

Издержки и прибыль

1. Бухгалтерские и альтернативные издержки.
2. Постоянные, переменные издержки и валовые.
3. Средние и предельные издержки.
4. Долгосрочные издержки и экономия на масштабах производства.
5. Трансакционные издержки.
6. Прибыль и ее виды.

Явные и неявные издержки производства

Издержки производства — расходы фирмы, связанные с производством товаров и услуг

явные

неявные

внутренние

оплачиваемые издержки, плата за ресурсы, не принадлежащие предпринимателю

внешние

неоплачиваемые издержки, плата за ресурсы, которые принадлежат предпринимателю

бухгалтерские издержки

экономические издержки

- **Издержки производства** — это затраты производителя (владельца фирмы) на приобретение и использование факторов производства.
- Для предприятия (фирмы) **экономические издержки** — это те выплаты, которые фирма должна произвести поставщикам необходимых ресурсов (трудовых, материальных, энергетических и т. д.), чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в других производствах.

Эти выплаты делятся на внутренние и внешние, при их исчислении используются различные подходы.

- **Неявные (альтернативные) издержки** — это альтернативные издержки ресурсов, принадлежащие самому предпринимателю. Ресурсами предпринимателя могут являть: труд, земля, капитал, предпринимательская способность.

Поэтому к неявным издержкам обычно относят:

1. Недополученную заработную плату (предприниматель мог бы пойти работать по найму, а не открывать дело)
 2. Недополученный процент (предприниматель мог бы не инвестировать денежные средства в запуск производства, а разместить их на депозите в банке)
 3. Недополученная рента (предприниматель мог бы сдавать в аренду свои землю, помещения и офисы, а не заниматься в них предпринимательской деятельностью)
 4. Нормальная прибыль (это неявные издержки такого ресурса как предпринимательская способность. Предприниматель мог бы заниматься другой деятельностью, а не данной. Прибыль от лучшей невыбранной возможности является нормальной прибылью)
- Например, предприниматель, использует собственное помещение под офис. При сдаче этого помещения в аренду другой фирме предприниматель мог бы получить доход, равный арендной плате. Поэтому, чтобы не потерять этот доход предприниматель включает его во внутренние издержки, а значит и в цену. Продав продукцию, предприниматель возместит себе расходы по аренде собственного помещения.
 - Зачастую в частных предприятиях предприниматели не начисляют себе заработной платы, так как не являются наемными работниками. Они получают валовой доход (выручку) от продажи своих работ или услуг. В этом случае в издержки производства предприниматель будет включать в качестве внутренних издержек доход, который он бы получал, работая в качестве наемного работника в другой фирме.

Экономические издержки

Внутренние (или неявные) – затраты, принадлежащих собственнику фирмы (использование своего труда, помещение – собственность фирмы...)

Внешние (бухгалтерские или явные) – оплата факторов производства, не являющихся собственностью владельца фирмы (материал, энергия, труд...).



- Явные издержки обычно на виду, тогда как неявные издержки скрыты. В зависимости от того, учитываются или нет неявные издержки, различают бухгалтерский и экономический подходы к определению издержек

Бухгалтерские издержки = явные издержки.

$$TC_{\text{бух}} = TC_{\text{явные}}$$

- Бухгалтерский подход учитывает только внешние издержки. Бухгалтера не интересует альтернативное использование ресурсов, принадлежащих предпринимателю.

Экономические издержки = явные издержки + неявные издержки.

$$TC_{\text{эк}} = TC_{\text{явные}} + TC_{\text{неявные}}$$

- **Экономический подход** отличается **от бухгалтерского** тем, что он учитывает альтернативные возможности применения ресурсов, принадлежащих предпринимателю.

Как мы видим, самое важное экономическое понятие – альтернативные издержки, находит место и в теории производства.

- **Таким образом, экономические затраты превышают бухгалтерские издержки на величину неявных затрат, в том числе нормальную прибыль.**
- **Нормальная прибыль** – это минимальная плата, необходимая для того, чтобы удержать предпринимателя в данной области.
- **Нормальная прибыль** – это доход, от которого отказываются владельцы предприятия в пользу использования ресурсов на своем предприятии, но который они могли бы получить, вложив свои ресурсы в другие сферы деятельности за пределами предприятия.

Прибыль

Прибыль — разность между выручкой (доходом) от реализации продукта хозяйственной деятельности и суммой затрат факторов производства на эту деятельность

- ❖ является источником расширения производства
- ❖ характеризует уровень использования ресурсов и рациональность их распределения
- ❖ стимулирует инвестирование в инновационные технологии

Факторы, влияющие на образование прибыли:

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

Факторы, влияющие на формирование прибыли:

- ✓ цены, тарифы, сборы
- ✓ ставка ссудного процента
- ✓ налоги
- ✓ себестоимость
- ✓ оборачиваемость оборотных средств

Распределение прибыли

- остаток в распоряжении предприятия
- бюджетные, внебюджетные фонды
- уплата процентов банкам

Использование прибыли

- потребление (дивиденды, материальная помощь)
- накопление
- социальные нужды
- финансовые вложения
- покрытие убытков

Виды прибыли

Бухгалтерская прибыль	Разность между выручкой от реализации продукции и явными издержками
Экономическая прибыль	Разность между выручкой и суммой явных и неявных издержек, включая нормальную прибыль
Абсолютная (общая) прибыль	Разница между выручкой и издержками
Нормальная прибыль	Прибыль, равная неявным издержкам производства
Предельная прибыль	Разность между предельными доходами и предельными издержками
Средняя прибыль	Прибыль при средних условиях производства и свободной рыночной конъюнктуре

Бухгалтерская и экономическая прибыль

Как мы выяснили, бухгалтерские и экономические издержки отличаются друг от друга. Следовательно, не совпадают бухгалтерская прибыль и экономическая прибыль.

- **Экономическая прибыль** (англ. *economic profit*) — это прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца.

Не путать с термином Чистая прибыль.

- **Экономическая прибыль** — это разница между общей выручкой фирмы и экономическими издержками.
- В общем виде *прибыль* определяется как разность между совокупной выручкой (совокупным доходом) и совокупными издержками:

$$TR - TC = \pi,$$

где TR - совокупная выручка;

- TC - совокупные издержки;
- π - прибыль.

В случае отрицательного значения экономической прибыли рассматривается вариант ухода предприятия с рынка.

Бухгалтерская прибыль = Совокупная выручка – Внешние издержки

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль – Внутренние издержки.

Норма прибыли

Норма прибыли — отношение величины полученной прибыли к величине всего авансированного (вложенного в бизнес) капитала

$$N_{п} = \frac{П_{р}}{К} \times 100 \%$$

показывает прибыльность, доходность использования капитала, является важнейшим обобщающим показателем деятельности фирмы

зависит от факторов

скорость оборота
капитала

строение
капитала

конъюнктура
рынка

Виды издержек

Вид издержек	Понятие	Пример
Постоянные	Издержки, не зависящие от объема производства	200
Переменные	Издержки, меняющиеся в зависимости от объема производства	600 (для 4 изделий)
Общие (валовые)	Сумма постоянных и переменных издержек	200 + 600 = 800
Средние постоянные	Постоянные издержки в расчете на единицу продукции	200 : 4 = 50
Средние переменные	Переменные издержки в расчете на единицу продукции	600 : 4 = 150
Средние общие	Общие издержки в расчете на единицу продукции	800 : 4 = 200
Предельные	Издержки на производство дополнительной единицы	4 изделий – 800 5 изделий – 700 $\triangleright 100$

Понятие и виды издержек производства

- В сумме постоянные (fixed costs - FC) и переменные (variable costs - VC) составляют **общие или валовые издержки**:

$$TC = FC + VC$$

- Дополнительные издержки, связанные с увеличением выпуска продукции на одну единицу, называются предельными:

$$MC = \Delta VC / \Delta Q.$$

- Средние издержки являются издержками на единицу выпуска продукции.
- Различают: **средние валовые** $ATC = TC / Q$
средние постоянные $AFC = FC / Q$
средние переменные $AVC = VC / Q$



Рис. 10. График валовых постоянных издержек (TFC)

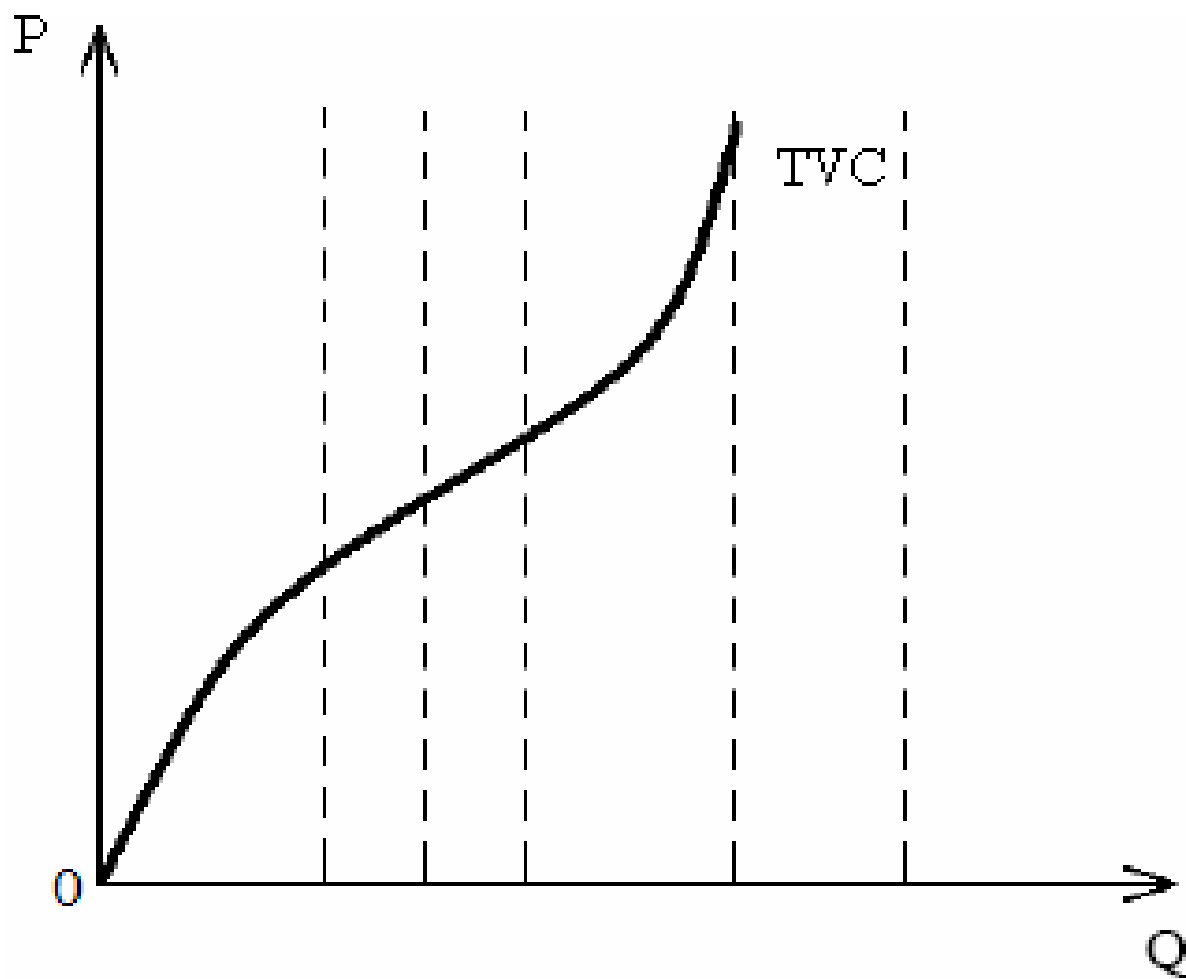
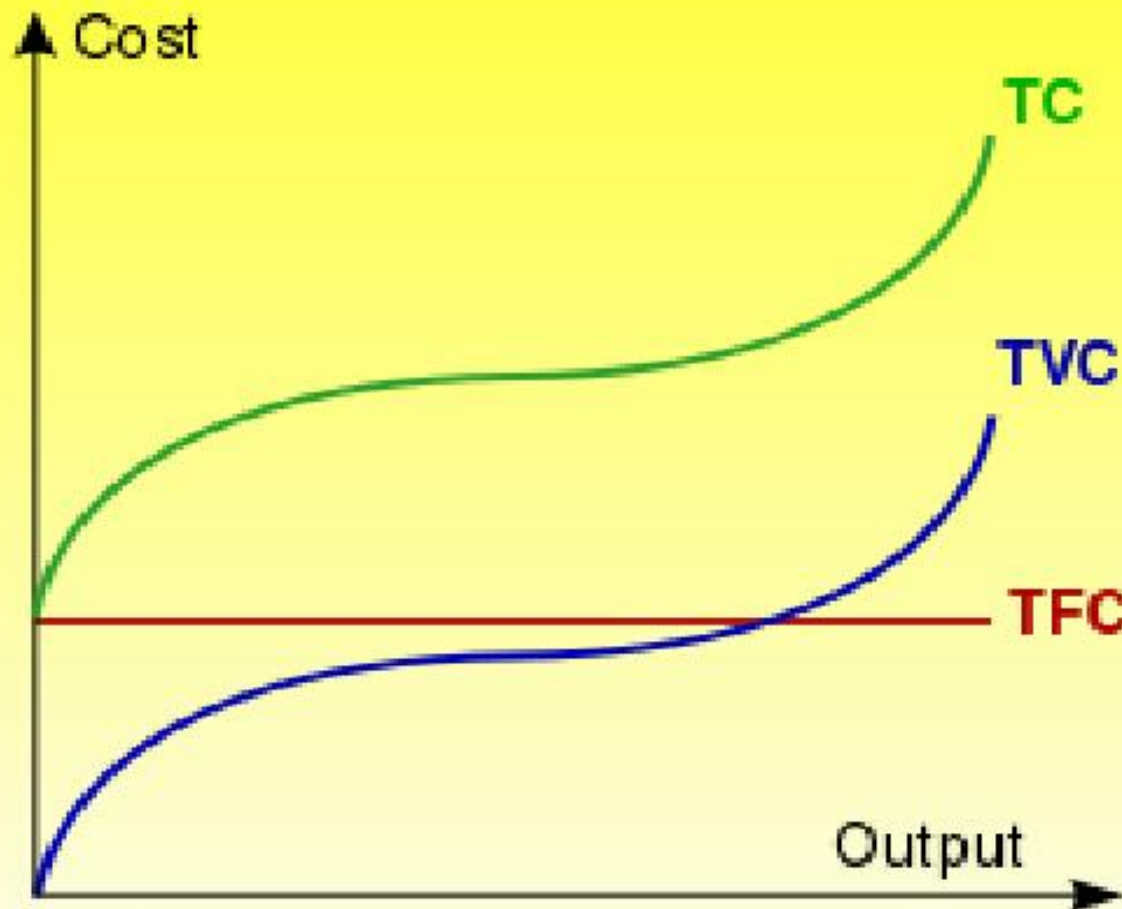


Рис. 11. График валовых переменных издержек (TVC)

Общие постоянные (FC), общие переменные (VC) и общие издержки (TC) в краткосрочном периоде



$$TC = FC + VC$$

Средние издержки и прибыль фирмы

Если $ATC = P$ - фирма работает с нормальной прибылью;

Если $ATC < P$ – фирма получает положительную экономическую прибыль;

Если $ATC > P$ – фирма терпит убытки.

Если $P > AVC$ – фирме следует продолжать производство;

Если $P = AVC$ – фирме безразлично продолжать или прекращать производство;

Если $P < \min AVC$ – фирме следует прекратить производство.

Эффект масштаба производства

Эффект масштаба — зависимость издержек от роста масштабов производства

При увеличении объемов производства издержки возрастают, но соотношение темпов роста издержек и объема производства бывает разным
Возможны варианты:

Возрастающая отдача от масштаба (положительный эффект масштаба)

Объем производства растет быстрее издержек

Средние издержки падают

Отрицательная отдача от масштаба (отрицательный эффект масштаба)

Объем производства растет медленнее издержек

Средние издержки возрастают

Постоянная отдача от масштаба

Объем производства и издержки растут одинаковыми темпами

Средние издержки не изменяются

**Положительный эффект
масштаба производства
является результатом**

- углубления специализации труда работников
- повышения эффективности управленческого труда
- применения масштабных технологий и технических средств, повышающих производительность труда работников
- возможности производства побочных продуктов из отходов

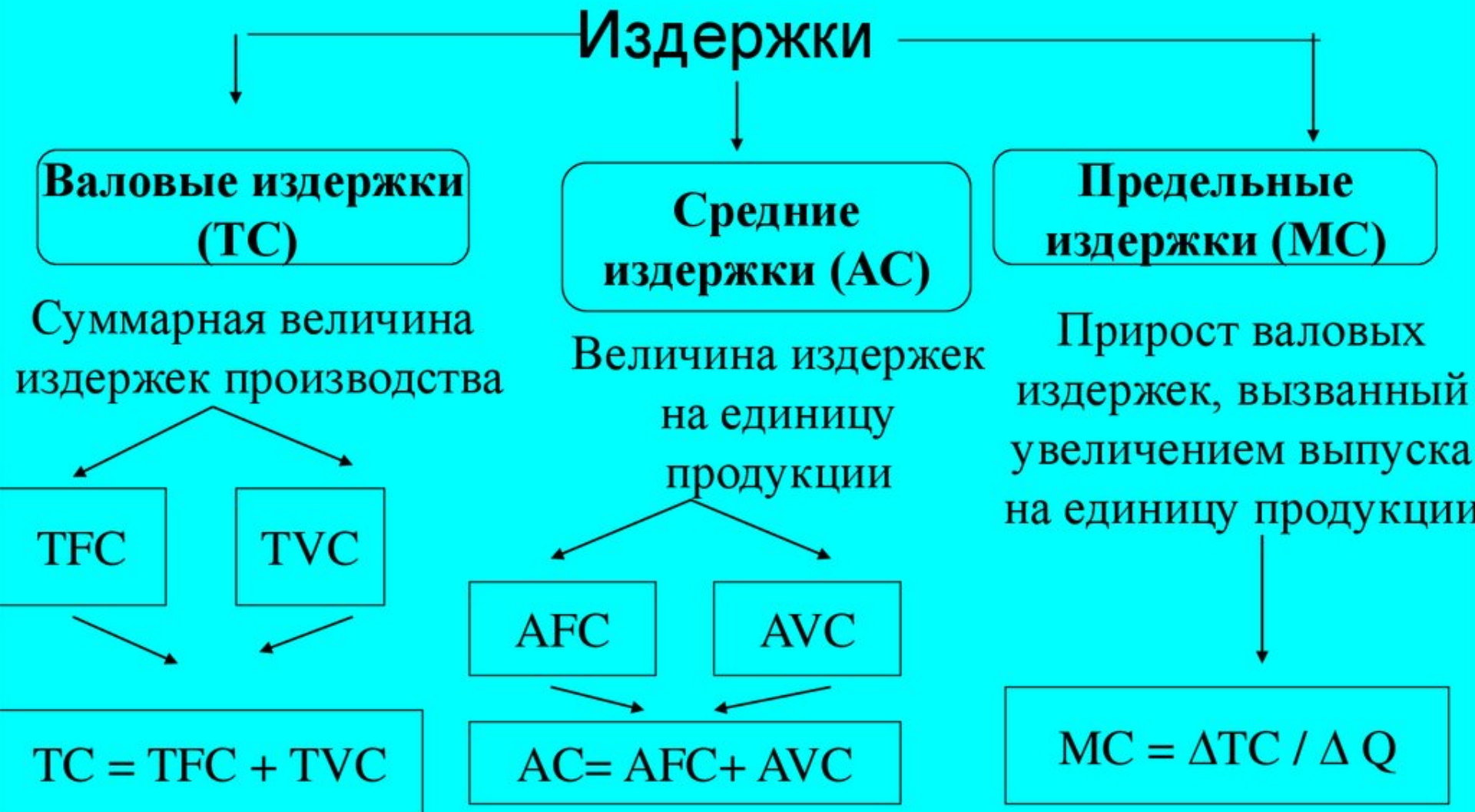
**Отрицательный эффект
масштаба производства
является результатом**

- трудностей управления крупным предприятием
- столкновения противоречивых интересов отдельных структурных подразделений фирмы
- высоких экономических нагрузок на территорию
- проблем координации деятельности составных частей фирмы из одного центра
- снижения гибкости реакции на изменение во внешней среде

Формы транзакционных издержек

- Категория транзакционных издержек была **введена в экономическую науку в 1930-е гг. Рональдом Коузом.**
- В своей статье "**Природа фирмы**" он определил транзакционные издержки, как **издержки функционирования рынка**.
- **Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек:**
 - **издержки поиска информации;**
 - **издержки ведения переговоров и заключения контрактов;**
 - **издержки измерения;**
 - **издержки спецификации и защиты прав собственности;**
 - **издержки оппортунистического поведения.** Это поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. *Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими.* **Величина транзакционных издержек зависит также и от господствующей в обществе формы собственности.**

Классификация издержек производства



Виды издержек

Постоянные издержки (FC) – затраты на производство и реализацию продукции, величина которых не изменяется при росте или сокращении объемов производства и реализации.

Переменные издержки (VC) - затраты на производство и реализацию продукции, величина которых изменяется прямо пропорционально с объемом производства и реализации.

Сумма постоянные и переменных издержек формирует общие издержки производства и реализации

$$TC=FC+VC$$

Постоянные издержки – затраты постоянных ресурсов, которые остаются неизменными на всем протяжении краткосрочного периода и не зависят от объема выпуска продукции. К ним относят: затраты основного капитала в виде амортизационных отчислений, арендных платежей; расходы на НИОКР и другие ноу-хау; выплаты за использование патентов; оплату основного персонала (ведущих менеджеров, бухгалтеров и т. д.); выплаты процентов по кредитам; страховые взносы; налоги на собственность, заработную плату уборщиков и сторожей; коммунальные платежи.

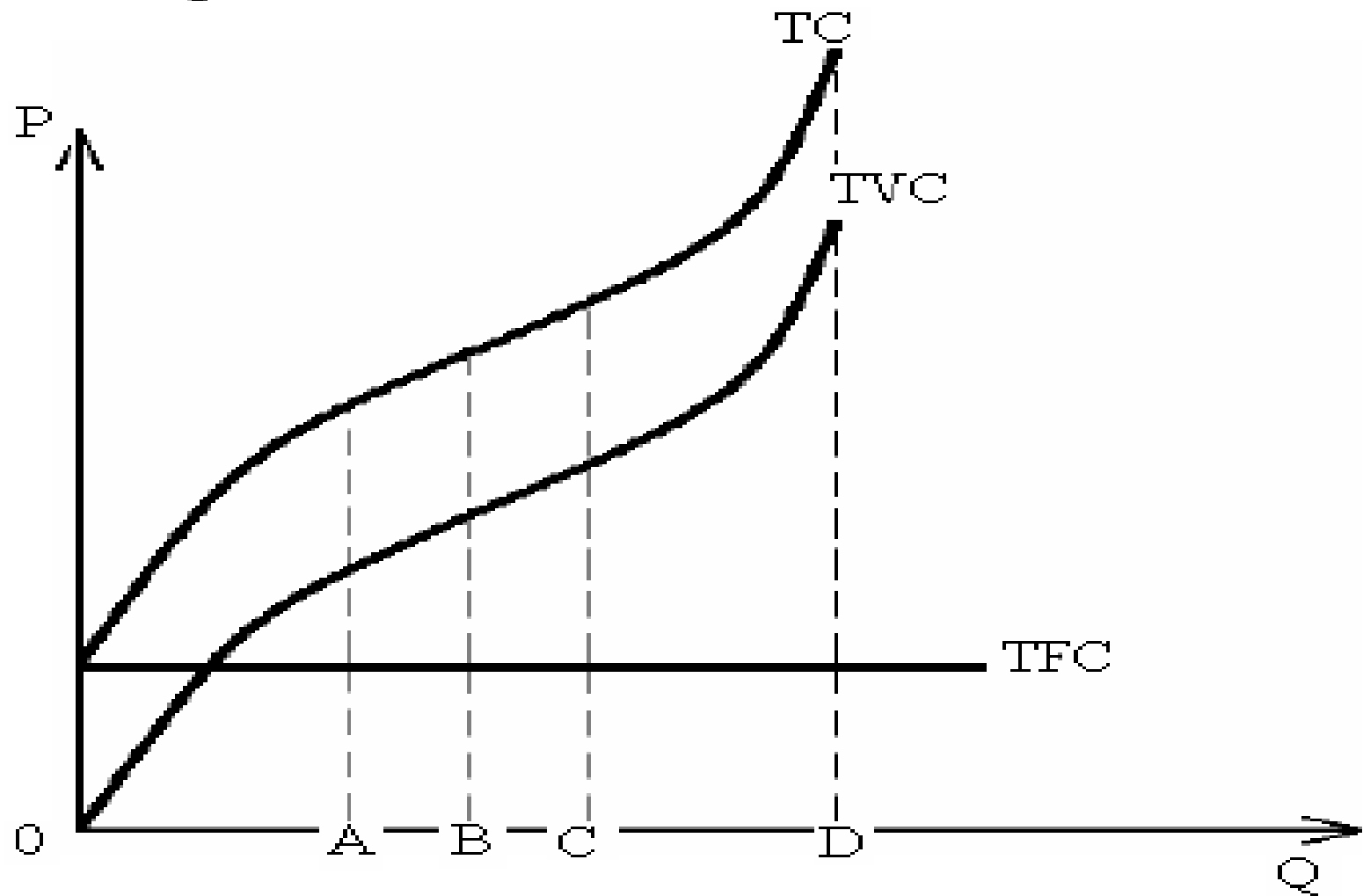


Рис. 12. График валовых
общих издержек (ТС)

Переменные издержки – затраты переменных ресурсов, которые меняются на всем протяжении краткосрочного периода и зависят от объема выпуска продукции. К ним относят: расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих и полуфабрикатов; выплату заработной платы производственным рабочим; транспортные расходы; налог на добавленную стоимость; разнообразные платежи, если

договор устанавливает их величину в виде процента от объема производства (или продаж).



Предельные издержки –

- marginal cost (MC) – издержки на производство каждой последующей, дополнительной единицы продукции:

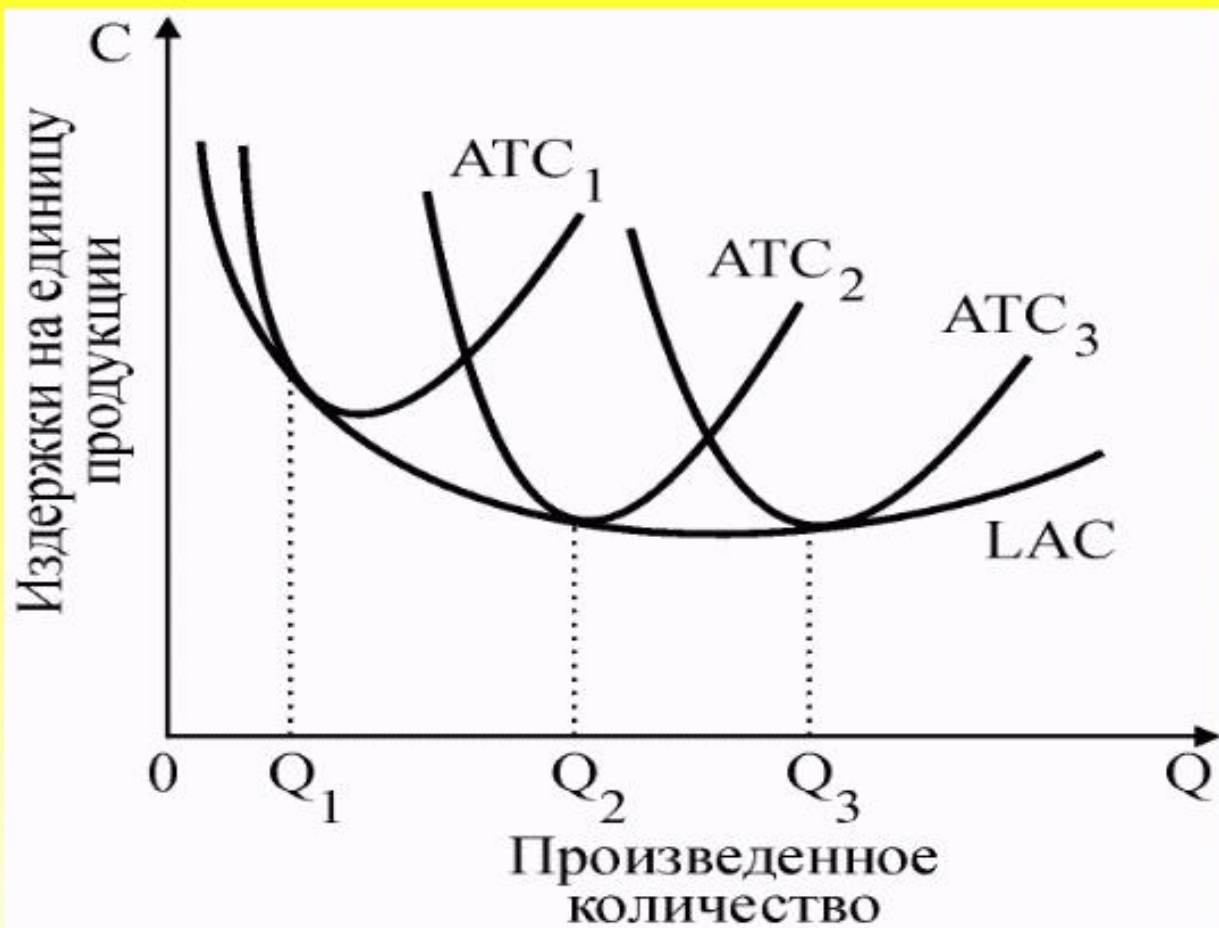


$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}$$

Альтернативная стоимость (издержки)

- Это цена, измеряемая через другую вещь, которую вы должны отдать взамен**
- Это издержки использования ресурсов для какой-то определенной цели, измеренные с точки зрения выгоды, упущенной вследствие использования этого набора ресурсов иным, альтернативным путем**

Средние издержки в долгосрочном периоде (график)



Кривая LAC отражает наименьшие издержки на единицу продукции, которыми может быть обеспечен любой объем выпуска.

- **Внешние издержки** - это оплаченные расходы за ресурсы, не принадлежащие собственнику фирмы. К таким расходам относятся расходы на покупку сырья, материалов, энергии, заработная плата наемным работникам (оплата трудовых ресурсов).
- **Внутренние издержки** отражают неоплаченные расходы фирмы по использованию своих собственных ресурсов предпринимателя. Их величина равна денежным платежам, которые могут быть получены за использования этих ресурсов при наилучшем варианте.
- Например, предприниматель, использует собственное помещение под офис. При сдаче этого помещения в аренду другой фирме предприниматель мог бы получить доход, равный арендной плате. Поэтому, чтобы не потерять этот доход предприниматель включает его во внутренние издержки, а значит и в цену. Продав продукцию, предприниматель возместит себе расходы по аренде собственного помещения.
- Зачастую в частных предприятиях предприниматели не начисляют себе заработной платы, так как не являются наемными работниками. Они получают валовой доход (выручку) от продажи своих работ или услуг. В этом случае в издержки производства предприниматель будет включать в качестве внутренних издержек доход, который он бы получал, работая в качестве наемного работника в другой фирме.

КАК ОПРЕДЕЛИТЬ ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ?

Прибыль производителя определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками:

$$TR - TC = PR,$$

где **TR** – совокупная выручка (доход);

TC – совокупные издержки;

PR – прибыль.

- При принятии экономических решений учитываются экономические затраты. Здесь и в следующих темах, а также во всех задачах и тестах, под издержками будут пониматься именно экономические затраты (если не указано специально, что нужно искать бухгалтерские затраты)

Бухгалтерская и экономическая прибыль

- Общая формула прибыли проста: это разница между выручкой фирмы и издержками фирмы
- **Экономическая прибыль** (англ. *economic profit*) — это прибыль, остающаяся у предприятия после вычета всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца.
- Не путать с термином Чистая прибыль.
- В случае отрицательного значения экономической прибыли рассматривается вариант ухода предприятия с рынка.
- **Экономическая прибыль**— это разница между общей выручкой фирмы и экономическими издержками.
- Такой подход к прибыли позволяет оценить возможность существования предприятия (покрывает ли выручка не только внешние, бухгалтерские, но также внутренние издержки, включая нормальную прибыль). Превышение денежных поступлений суммы экономических издержек означает, что предприятие имеет чистую прибыль, его существование оправданно, оно может успешно развиваться.

- **Бухгалтерская прибыль**— это разница между общей выручкой и бухгалтерскими издержками.
- **Нормальная прибыль**— это минимальная плата, необходимая для того, чтобы удержать предпринимателя в данной области.
- Нормальная прибыль – это доход, от которого отказываются владельцы предприятия в пользу использования ресурсов на своем предприятии, но который они могли бы получить, вложив свои ресурсы в другие сферы деятельности за пределами предприятия. Итак, к внутренним расходам относится и нормальная прибыль, необходима для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного производства.

Для владельца фирмы все затраты – явные и неявные – являются альтернативными, так как существуют альтернативные варианты использования средств, вложенных им в фирму.

Явные издержки – это расходы предприятия, направленные на приобретение необходимых производственных ресурсов.

Бухгалтерские издержки включают в себя только явные затраты.

- **Экономические (альтернативные) расходы** охватывают явные и неявные издержки. Иными словами, экономические издержки представляют собой платежи всем владельцам экономических ресурсов, достаточные для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от альтернативных вариантов использования.
 - **Экономические издержки** = бухгалтерские издержки + неявные издержки.
- Ориентируясь на экономические издержки, владелец фирмы принимает решение о целесообразности деятельности фирмы в данной области. В дальнейшем под общими издержками фирмы мы будем понимать исключительно экономические издержки. Именно на них, а не на бухгалтерские затраты, должна ориентироваться фирма, рассчитывая свои объемы производства продукции, а следовательно и предложения. Соответственно, и прибылью фирмы будет превышение ее дохода над экономическими (альтернативными) затратами.
- Каждая компания ведет документацию и рассчитывает свою прибыль по-разному. Кто-то прибегает к старым методам, а кто-то использует новинки техники, например ноутбуки apple, и программного обеспечения чтобы вести статистику своей компании.
- Как мы выяснили, бухгалтерские и экономические издержки отличаются друг от друга. Следовательно, не совпадают бухгалтерская прибыль и экономическая прибыль.