства и рентабельность продукции.

- Норма прибыли – отношение прибыли к издержкам производства.
- Рентабельность – это показатель отношения прибыли к стоимости основных и оборотных фондов.

Фондорентабельность ($R_{ОС}$) – показывает какой процент прибыли приходится на рубль, вложенный в основные средства.

$R_{ОС}$ = (Пр / ОС) * 100 %

Пр – прибыль от основной деятельности, тыс. руб.

ОС – среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.

Рентабельность продукции, или коэффициент окупаемости затрат ($R_{продукции}$), определяется путем отношения валовой прибыли от реализации продукции (Пр) к сумме затрат по реализованной продукции (Себ).

Показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого рубля, затраченного в производство продукции.

$R_{продукции}$ = (Пр / Себ) * 100 %

Рентабельность продаж (оборота) рассчитывается делением прибыли от реализации продукции на сумму полученной выручки ($В_{ТП}$). Характеризует эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж.

$R_{продаж}$ = (Пр / $В_{ТП}$) * 100 %

Пути увеличения рентабельности:

1. Снижение издержек производства за счет увеличения производительности труда.
2. Улучшение качества продукции без увеличения ресурсов.
3. Увеличение прибыли и т.д.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше величина прибыли и уровень рентабельности, тем эффективней функционирует предприятие.