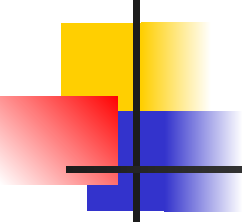


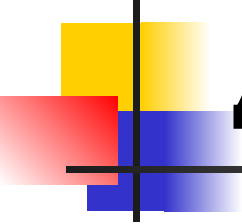
Тема 7.2

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ



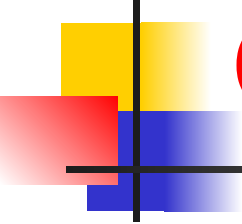
ПЛАН ЛЕКЦИИ

1. Общий (валовой) и предельный доход
2. Издержки производства
3. Прибыль предприятия



Доходы фирмы делятся на:

- **доходы от обычных видов деятельности** - выручка от реализации продукции,
- **операционные доходы** - поступления, связанные с операциями с имуществом организации, поступления от предоставления во временное пользование денежных средств
- **внереализационные доходы** - штрафы, пени, неустойки, признанные должником поступления в возмещение причиненных организации убытков.
- **чрезвычайные доходы**, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств (стихийных бедствий, пожаров и т. п.).

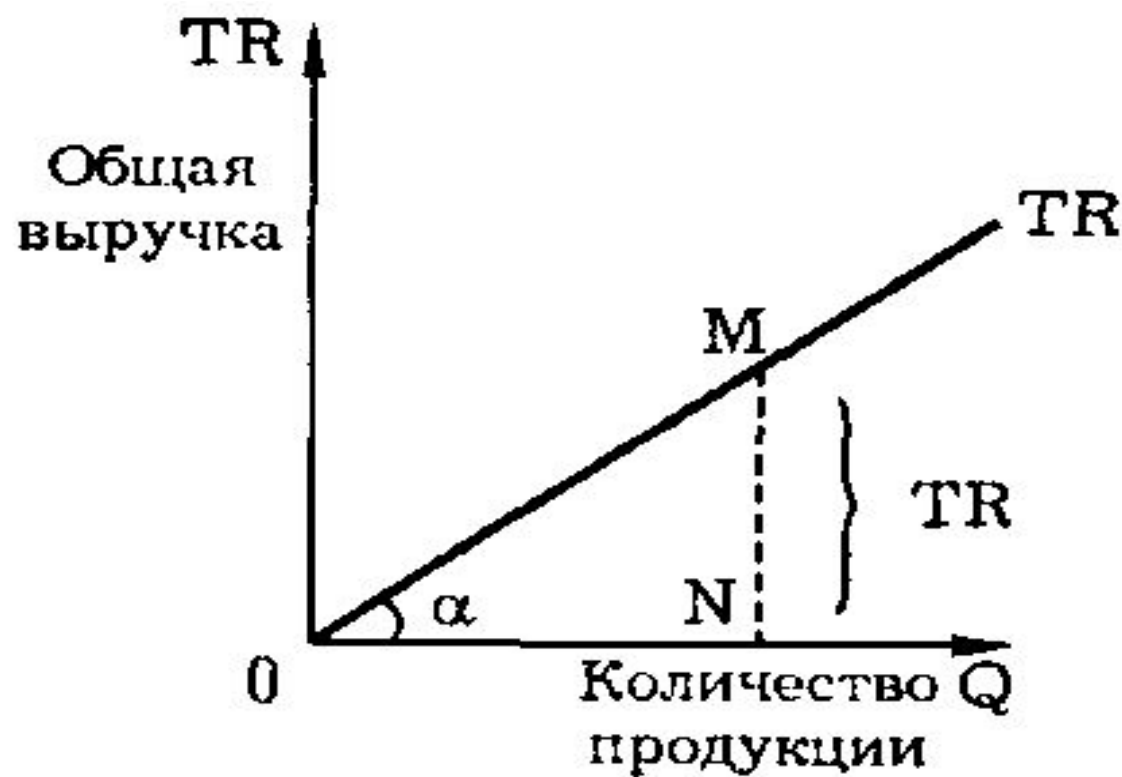


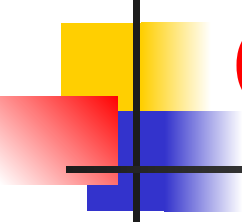
Общий (валовой) доход

- **Общий (валовой) доход** (TR — total revenue) – это общая выручка предприятия, полученная от продажи определённого количества товара на рынке
- $TR=QP$
- **Общий (валовой) доход** предприятия определяется как произведение объема проданной продукции (Q) и рыночной цены товара:

$$TR=QP$$

График общего дохода

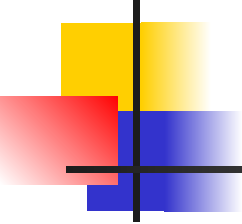




Средний доход

- Средний доход (average revenue *AR*) – доход, приходящийся на единицу проданного блага
- В условиях совершенной конкуренции средний доход равен рыночной цене:

$$AR = TR/Q = (P \times Q)/Q = P$$

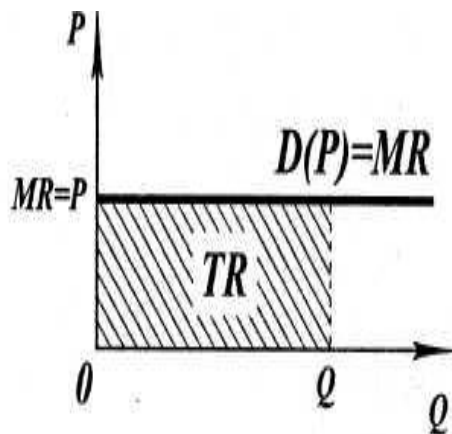


Предельный доход

- **Предельный доход**
(MR — marginal revenue) - это выручка, которую предприятию приносит продажа каждой следующей единицы товара $MR = TR_q - TR_{q-1}$
- Для подсчета **предельного дохода (MR)** следует из валового дохода (общей выручки TR) от продажи Q единиц товара вычесть валовой доход, полученный от продажи предыдущего количества товара в объеме $Q - 1$.

$$MR = TR(Q) - TR(Q-1)$$

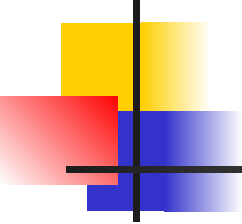
Функция спроса, предельного дохода (MR) и общего дохода предприятия (TR) при совершенной конкуренции



- В условиях совершенной конкуренции любое количество товара продается по одной и той же цене.
- Каждая следующая единица товара будет приносить одинаковый предельный доход, равный цене товара на рынке.
- В условиях совершенной конкуренции предельный и средний доход (AR , MR) совпадает с ценой товара P при любом объеме выпуска.
- Спрос на товар при прочих равных условиях зависит от его цены, т. е. является функцией цены. Поэтому в условиях совершенной конкуренции функция предельного дохода MR совпадает с функцией спроса $D(P)$.

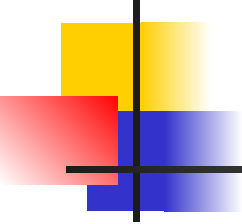
2.ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

- **Издержки производства** (*ТС- total costs*) – это выраженные в стоимостной форме **затраты предприятия** на производство продукции.
- *ТС* по критерию отношений собственности подразделяются на **внешние (явные)** и **внутренние (неявные)**

- 
- **Явные (внешние) издержки (ЯИ)** –
это денежные выплаты за привлекаемые в
производство продукции ресурсы

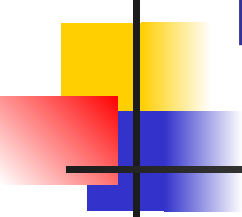
Пример

- Платежи за поставку сырья, энергии, комплектующих, заработная плата рабочих и ИТР, проценты за кредит, налоги.
- Эти экономические издержки равны бухгалтерским издержкам



Неявные (внутренние) издержки

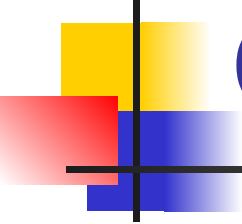
- **Неявные издержки (НИ) – альтернативные издержки** предприятия (т. е. издержки упущенных возможностей) от использования собственных ресурсов
- **Издержки упущенных возможностей — это неявные издержки**, которые учитывают ТОЛЬКО ЭКОНОМИСТЫ



Неявные (внутренние) издержки

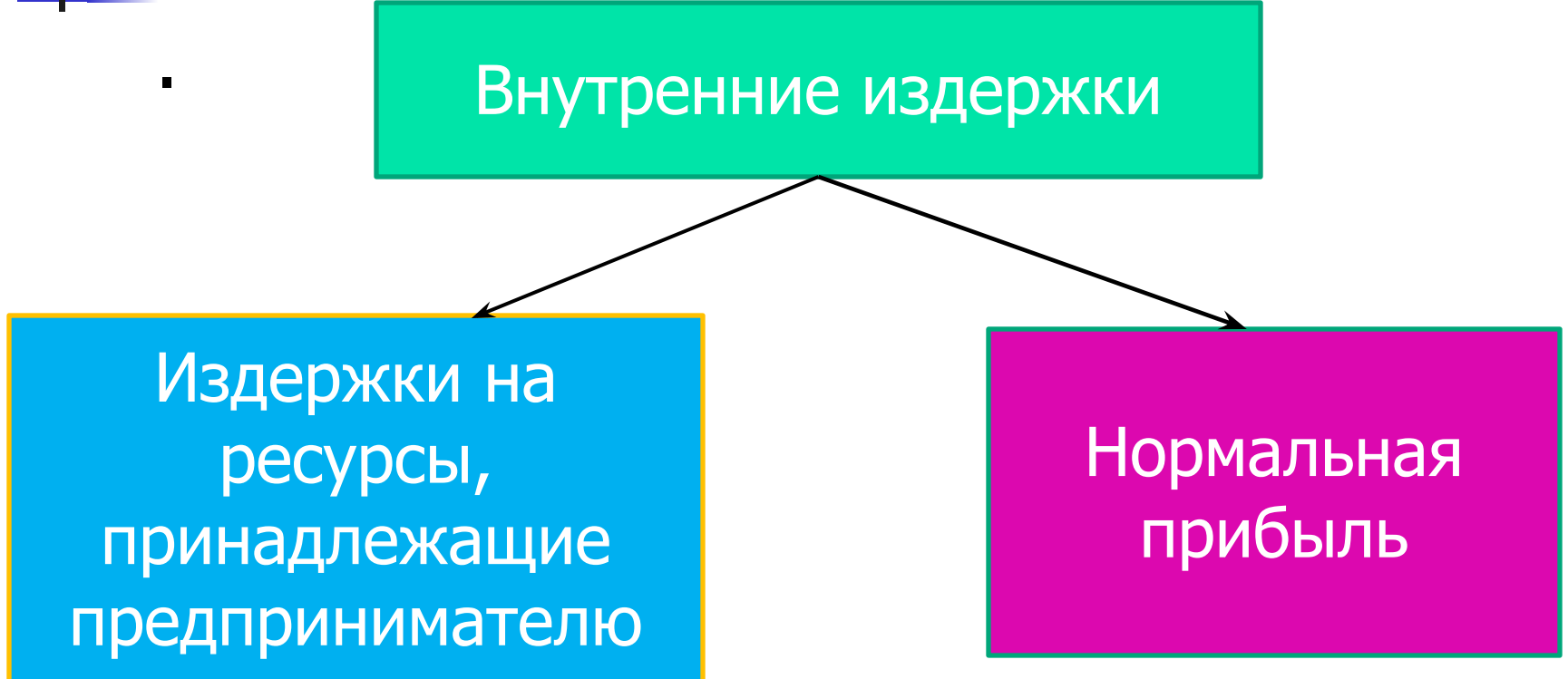
Пример

- Используя производственные помещения только для своих нужд, мы теряем возможность получать за него арендную плату, т.е. теряем дополнительный доход
- Используя основные средства (здания и земельный участок в собственности предприятия, уставный капитал и т, д.) в одних целях, упускается выгода от их альтернативного применения.



Состав внутренних издержек

Внутренние издержки



```
graph TD; A[Внутренние издержки] --> B[Издержки на ресурсы, принадлежащие предпринимателю]; A --> C[Нормальная прибыль];
```

Издержки на
ресурсы,
принадлежащие
предпринимателю

Нормальная
прибыль

- 
- **Нормальная прибыль (НП)** — это плата за использование предпринимательских способностей
-

- **Нормальная прибыль (НП)** — это именно та величина прибыли, которая удерживает предпринимателя в данной сфере деятельности

Пример,

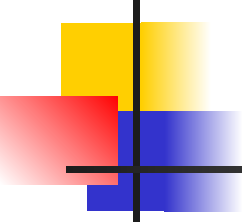
Чтобы открыть ресторанный бизнес, необходимо вложить первоначальный капитал – 100 тыс. Их можно использовать и по-другому – вложить в банк под 10% годовых и иметь ежегодно 10 тыс. – это и есть альтернативные издержки на капитал, которые должны будут возмещены в форме нормальной прибыли



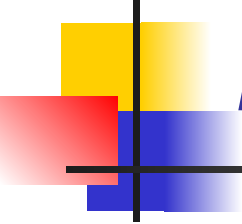
Бухгалтерские издержки

- **Бухгалтерские издержки (БИ)** – это произведённые фактические расходы предприятия, связанные с производственной деятельностью, выраженные в денежной форме, отражённые в бухгалтерском балансе
- **Бухгалтерские издержки = явным (внешним) издержкам**

Формируются на производстве через калькуляцию себестоимости продукции.


$$ТС_{экон} = ТС_{бухг} + ТС_{неяв}$$

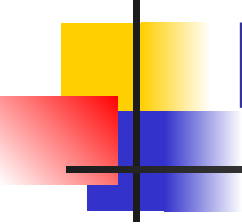
- **Экономические (вменённые) издержки (ЭИ)** – это альтернативная стоимость отвлекаемых для данного производства ресурсов.
- Экономические издержки включают в себя неявные, или альтернативные, издержки предприятия и нормальную прибыль как оплату усилий предпринимателя


$$Pr = TR - TC$$

- **Прибыль предприятия** (*profit* Pr) – разница между общими доходами предприятия от продажи продукции (TR) и его издержками(TC)

Различают прибыль

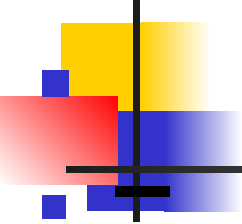
- **бухгалтерскую**
- **экономическую**



Бухгалтерская прибыль

$Pr_{\text{бух.}}$ — разница между валовым доходом (**TR**) и явными издержками предприятия

$$Pr_{\text{бух.}} = TR - TC_{\text{бух.}}$$

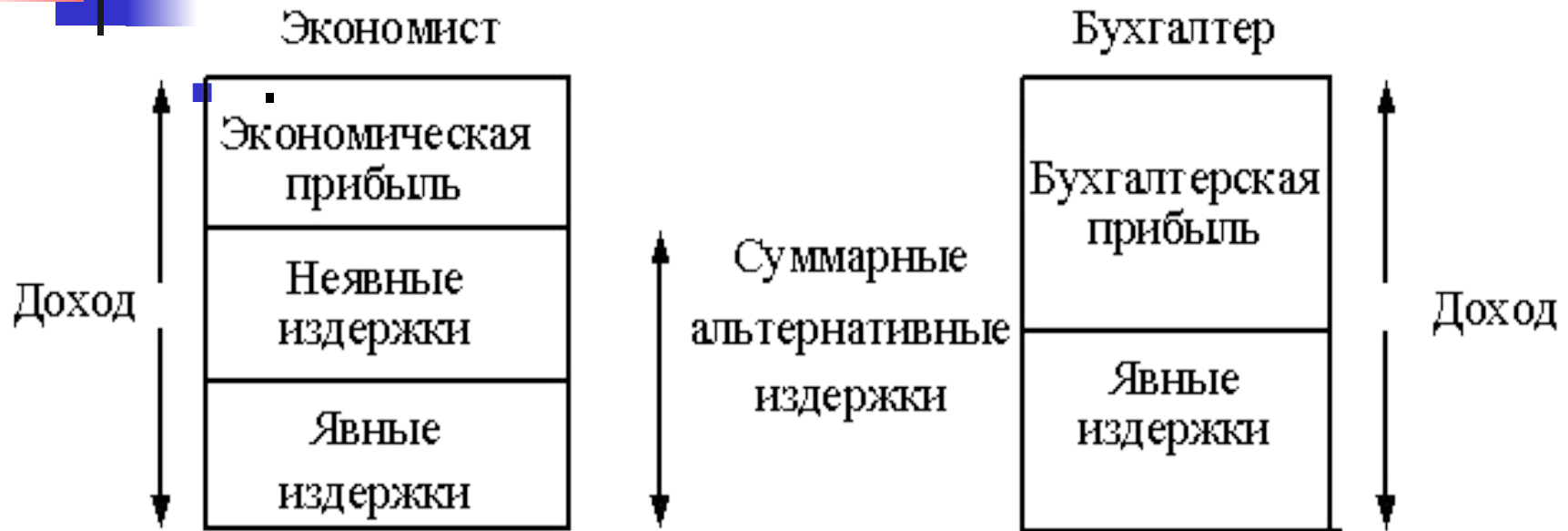


Экономическая прибыль

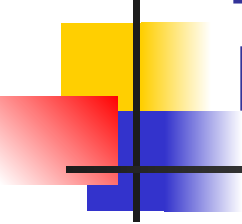
- *Prэк.* - это разность между общей выручкой и экономическими издержками

$$Pr_{эк.} = TR - TC_{эк.}$$

РАЗЛИЧИЯ УЧЕТА ПРИБЫЛИ ЭКОНОМИСТАМИ И БУХГАЛТЕРАМИ



- Экономисты учитывают все издержки: эксплицитные (явные) и имплицитные (неявные, упущенные), поскольку они оказывают влияние на решения, принимаемые экономистом в бизнесе



Динамика издержек производства

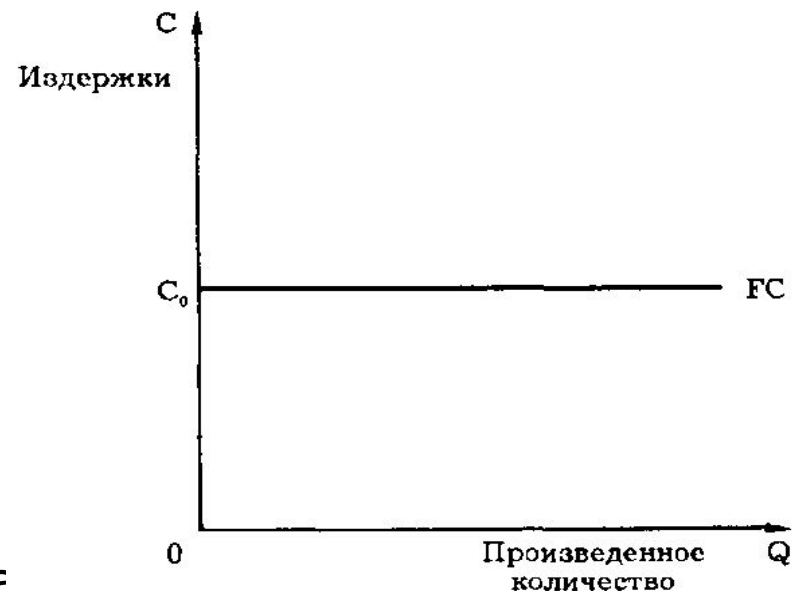
- **Краткосрочный период** – период, в течение которого фирма не успевает увеличить все ресурсы, поэтому $ТС$ делятся на постоянные (FC) и переменные (VC)
- **Долгосрочный период** – период, в течение которого фирма успевает увеличить все ресурсы, поэтому все $ТС$ - переменны, поэтому используют категорию (ATC)

Постоянные издержки

FC — *fixed costs* — затраты, которые в краткосрочном плане **не зависят от объема выпуска продукции** и при изменении загрузки предприятия остаются неизменными (*const*)

К постоянным издержкам относятся:

- аренда зданий, оборудования;
- расходы на амортизацию;
- страховые взносы;
- оплата обязательств по займам;
- зарплата управленческого персонала

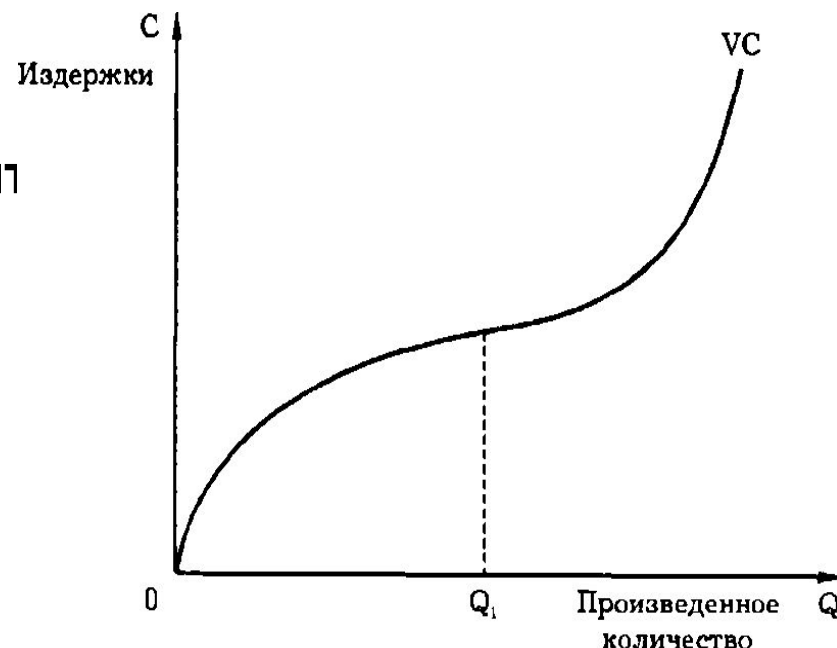


Переменные издержки

VC — *variable costs* — затраты, величина которых зависит от объема выпуска продукции

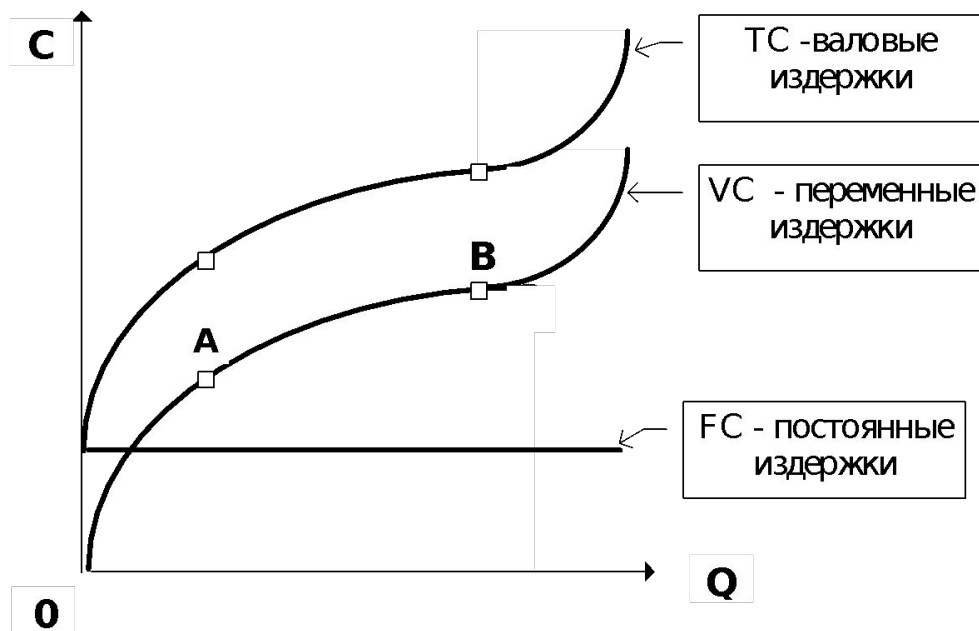
К переменным издержкам относятся

- зарплата рабочих,
- стоимость сырья, материалов,
- налог на прибыль, НДС,
- транспортные расходы



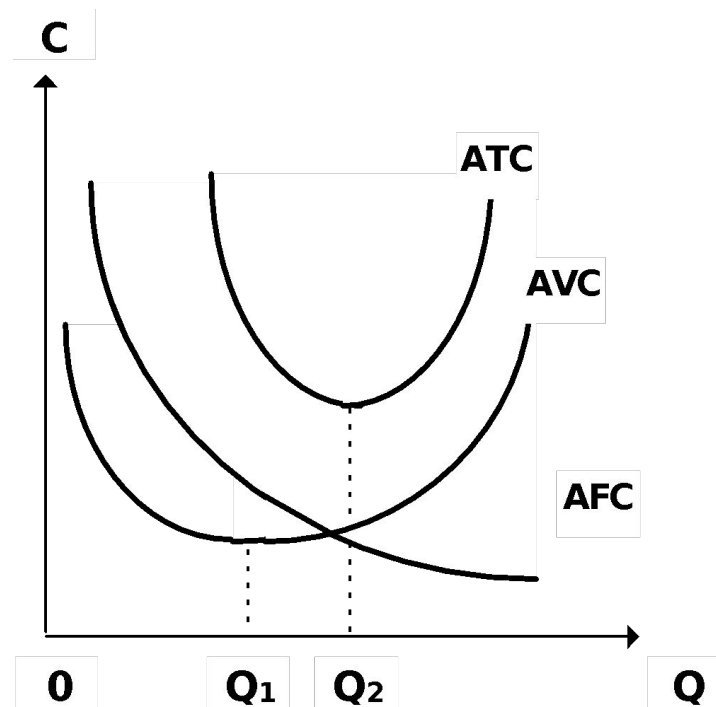
Общие издержки

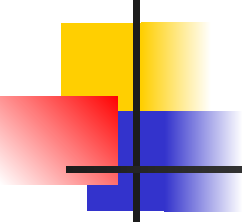
- **TC** — total costs – сумма постоянных и переменных издержек: **$TC = FC + VC$**



Средние издержки

$AC = TC:Q$ - это издержки на единицу
продукции





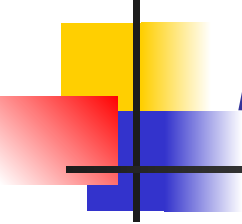
Средние издержки

- Средние постоянные издержки:

$$AFC = FC : Q$$

- Средние переменные издержки:

$$AVC = VC : Q$$


$$MC_n = TC_n - TC_{n-1}$$

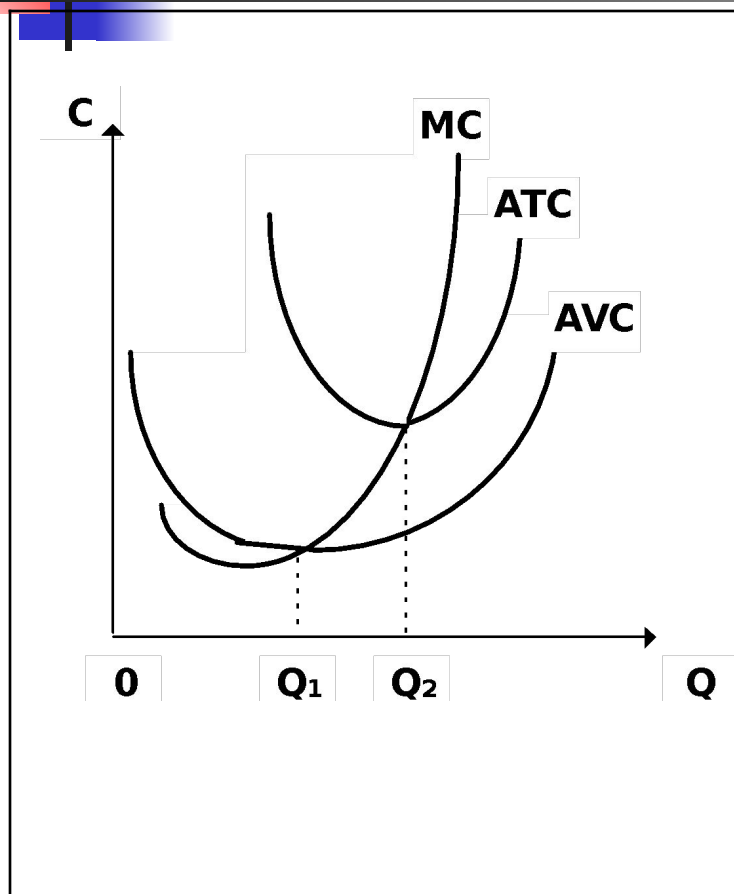
■ Предельные издержки

(*MC* — marginal costs) –

дополнительные издержки,
показывают стоимость производства
каждой следующей, дополнительной
единицы продукции:

$$MC = \Delta TC / \Delta Q$$

График предельных издержек



Кривая MC имеет U-образную форму.

$MC < AC$ до тех пор, пока последние убывают.

$MC > AC$, как только последние начинают возрастать.

ЭФФЕКТ МАСШТАБА ПРОИЗВОДСТВА

- **Эффект масштаба** - это изменения средних издержек в зависимости от объема производства в долгосрочный период.

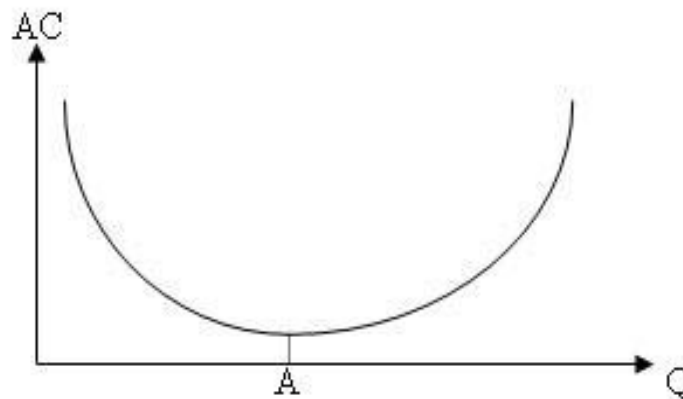


Рис. 7.2. Эффект масштаба.

Положительный эффект масштаба

- себестоимость продукции (средние издержки) сокращается при увеличении объемов производства

Факторы положительного эффекта масштаба:

- 1) технические факторы;
- 2) экономический маркетинг;
- 3) финансовая экономия;
- 4) экономия, связанная с фактором риска

Отрицательный эффект масштаба

- себестоимость продукции (средние издержки) повышается при увеличении объемов производства

Факторы отрицательного эффекта масштаба

- сложность в управлении крупным производством:
 - рост бюрократизма
 - слабость контроля за многочисл. службами
 - отдаленность руководителей от рабочих

Принцип максимизации прибыли

- Нарастив объем производства, фирма стремится увеличить свой доход. Каждая дополнительно реализованная единица продукции увеличивает доход, но одновременно увеличивает и предельные издержки. Для фирмы наиболее предпочтителен вариант, при котором предельный доход превышает предельные издержки.

**Принцип максимизации
прибыли: $MR = MC$**

