

Тема лекции:

Предпринимательство и
предприятие в условиях рынка.

Вопросы лекции:

1. Сущность предпринимательской деятельности.
Формы и виды предпринимательства.
2. Предприятие как инструмент предпринимательства и основное звено экономической системы.

Вопрос 1:

Сущность предпринимательской деятельности.

Формы и виды предпринимательства.

Сущность предпринимательской деятельности

Предпринимательство –

инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой **риск**, под свою **имущественную ответственность** и направленная на получение прибыли.

Сущность предпринимательской деятельности

Три аспекта предпринимательства –

предпринимательство как:

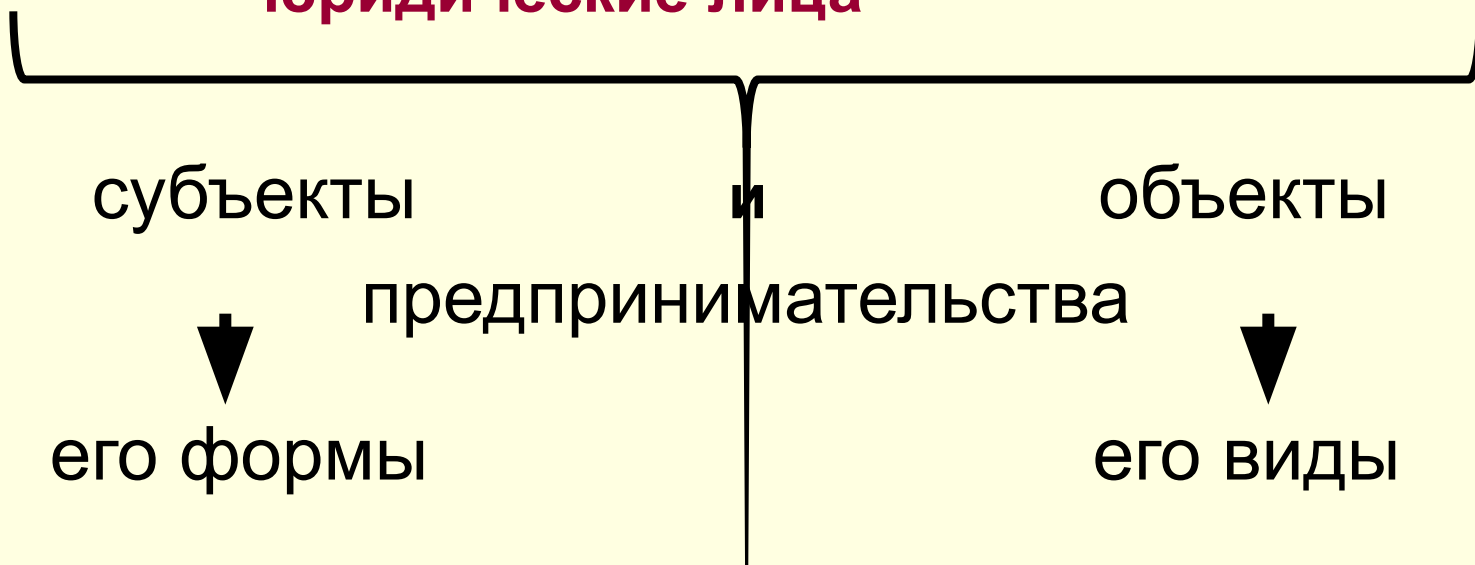
- 1 - экономическая категория
- 2 - способ хозяйственной деятельности
(метод ведения хозяйства)
- 3 - особый тип экономического мышления

Предпринимательство как экономическая категория

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО:

Что это? - особого рода деятельность, ее разные
виды

Кто это? - люди, занимающиеся хозяйственной
деятельностью, как физические, так и
юридические лица



Предпринимательство как экономическая категория

Субъекты предпринимательства:

- **частные лица** (ИП, фермерские хозяйства...)
- **коллективы, объединения граждан**
(партнерство, корпорации)
- **государство** (государственное предпринимательство)

субъекты  формы
предпринимательства

Предпринимательство как экономическая категория

Объекты предпринимательства -
различные **виды** хозяйственной **деятельности**

объекты  **виды**
предпринимательства

Основа предпринимательской деятельности,
ее специфика – **поиск** и осуществление
наиболее эффективной комбинации
ресурсов с целью максимизации прибыли

Предпринимательство как экономическая категория

В зависимости от содержания
предпринимательской деятельности выделяют:

- производственное
 - коммерческое
 - финансовое
- } предпринимательство

Виды предпринимательства

Производственное

Инновационное

Научно-техническое

Производство
товаров

Информационное

Коммерческое

Торговое

Торгово-закупочное

Торгово-
посредническое

Товарные биржи

Финансовое

Банковское

Страховое

Аудиторское

Лизинговое

Фондовые биржи

Консультативное

Общее управление

Администрирование

Финансовое
управление

Маркетинг

Производство

Информационная
технология

Специализирован-
ные услуги

Предпринимательство как способ (метод) хозяйствования

Чем данный способ хозяйствования отличается от всех других? –

условиями осуществления предпринимательской деятельности

условия



признаки предпринимательства

Предпринимательство как способ (метод) хозяйствования

Условия осуществления предпринимательской деятельности:

- **экономическая свобода**
- **самостоятельность** хозяйствующих субъектов, **ответственность** за принимаемые решения
- **хозяйственный (предпринимательский) риск**
- **ориентация на коммерческий успех (прибыль)**

Предпринимательство как ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

Предприниматель – это не только и не столько общественный статус или форма занятости, сколько **иной взгляд на мир**, кардинально отличающийся от мировоззрения наемного работника:

| Наемный работник | Предприниматель |
|---|--|
| Главная цель жизни: | |
| Обеспечить семью (квартира, машина, дача...). Дать детям образование, помочь им обосноваться в жизни. Поддерживать родителей и родственников. | Воплотить свои мечты. Сделать то, на что никто другой не способен – изменить мир согласно своему желанию (своим планам, идеям) и воле. |

Наемный работник

Предприниматель

Мера личного успеха:

Во многом, материальное благосостояние семьи – объем потребляемых ею материальных благ, материальные и денежные накопления.

Власть над окружающим миром – степень и широта охвата своих возможностей менять окружающую действительность по своей воле.

Способ достижения личного успеха:

Продажа своего труда: времени, опыта, знаний, физических и духовных способностей.
Рост личных трудовых качеств способствует росту зарплаты.

Извлечение прибыли за счет использования достигнутой власти. Прибыль обеспечивает расширение власти, что дает все большие и большие возможности для каждой новой бизнес-операции.

Наемный работник

Предприниматель

Отраслевая специализация:

Высокая квалификация и опыт работы по специальности дают шанс на более высокую зарплату. Вне отрасли зарплата будет ниже средней, если вообще удастся устроиться.

Освоив законы ведения бизнеса, опытный предприниматель способен добиться успеха (при плавном росте масштабов бизнеса) практически в любой отрасли.

Финансовая независимость:

Низкая. Основной источник дохода - зарплата, возможны дополнительные приработки, сдача недвижимости в наем и т.п. Потеря основного места работы почти всегда связана с финансовыми затруднениями.

Высокая. Источники дохода - окупившиеся предприятия. Каждое новое предприятие увеличивает финансовую независимость бизнесмена: прогорит одно предприятие – поддержат другие.

Предпринимательство как ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ



Предпринимательство –
это состояние души:
предпринимателю
не нужна внешняя
мотивация для действия,
потому что эта мотивация
живет у него внутри и
постоянно толкает его
вперед.

Среди качеств, присущих предпринимателю:

- **решительность, мобильность, инициативность**, готовность в любой момент начать что-то новое, неиспробованное;
- **сила воли**, способность назло врагам, преодолевая бесконечные трудности, идти к своей мечте;
- **расчетливость**, умение «мечтать» - ставить, планировать и достигать намеченные цели;
- **умение рисковать**: не избегать риска, а чувствовать его источники, уметь управлять риском, иметь запасной вариант поведения в рискованной ситуации;
- **самотивация**, умение даже в самой неблагоприятной ситуации находить в себе силы продолжать начатое дело, искать альтернативные варианты и возможности;
- **коммуникабельность**, умение общаться, поддерживать и находить новые контакты с самыми разными людьми;
- **умение разбираться в людях**, быть «тонким психологом человеческих душ» - умение видеть в окружающих и выделять своих потенциальных союзников и «врагов»...

Сущность предпринимательской деятельности

Предпринимательство –

инициативная, самостоятельная деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск, под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли.

«предпринимательство» - «бизнес»



Предприятие в экономической системе

Предприятие –
инструмент предпринимательства,
его организационно-правовая форма

Предприятие – основное звено
хозяйственной системы

Предприятие – и субъект, и объект
экономических отношений

Вопрос 2:

Предприятие как инструмент
предпринимательства и основное
звено экономической системы

Предприятие: определение понятия

Самостоятельно **хозяйствующий субъект** называется предприятием, если он:

- создан в порядке, установленном действующим законодательством,
- осуществляет производство продукции, выполнение работ, оказание услуг
- в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие как юридическое лицо

Юридическое лицо – организация:

- представляющая в едином лице входящих в нее отдельных субъектов,
- имеющая в распоряжении обособленное имущество, благодаря чему
- несущая самостоятельную имущественную ответственность,
- выступающая в качестве самостоятельного субъекта права в роли как истца, так и ответчика.

Классификация предприятий

Формы предприятий

```
graph TD; A[Формы предприятий] --> B[экономические]; A --> C[организационно-правовые]
```

экономические

Критериями для их выделения являются чисто хозяйственные **(экономические)** признаки

**организационно-
правовые**

Признаком для выделения данных форм является установленный законом **правовой статус предприятия**, в основе которого лежит **форма собственности**

Экономические формы предприятий

Признаки для их выделения:

- размеры предприятия,
- характер его деятельности,
- отраслевая принадлежность,
- доминирующий фактор производства,
- количество видов производимой продукции,
- нацеленность на прибыль...

Организационно-правовые формы предприятий

**Признак для выделения юридических
(организационно-правовых) форм -
установленный законом **правовой статус
предприятия**, в основе которого лежит **форма
собственности****

Организационно-правовые формы предприятий

В соответствии с Гражданским кодексом РФ в России предусматривается

15 организационно-правовых форм, из них:

9 - коммерческие и

6 - некоммерческие организации

Организационно-правовые формы предприятий

КОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ:

Хозяйственные товарищества

- 1. Полное товарищество
- 2. Товарищество на вере

Хозяйственные общества

- 3. Общество с ограниченной ответственностью (ООО)
- 4. Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)

Акционерные общества

- 5. Закрытое акционерное общество (ЗАО)
- 6. Открытое акционерное общество (ОАО)

Хозяйственные кооперативы

- 7. Производственные кооперативы

Унитарные предприятия

- 8. Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения
- 9. Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления

Организационно-правовые формы предприятий

НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ:

- 10. Потребительский кооператив
- 11. Общественная организация
- 12. Религиозная организация
- 13. Фонд
- 14. Учреждение
- 15. Ассоциации и союзы

ОРГАНИЗАЦИИ, НЕ ЯВЛЯЮЩИЕСЯ ЮРИДИЧЕСКИМИ ЛИЦАМИ:

- 16. Простое товарищество
- 17. Общественная группа
- 18. Религиозная группа и т.д.

Простейшая форма организации бизнеса - это *индивидуальное или семейное частное предприятие.*

Предприятие как основное звено экономической системы

С чего начинается
деятельность
любого предприятия?

Организационный период в деятельности предприятия

- Детальная проработка идеи проекта, ее обоснование:

1- анализ внешней среды (общей ситуации в стране, регионе, рынка конкретного товара и т.д.) и собственных возможностей:

Что нужно? ↔ Что я могу?

2 - принятие решения о реализации проекта:

Мой (наш) выбор

Организационный период в деятельности предприятия

- Детальная проработка идеи проекта, ее обоснование:

3 - выбор организационно-правовой формы, оптимальной для осуществления бизнеса

4 - поиск источников финансирования

5 - разработка бизнес-плана (оформление полученных выводов в документальной форме)

Регистрация предприятия

- Регистрация предприятия и начало его хозяйственной деятельности. Реализация бизнес-плана.

Порядок государственной регистрации предприятия:

1. Подготовка регистрационных документов в государственные органы

(заявление, устав, учредительный договор, квитанция об оплате государственной пошлины...)

Порядок государственной регистрации предприятия

2. Подача документов в регистрирующие органы, получение временного свидетельства о регистрации предприятия
3. Присвоение персонального кода (ОКПО) предприятию в местном отделении ГК РФ по статистике
4. Постановка на учет в налоговой инспекции
5. Открытие расчетного счета в банке

Порядок государственной регистрации предприятия

6. Постановка на учет в ПФ, в ФСС, в ФМС
7. Получение постоянного свидетельства о регистрации предприятия
8. Оформление и получение круглой печати и углового штампа

**Время, потраченное на регистрацию –
от 3/5 дней до месяца**

Организационный период в деятельности предприятия

Важнейшая задача организационного периода –

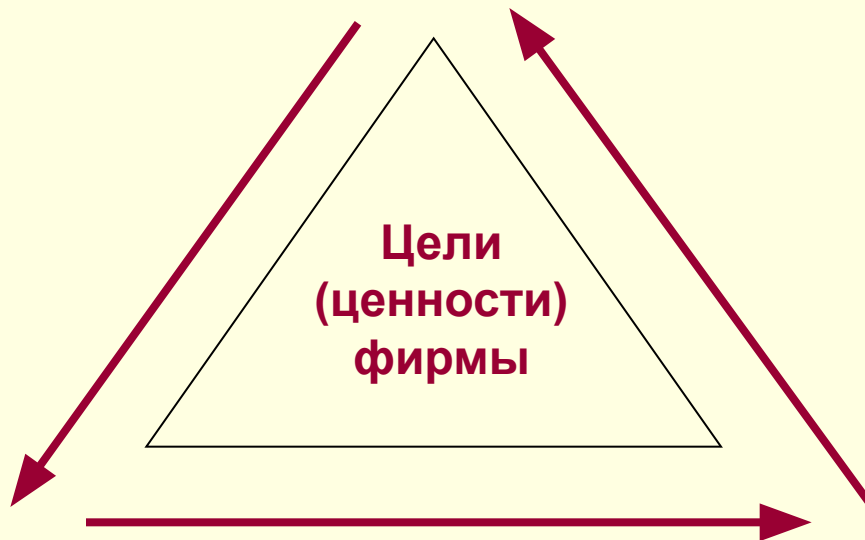
разработка системы ценностных ориентиров (целей развития) предприятия

на ее основе предприятие разрабатывает стратегию рыночного поведения и составляет планы развития бизнеса

Система норм и ценностных ориентаций фирмы

Для владельцев (акционеров):

- прибыль и дивиденды
- возрастание рыночной стоимости акций



Для персонала и поставщиков:

- благоприятная рабочая атмосфера
- стабильность, долгосрочные отношения
- репутация фирмы

Для потребителей:

- качество выпускаемой фирмой продукции
- ее приемлемая цена

Создание ценностных ориентиров – основополагающая функция фирмы

С помощью системы ценностей, удовлетворяя индивидуальные и групповые потребности, предприятие добивается общественного признания, которое обеспечивает ему возможность расширять производство, наращивать объемы продаж и, в конечном счете, увеличивать прибыль.

Рыночная стратегия и конкурентные преимущества предприятия

Основной рабочий инструмент в реализации целей предприятия – его **рыночная стратегия**.

В ее рамках реализуются **конкурентные преимущества** - то, что отличает данное предприятие от его конкурентов и обеспечивает ему устойчивое положение на рынке.

Рыночная стратегия и конкурентные преимущества предприятия

Конкурентные преимущества чаще всего связаны с:

- более **низкими** (конкурентоспособными) **ценами** на продукцию
- **дифференциацией** продукции — такими качественными характеристиками, которые ставят ее вне конкуренции
- глубокой **специализацией**, позволяющей удовлетворять потребности узкого круга покупателей

Планирование хозяйственной деятельности

Планирование - систематическое составление плана действий, направленных на достижение целей предприятия.

виды хозяйственных планов:



оперативное
текущее
перспективное
(стратегическое)

–

–

–

период планирования:



1 день – 1 месяц

1 год

от 3-х до 10 лет

Бизнес-план – разновидность стратегического плана, составляется для инвестиционных проектов

Планирование хозяйственной деятельности

Период планирования зависит от задач, поставленных предприятием.

Задачи, реализуемые в хозяйственных планах, во многом определяются стадиями жизненного цикла предприятия

Стадии жизненного цикла предприятия

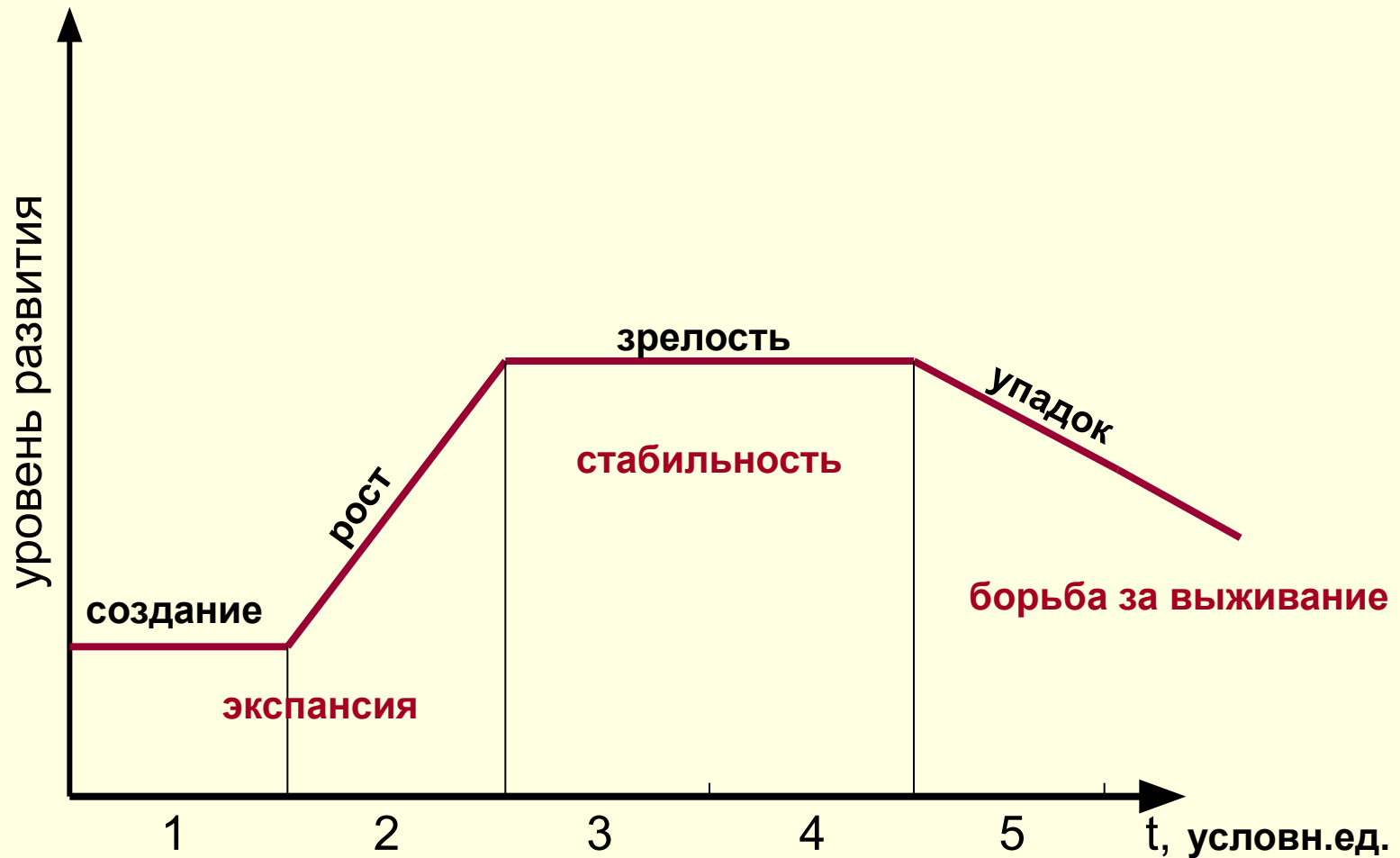
I. Активная экспансия, наращивание темпов роста – предприятие начинает завоевывать рынок и своего покупателя. Накапливающиеся средства направляются на создание новых производственных мощностей, на захват новых рынков

II. Рост курсов акций и прибыли, увеличение доходов собственников капитала – главное место сейчас занимает борьба за удержание своей доли рынка, за закрепление завоеванных позиций. На первый план выдвигается задача сокращения издержек.

III. Снижение объемов продаж, сокращение прибыли. Главной целью становится выживание, сохранение жизнеспособности предприятия. На первый план выдвигается задача минимизации убытков: предстоит разработать систему мер, способных сократить убытки и выйти на новый уровень развития

**Средняя «продолжительность жизни» фирмы
(предприятия) – 5 - 7 лет**

Стадии жизненного цикла предприятия



Тема лекции:

Хозяйственная деятельность
предприятия, ее экономическая
эффективность.

Вопросы лекции:

1. Процесс производства и его факторы.
Сущность и виды издержек.
2. Результаты хозяйственной деятельности.
Доход и прибыль. Показатели
экономической эффективности.

Вопрос 1:

Процесс производства и его факторы.

Сущность и виды издержек.

Процесс производства и его факторы

Производство - любая деятельность по использованию ресурсов (включая трудовые) для получения нужных людям благ.

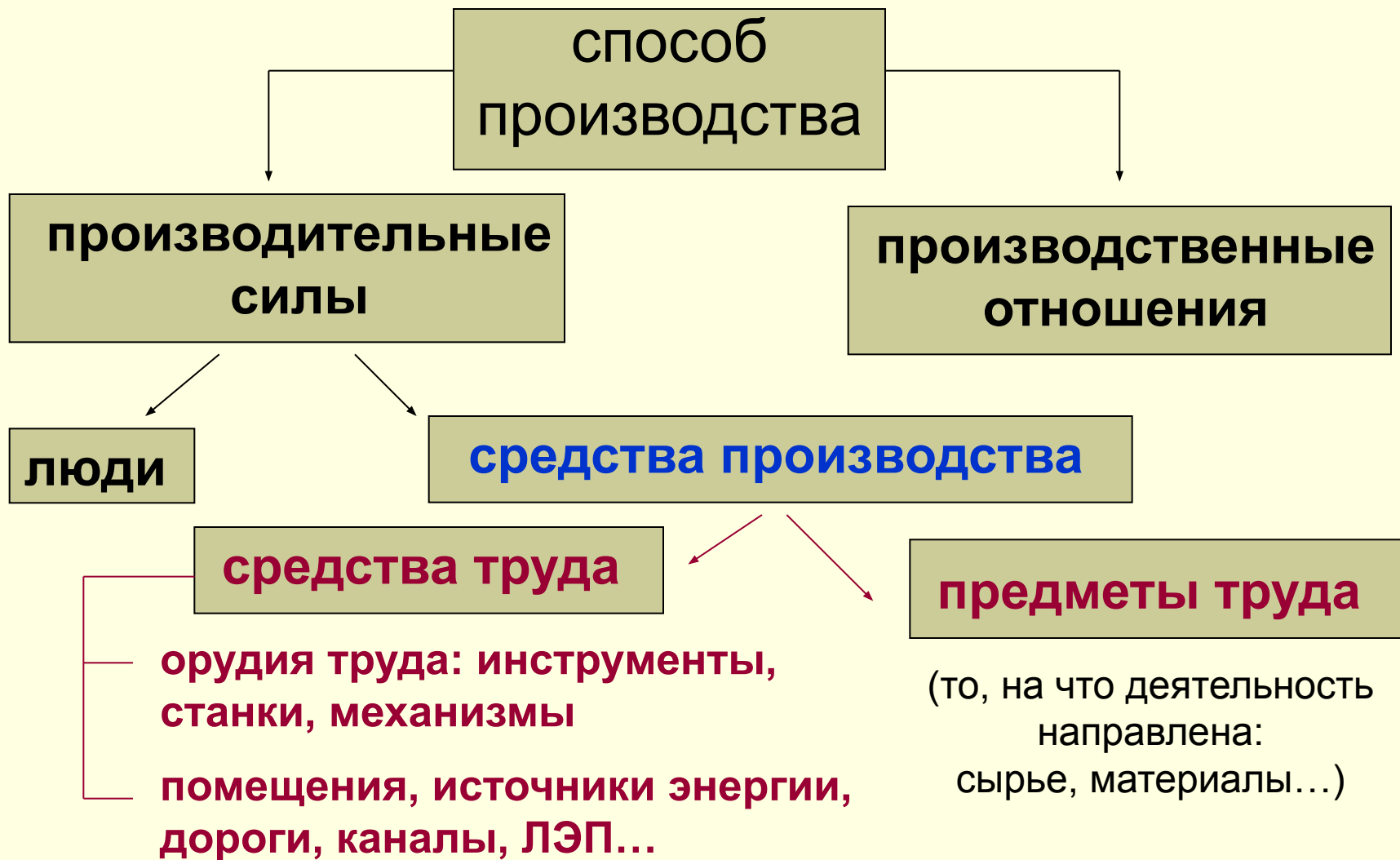
Средства и способы, применяемые для производства продукции, называются **факторами производства**.

Ресурсы - основные факторы производства:

- **«земля»**: все сырьевые, природные ресурсы
- **«труд»**: рабочая сила
- **«капитал»**: как денежный, так и физический, реальный капитал – им выступают средства производства: станки, оборудование, техника, необходимые производственные помещения...
- управленческие **предпринимательские способности**

Важными факторами современного производства выступают **информация и технология**

Капитал как фактор производства:



Капитал как фактор производства:



Капитал как фактор производства:

Амортизация – свойство, которым обладает только основной капитал

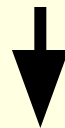
Амортизация – процесс **постепенного перенесения стоимости ОПФ** (основных производственных фондов) на производимый продукт

Более узко и упрощенно:

Амортизация = старение (как физическое, так и моральное) или износ основных производственных фондов

Капитал как фактор производства:

амортизация



амортизационные отчисления –

часть стоимости основного капитала, ежегодно входящая в стоимость произведенной продукции и возвращающая предпринимателю затраты на приобретение уже используемого оборудования, техники, зданий..., в которых воплощен основной

капитал

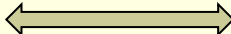


амортизационный фонд

Капитал как фактор производства:

Капитал:

- **реальный** (материально-вещественный, физический капитал)
- **денежный капитал**

капитал  ИНВЕСТИЦИИ

Свойства факторов производства

Ни один фактор производства в отдельности не способен произвести продукт и принести доход –

только в единстве и во взаимодействии производственные факторы обеспечивают процесс производства материальных благ, его движение и ритм.

Свойства факторов производства

- каждый из факторов производства представляет собой особый **ресурсный рынок**: рынок труда, рынок капитала, рынок сырья...
- каждому фактору производства присущ свой определенный **доход** (зарплата, рента, %, прибыль)
- для успешного развития производства необходимо **появление новых** факторов

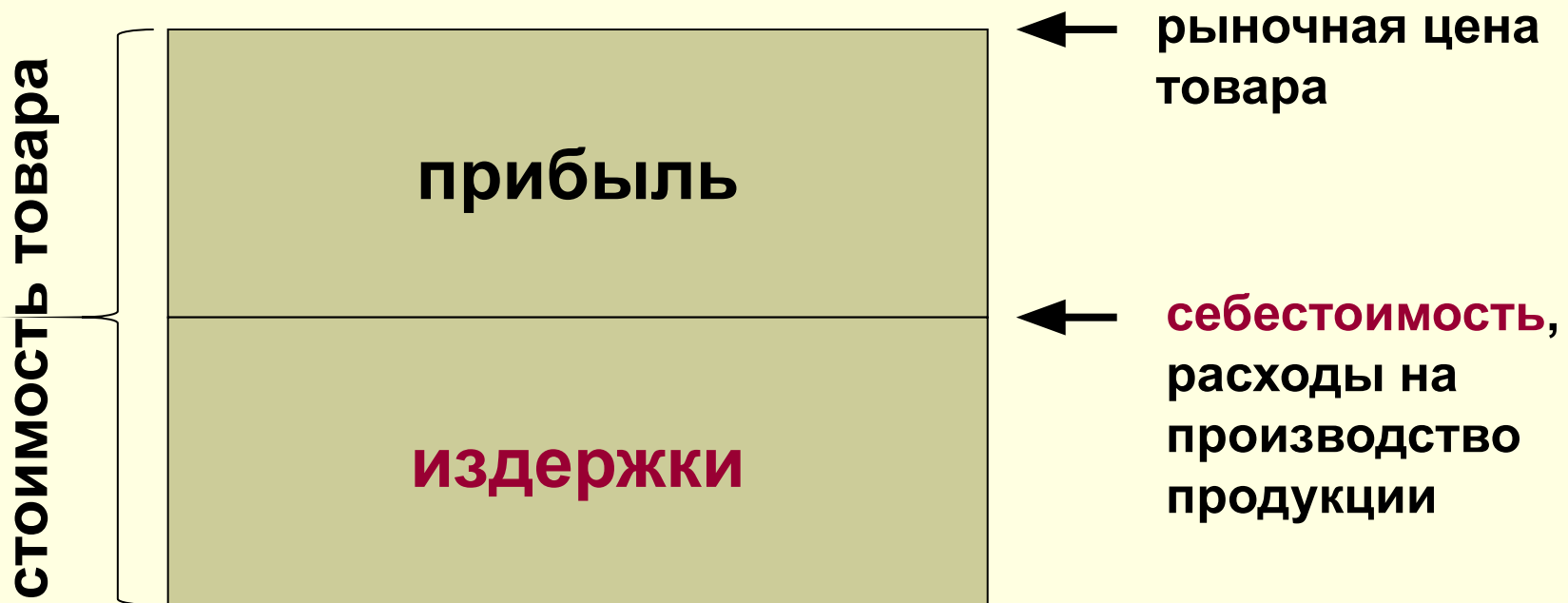
Свойства факторов производства

Важнейшие свойства факторов производства - **переплетение, мобильность и взаимозаменяемость** (альтернативность).

Данные свойства помогают предпринимателю в условиях ограниченности ресурсов **отыскивать наиболее рациональную комбинацию факторов** производства, позволяющую извлечь из конкретной ситуации максимально возможную прибыль.

Издержки производства

Затраты предпринимателя на приобретение факторов производства называются **издержками производства (С)**.



Понятия, близкие по значению:

- **Издержки** – термин характеризует общие затраты, связанные с выполнением определенных операций (бывают явными и неявными)
- **Затраты** – чаще явные, фактические издержки предприятия (затратили, потратили – бухгалтер.термин)
- **Расходы** – перемещение средств в процессе хозяйственной деятельности, приводящее к уменьшению средств предприятия или увеличению его долговых обязательств
- **Себестоимость** – выраженные в денежной форме текущие затраты предприятия на производство и реализацию продукции

Виды издержек:

- по характеру использования - **явные** (реальные, фактические) и **неявные** (скрытые) издержки
- по роли в процессе производства - **основные** (непосредственно связанные с производством) и **накладные** (дополнительные, напрямую не связанные с производством) издержки
- по способу включения в себестоимость продукции - **прямые** (напрямую связанные с производством конкретного продукта) и **косвенные** (общие расходы на производство нескольких видов продукции) издержки
- по отношению к объему производства - **постоянные** (не меняющиеся от объема) и **переменные** издержки

Условный пример на понимание различных видов издержек:

- расходы на рекламу - постоянные, косвенные, накладные
- приобретение топлива - переменные, основные, прямые
- плата % по кредиту - постоянные, косвенные, накладные
- налог на имущество - постоянные, косвенные, накладные
- зарплата управленческого персонала - постоянные, косвенные, накладные...

Экономические издержки

В зависимости от того, какую форму принимают издержки, различают

Явные
(внешние,
оплачиваемые,
бухгалтерские)
издержки

имеют форму реальных
(фактических) денежных
расходов

Неявные
(внутренние,
альтернативные,
вмененные)
издержки

имеют форму нереальных
(не существующих на деле)
денежных расходов

Экономические издержки

Явные издержки – расходы предприятия на оплату используемых факторов производства:

- **труда** в виде заработной платы
- **земли** в виде ренты (аренды)
- **капитала** в виде расходов на основные и оборотные фонды
- **предпринимательских способностей** организаторов производства и сбыта продукции

Сумма всех явных издержек выступает как **себестоимость** продукции.

Разница между рыночной ценой (выручкой) и себестоимостью продукции является **прибылью**.

Экономические издержки

Неявные издержки связаны с использованием ресурсов, являющихся собственностью предприятия (предпринимателя).

Неявные (вмененные, альтернативные) = издержки упущенных возможностей.

Это затраты на использование какого-либо ресурса, измеренные с точки зрения выгоды, которая «упущена» из-за неиспользования этого ресурса наилучшим альтернативным путем.

Условный пример на понимание альтернативных (вмененных) издержек:

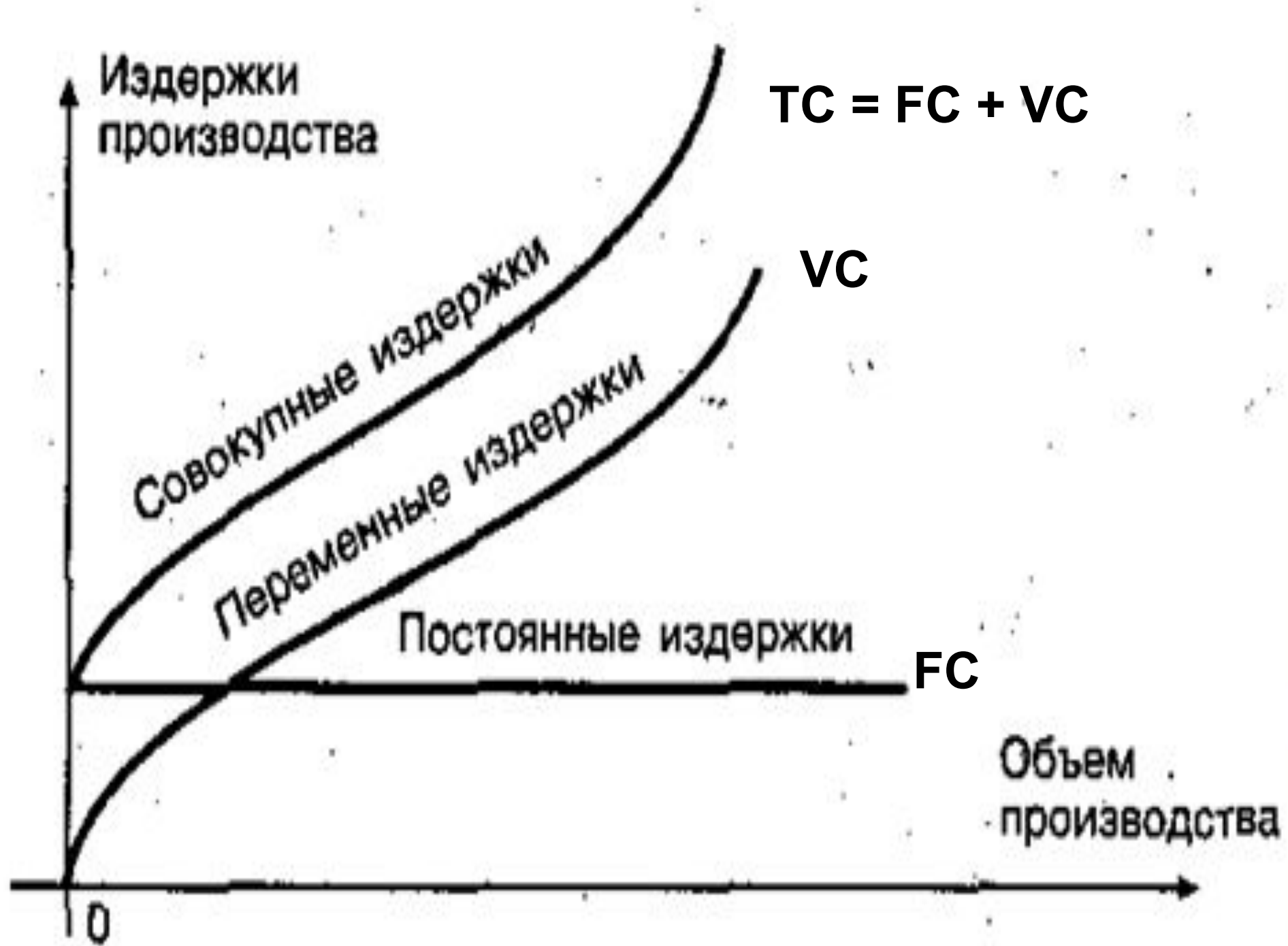
- Пусть предприниматель располагает наличными в сумме 100 000 руб. и использует их полностью в производстве: покупает сырье, нанимает рабочих... В конце года выясняется, что он произвел и продал товаров на 110 000 руб, т.е. превышение доходов над расходами составило 10 000 руб.
- Если бы предприниматель положил эти деньги в банк под 20% годовых, то в конце года он получил бы 120 000 руб. - сумму большую, чем в результате хозяйственной деятельности.
- Делая выбор в пользу производства, он отказался от альтернативного использования своих средств и упустил возможность получить доход на 10 000 руб. больше.

Издержки производства

Издержки производства выявляют зависимость между производственными затратами и объемом производимой продукции.

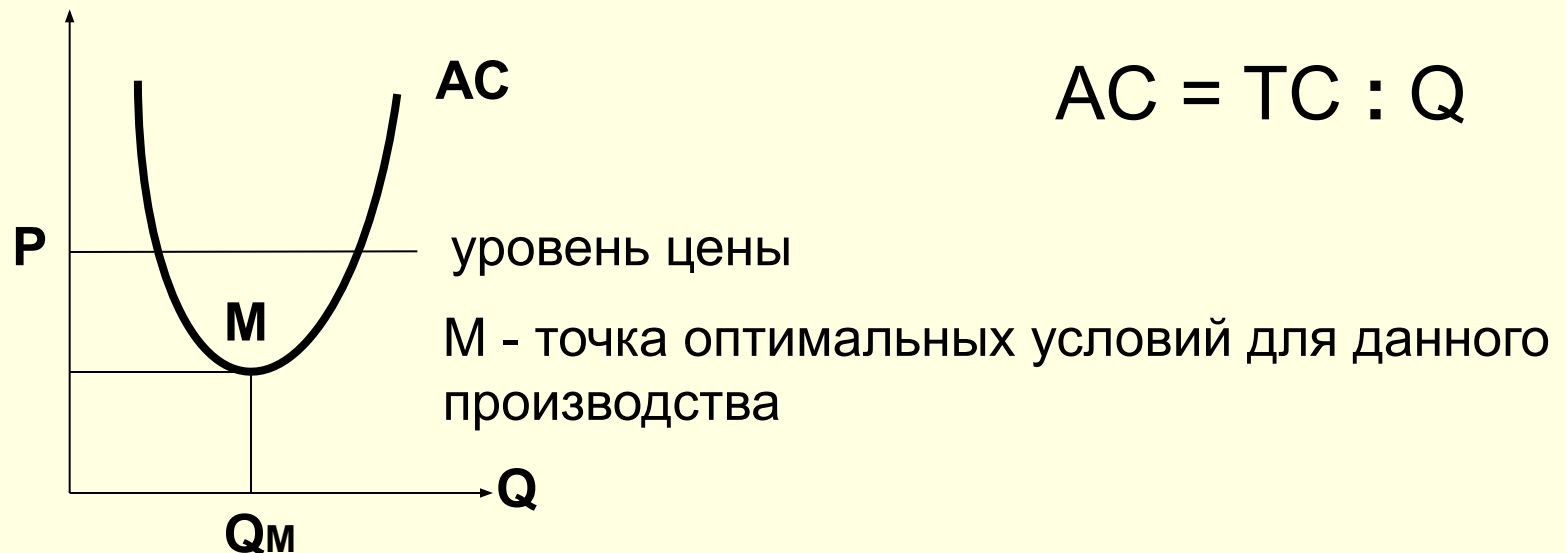
К ним относятся:

- *постоянные* (FC) издержки
- *переменные* (VC) издержки
- *общие* (валовые - TC) издержки
- *средние* (AC) издержки
- *предельные* (MC) издержки



Издержки производства

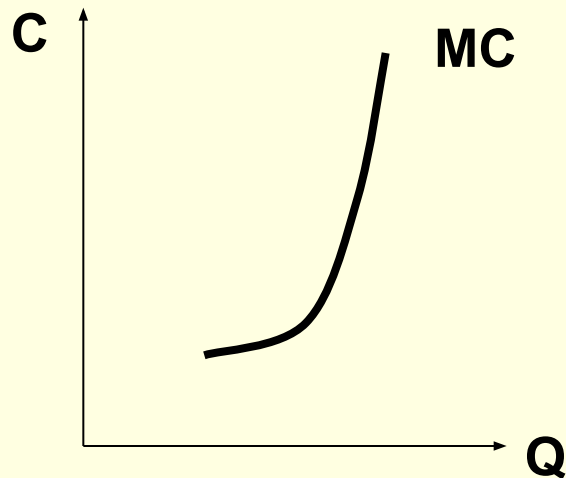
Средние издержки (АС) – расходы на производство единицы продукции:



В хозяйственной практике различают и подсчитывают
AFC, AVC, ATC (AC)

Издержки производства

Предельные издержки (МС) – расходы предприятия, связанные с расширением производства и выпуском дополнительных единиц продукции:



$$MC = \Delta VC : \Delta Q$$

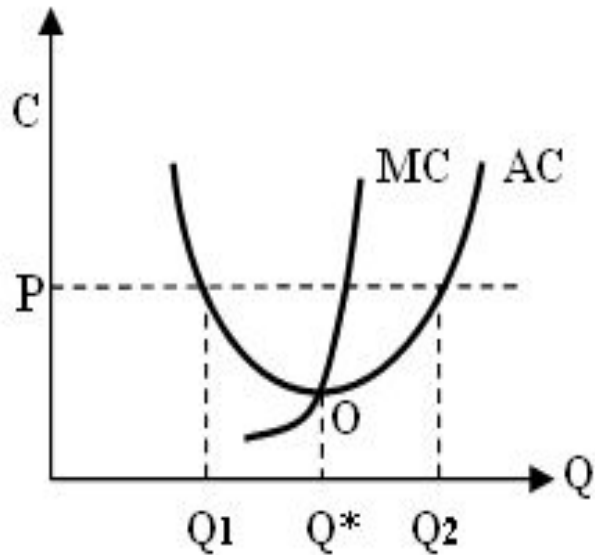
$$MC = \Delta TC : \Delta Q$$

$$\Delta Q = Q_2 - Q_1 = \dots = Q_n - Q_{n-1}$$

$$\Delta VC = VC_n - VC_{n-1} \text{ и т.д.}$$

МС - это **издержки** на производство **каждой** новой, **дополнительной** **единицы** продукции

Границы прибыльного объёма выпуска продукции



Q_1 - Q_2 - границы прибыльного объёма выпуска продукции;

О - точка оптимального объёма производства: издержки минимальны, прибыль максимальна

Сравним MC с AC и P (рыночной ценой продукта):

Пока:

$MC < AC$, $AC \downarrow$, а эффективность производства \uparrow . Пока $MC < P$, производство прибыльно.

Как только:

$MC > AC$, $AC \uparrow$, а эффективность производства \downarrow . При $MC > P$ эффективность производства резко снижается.

Закон убывающей отдачи ресурсов (факторов производства)

При увеличении объема производства сумма постоянных издержек распределяется на все большее количество единиц продукции, что приводит *к снижению себестоимости единицы продукции*. Однако *дальнейшее расширение производства* (последовательное присоединение единиц переменного ресурса к неизменному, фиксированному ресурсу) *дает уменьшающийся добавочный (предельный) продукт* в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса. *Эффективность производства (иными словами - его отдача) снижается.*

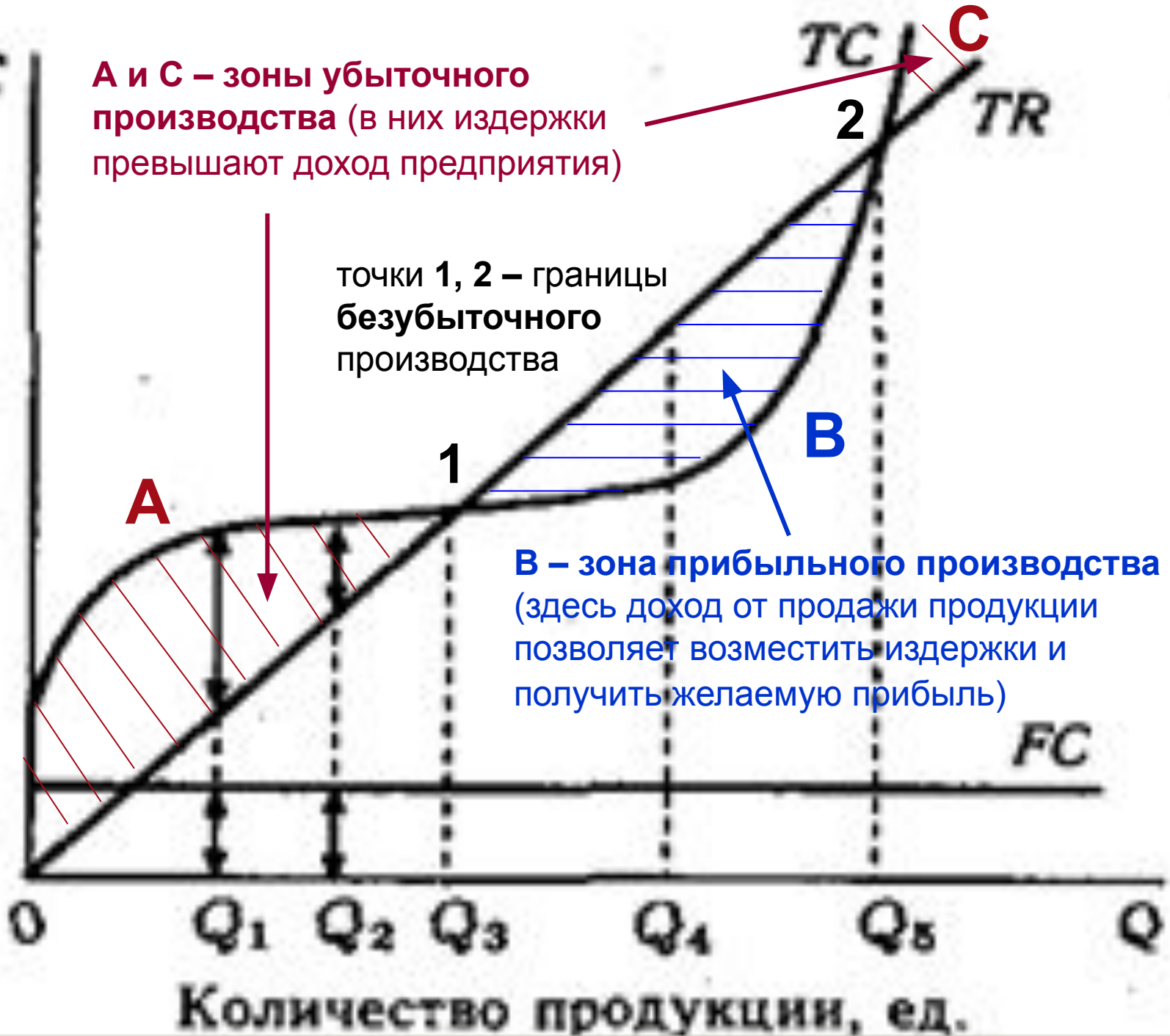
TR, TC

Совокупный доход и совокупные издержки, ден. ед.

А и С – зоны убыточного производства (в них издержки превышают доход предприятия)

точки 1, 2 – границы безубыточного производства

В – зона прибыльного производства (здесь доход от продажи продукции позволяет возместить издержки и получить желаемую прибыль)



Количество продукции, ед.

Границы прибыльного объёма выпуска продукции

Формула критического выпуска

(минимального объема производства, позволяющего фирме
работать без убытков)

$$Q_{\min} = \frac{FC}{P_1 - AVC}$$

Здесь: FC – постоянные издержки, не зависящие
от объема выпускаемой продукции

P_1 – цена за единицу продукции

AVC – средние переменные издержки

Вопрос 2:

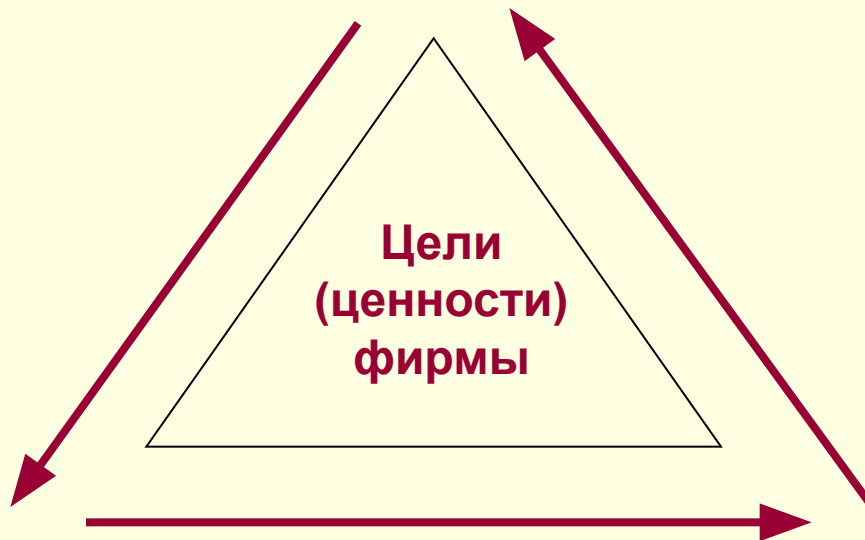
Результаты хозяйственной деятельности.
Доход и прибыль.

Показатели экономической
эффективности.

Система норм и ценностных ориентаций фирмы

Для владельцев (акционеров):

- прибыль и дивиденды
- возрастание рыночной стоимости акций



Для персонала и поставщиков:

- благоприятная рабочая атмосфера
- стабильность, долгосрочные отношения
- репутация фирмы

Для потребителей:

- качество выпускаемой фирмой продукции
- ее приемлемая цена

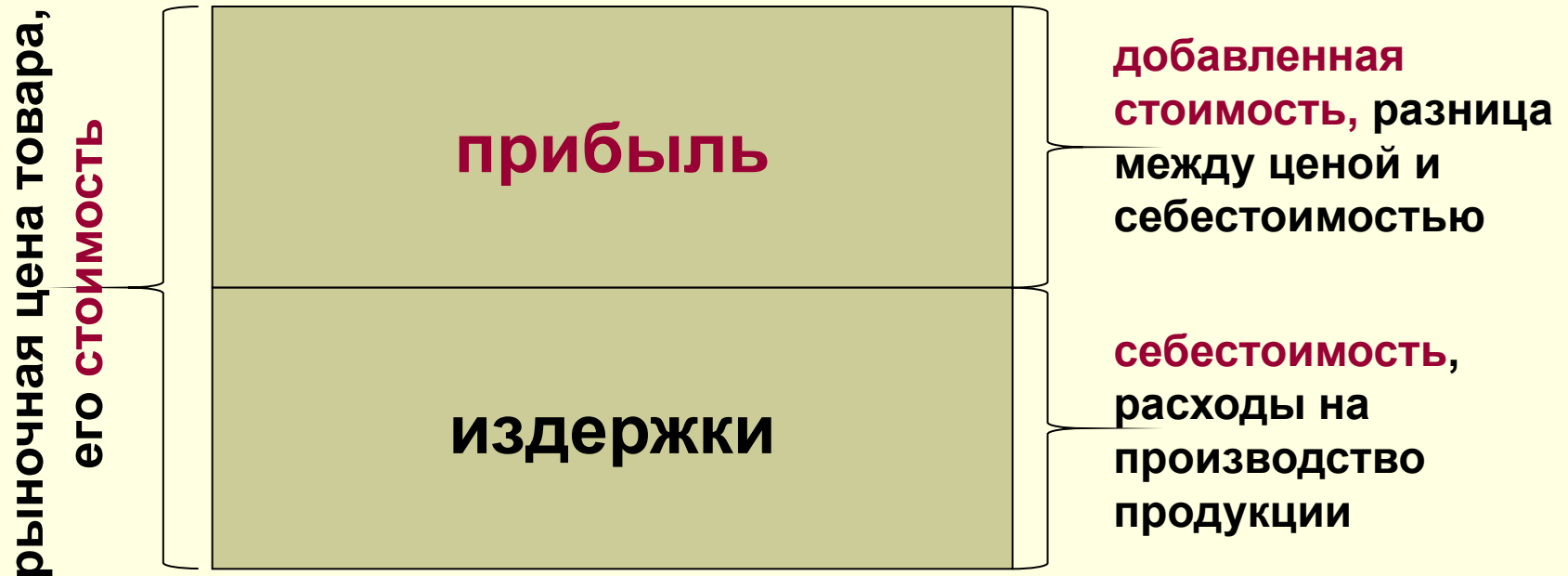
Прибыль в трактовках различных научных школ и направлений:

Прибыль:

- **вознаграждение за отсрочку** потребления капитала, за риск в ожидании эффекта от вложенных в производство средств
- **результат от использования** капитала как фактора производства
- **трудовой доход** предпринимателя, вознаграждение за потраченные им усилия

Прибыль как добавленная СТОИМОСТЬ

Прибыль – то, что остается у предпринимателя (предприятия) после компенсации расходов на производство и реализацию товаров и услуг:



Доход и прибыль

Прибыль = Доход – Издержки

P = R – C

Доход

R = Q * P

Количество произведенной
продукции

цена единицы продукции

Результаты хозяйственной деятельности. Доход и прибыль.

Прибыль = Доход – Издержки

$$P = R - C$$

$$P = Q * P - C$$



цена единицы
продукции

Результаты хозяйственной деятельности. Доход и прибыль.

Виды прибыли:

- экономическая
- бухгалтерская
- нормальная
- чистая (остаточная)

Результаты хозяйственной деятельности. Доход и прибыль.

Виды прибыли:

- **чистая (остаточная)** – остается у фирмы после уплаты налогов
- **нормальная** – минимальный доход фирмы, ее неявные (альтернативные) издержки:

$$\text{НП} = \text{АИ}$$

Результаты хозяйственной деятельности. Доход и прибыль.

Виды прибыли:

Доход, полученный предпринимателем сверх нормальной прибыли, трактуется как собственно прибыль:

- бухгалтерская = доход – явные издержки
- экономическая = доход – экономические издержки
(явные + неявные)

Правило максимизации прибыли:

$$MR = MC$$

Здесь:

MR – предельный доход (доход от производства дополнительной единицы продукции)

MC – предельные (дополнительные) издержки, связанные с выпуском добавочной единицы продукции

$MR = MC$

Правило максимизации прибыли гласит:

- Пока $MR > MC$, общая **прибыль** фирмы **повышается**, и фирма **может увеличивать объемы** производства.
- Как только $MC > MR$, общая прибыль **снижается**, фирме продолжать производство становится **невыгодно**
- Величина прибыли достигает **максимума** при таком выпуске продукции, когда $MR = MC$

Правило максимизации прибыли:

$$MR = MC$$

При этом:

$$MR = \Delta TR : \Delta Q$$

$$TR = Q * P$$

Данное правило соблюдается и в условиях совершенной, и в условиях несовершенной конкуренции. Однако:

Правило максимизации прибыли

в условиях совершенной конкуренции:

$$MR = MC = P$$

- В условиях совершенной конкуренции каждая фирма производит небольшую долю продукции и не может устанавливать (контролировать) рыночную цену, но может только приспособливаться к ней – **цена задана рынком**, и она **постоянна**. Фирма может контролировать только объем выпуска продукции.
- В этих условиях **предельная выручка** каждой последующей единицы товара (MR) – это **одна и та же величина**, она **равна цене** и **не меняется с увеличением выпуска** продукции

Правило максимизации прибыли

в условиях несовершенной конкуренции:

- фирма имеет возможность влиять и на цену, и на объем выпускаемой продукции, а именно:
 - снижая объем выпуска, создавая «искусственный дефицит», фирма продает свою продукцию по более высокой цене. Однако:
 - расширяя производство, **увеличивая объем** выпуска, фирма **вынуждена снижать цену** на свою продукцию. При этом:
 - **чем больше** продукции **выпускает фирма**, тем меньше будет **цена** единицы продукции. **При увеличении объема** выпуска на единицу не только она, но и **все остальные единицы товара могут быть реализованы лишь по меньшей цене**. Поэтому:

Правило максимизации прибыли

в условиях несовершенной конкуренции:

- **MR** уже не будет величиной постоянной и **MR \neq P**: удешевляя цену каждой дополнительной партии товара, фирма **вынуждена снижать цены** и на предыдущие единицы товара, **иначе дополнительный объем** продукции на рынке **не продать!**
- имея возможность влиять на цену, фирма подбирает сочетание цены и объема производства, дающее максимальную прибыль, соблюдая правило - пока цена единицы продукции превышает средние издержки:

$$MR = MC (P_{1ед} > AC)$$

Экономическая эффективность

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{результаты}}{\text{затраты}} * 100 \%$$

Важнейшие показатели экономической эффективности:

- рентабельность (прибыльность) производства
- производительность труда
- фондоотдача
- материалоемкость
- оборачиваемость (скорость оборота) капитала

Рентабельность как показатель экономической эффективности

рентабельность = прибыльность
производства

$$\text{Ren} = \frac{\text{Р (прибыль)}}{\text{некоторая база, с которой соотносится прибыль}} \times 100 \%$$

Рентабельность как показатель экономической эффективности

Различают (подсчитывают)

рентабельность:

- продукции
- продаж
- собственного капитала
- заемного капитала
- предприятия в целом

Расчетные формулы рентабельности (Ren) :

При подсчете доли прибыли в активах
фирмы:

$$\text{Ren} = \frac{\text{прибыль}}{\text{активы}} \times 100 \%$$

Расчетные формулы рентабельности (Ren) :

При подсчете доли прибыли в издержках:

$$\text{Ren} = \frac{\text{прибыль}}{\text{издержки}} \times 100 \%$$

Расчетные формулы рентабельности (Ren) :

При подсчете доли прибыли в цене:

$$\text{Ren} = \frac{\text{прибыль 1 ед.}}{\text{цена 1 ед.}} \times 100 \%$$

Расчетные формулы рентабельности (Ren) :

При подсчете доли прибыли в капитале фирмы:

$$\text{Ren} = \frac{\text{общая прибыль}}{\text{общий капитал}} \times 100 \%$$

Показатели эффективного использования факторов производства

| показатель | формула его расчета | обратный показатель |
|----------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| производительность труда | $\Pi_T = \frac{\Pi}{T}$ | трудоемкость производства |
| фондоотдача | $\Phi_0 = \frac{\Pi}{\Phi}$ | фондоемкость |
| материалоотдача | $M_0 = \frac{\Pi}{M}$ | материалоемкость |
| <i>эффективное использование</i> | <i>в случае увеличения</i> | <i>в случае уменьшения</i> |

Показатели эффективного использования факторов производства

Оборачиваемость капитала

$$\begin{array}{l} \text{Время} \\ \text{оборота} \\ \text{капитала} \end{array} = \frac{\text{стоимость всего капитала}}{\begin{array}{l} \text{средне-} \\ \text{годовая} \\ \text{стоимость} \\ \text{ОПФ} \end{array} + \begin{array}{l} \text{обернувшийся} \\ \text{за год} \\ \text{оборотный} \\ \text{капитал} \end{array}}$$

Определение срока окупаемости бизнес-проекта:

$$\text{Ок.} = \frac{\text{Первичные вложения}}{\text{Чистая прибыль} + \text{амортизация}}$$

Условный числовой пример:

$$\frac{3\,890\,000}{148\,888,88 + 2\,500} = 25,7$$

Окупаемость проекта составила 2 года и 1,7 мес.

Задача на закрепление пройденного материала

Некто Смит владеет небольшим предприятием по производству керамических изделий. Он нанимает одного помощника за 12 тыс. долл. в год, выплачивает 5 тыс. долл. в год арендной платы за производственное помещение. Сырье обходится ему в 20 тыс. долл. в год. В производственное оборудование Смит вложил 40 тыс. долл. собственных средств, которые могли бы при ином помещении приносить ему 4 тыс. долл. годового дохода. Конкурент Смита предлагал ему рабочее место гончара, от которого тот отказался, с оплатой 15 тыс. долл. в год. Свой предпринимательский талант Смит оценивает в 3 тыс. долл. в год. Суммарный годовой эффект от продажи керамики составляет 72 тыс. долл.

Выгодно ли данное предприятие Смицу? Почему? Подсчитайте бухгалтерскую и экономическую прибыль предприятия Смита, а также рентабельность данного производства по данным 2-го года.