

КОМИТЕТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ТОРГОВЛЕ

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ КОММЕРЦИИ

КАФЕДРА ОБЩЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ЭФФЕКТ МАСШТАБОВ ПРОИЗВОДСТВА

Курсовая работа

Москва 1996 г.

План.

1. Введение.

2. Глава №1: "Издержки, их суть и значение"

- Природа издержек.

- Издержки и прибыль.

- Постоянные издержки, переменные издержки и

безвозвратные издержки.

А) Явные (денежные) и имплицитные издержки.

Б) Безвозвратные издержки.

- Группировка производственных затрат по элементам.

- Разграничение производственных затрат по календарным периодам.

- Прямые материальные затраты в издержках производства.

3. Глава №2: "Издержки в современном производстве"

- Издержки производства: реалии сегодняшнего дня в России.

- Новый тип экономики и издержки.

4. Заключение.

5. Приложение

6. Список используемой литературы

Введение.

Рассматриваемая в данной работе тема издержек, - одна из наиболее актуальных

на сегодняшний день и именно поэтому этот вопрос заслуживает детального рассмотрения. В работе тема издержек производства и их эффект на масштабы производства рассматривается как с теоретической, так и с практической точки зрения, делая акцент на сегодняшней ситуации в экономике Российской Федерации.

Сейчас, в условиях небывалого падения производства как никогда актуальна оценка столь немаловажного фактора, влияющего как на политику производителя, так и на ориентацию покупателя. Именно издержки производства лежат в основе производственного процесса. И именно о них в первую очередь думает производитель. А разве проблема максимизации прибыли не затрагивает проблему издержек производства, а не вечный ли это вопрос: "Как увеличить число покупателей, спрос на свою продукцию?" Все это говорит о том, что издержки производства одна из основных составляющих процесса производства.

В работе использован научный опыт ученых, превративших закономерности рыночной экономики в экономические законы, в соответствии с которыми работает на протяжении многих лет не одно поколение товаропроизводителей. Основываясь на опыте предыдущих поколений и руководствуясь экономическими законами, спроецированными на сегодняшнюю экономическую реальность, можно прийти к выводу о необходимости комплексного изучения фактора издержек производства как детерминанты положенной в основу прогрессивного развития экономики России.

Глава №1. Природа издержек.

Частные предприятия представляют собой один из важнейших объектов микроэкономического анализа. Их можно изучать с самых разнообразных углов зрения, однако в первую очередь их нужно рассматривать с достаточно прозаической точки зрения - как механизм для превращения затрат труда, капитала и природных ресурсов в готовую продукцию, представляющую собой товары и услуги, произведенные для удовлетворения человеческих потребностей. Фирма как производственное звено является ключевым элементом неоклассической традиции микроэкономического анализа.

В силу действия феномена редкости (ограниченности всех видов ресурсов) производство без некоторых издержек вообще невозможно. В силу этого обстоятельства любое решение о производстве чего-либо вызывает необходимость отказа от использования тех же ресурсов для производства каких-то иных вещей (*Издержки - это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах*). Таким образом все издержки представляют собой альтернативные (или вмененные) издержки.

Альтернативные издержки производства являются главным препятствием, с которым сталкивается фирма в процессе реализации своих возможностей максимизации прибыли. Классификацию издержек производства нужно начать с того, что в число альтернативных издержек, с которыми сталкиваются фирмы, входят выплаты рабочим, инвесторам, а так же владельцам природных ресурсов; все эти выплаты осуществляются с целью привлечь факторы производства, отвлекая их тем самым от альтернативных вариантов применения и т.д. Эти издержки можно классифицировать множеством способов:

- явные (внешние)
- неявные (внутренние, имплицитные) издержки[^] **Явные издержки** - это альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства и промежуточных изделий. В число явных издержек входит зарплата, выплачиваемая рабочим, жалование менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, выплаты банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за юридические консультации, оплата транспортных расходов и т.д.

Существуют также **неявные издержки (имплицитные)(1)**. К их числу относятся альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих владельцам фирмы (или находящиеся в собственности фирмы, как юридического лица). Эти издержки не предусмотрены контрактами, обязательными для явных платежей, и поэтому остаются недополученными (в денежной форме). Обычно фирмы не отражают имплицитные издержки в своей бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными.

Издержки и прибыль.

Существует неразрывная связь между такими понятиями как "прибыль" и "экономические издержки". Прибыль фирмы это разность между совокупным доходом фирмы и ее издержками, включая как явные, так и имплицитные. Для обособления термина "прибыль" от других схожих названий используется термин *чистая экономическая прибыль*.

Соотношение между *бухгалтерской прибылью* и *чистой экономической прибылью (Прибыль покрытия)* выглядит следующим образом:

*Чистая экономическая = Бухгалтерская - Имплицитные прибыль
прибыль издержки*

Прибыль покрытия (Contribution margin)- это часть валового дохода от реализации, оставшаяся после вычета переменных издержек и чистой прибыли за данный период (см. Таблицу №1). Важно отметить логическую последовательность в

данном определении: прибыль покрытия используется первоначально на покрытие постоянных издержек, и лишь оставшаяся часть формирует чистую прибыль данного предприятия. Если же прибыли покрытия недостаточно для покрытия постоянных издержек, то, следовательно, предприятие терпит убытки. В случае, когда прибыль покрытия равна постоянным издержкам, говорят, что предприятие достигло уровня безубыточности (Breakeven point). Это означает, что дохода от реализации достаточно лишь для того, чтобы покрыть все издержки предприятия, не имея прибыли.

Важное значение также имеет показатель прибыли покрытия на единицу продукции (Unit contribution margin). Эта величина является постоянной. После достижения предприятием точки безубыточности при реализации дополнительной единицы продукции чистая прибыль предприятия возрастет на величину прибыли покрытия на единицу продукции (см. Таблицу №2).

Имплицитные альтернативные издержки капитала, вложенного в дело владельцами фирмы, получили наименование *нормальной прибыли (уровня безубыточности)*. Она характеризуется тем, что владельцы фирмы при нормальной ситуации получили бы эти денежные средства, вложив капитал в какое угодно другое предприятие.

Постоянные издержки, переменные издержки и безвозвратные издержки.

Разделение издержек на явные и имплицитные- один из возможных способов классификации издержек. Еще один важный метод классификации издержек основывается на учете временных горизонтов, на протяжении которых принимаются те или иные производственные решения.

Для того, чтобы обеспечить выпуск продукции фирма должна осуществляет целый спектр разного рода затрат[^]. Объемы выпуска продукции изменяются в зависимости от изменения объемов этих затрат. Объемы некоторых видов затрат поддаются весьма быстрой корректировке, в то время как другие требуют большего времени. Если рассматривать затраты корректировка и регулирование которых требует большого времени, то без нарушения общности, можно сказать, что именно они определяют размеры фирмы параметры ее производственных мощностей, то есть размеры производственных структур и производственный потенциал машинного парка фирмы. Затраты именно такого рода относятся к категории **постоянных** затрат. А издержки сопряженные с обеспечением постоянных затрат, именуется **постоянными издержками**.

Помимо постоянных затрат, фирмы несут также **переменные затраты**, которые могут быстро и без особых трудностей подвергнуться изменению в рамках предприятия

данного размера по мере того, как изменяется объем выпуска продукции. Сырье, энергия, почасовая оплата труда- вот примеры переменных издержек большинства фирм. От конкретной ситуации зависит, какие затраты являются постоянными, а какие переменными (Пр. №1).

Пр. №1: Почасовую оплату относят к переменным издержкам производства. В тех случаях, когда падает спрос на продукцию фирмы, почасовых рабочих обычно увольняют, поскольку фирма переориентируется на более низкий уровень производства.

Однако в соответствии с коллективными договорами, которые отдельные фирмы заключают со своими профсоюзами, почасовая оплата (по крайней мере в некоторой своей части) относится не к переменным, а к постоянным издержкам. Речь идет о коллективном договоре крупных сталелитейных фирм с Объединенным профсоюзом рабочих сталелитейной промышленности. Договор предполагает выплату пенсий, страхование здоровья и жизни, наличие пособий по безработице, а также выплату выходных пособий на случай закрытия завода. Общая сумма выплат может достигать до 70000 долларов на одного рабочего.

Если издержки на оплату труда остаются постоянными, то в случае закрытия предприятия возможна ситуация, в которой дальнейшее использование производственных мощностей целесообразно даже при наличии прямых убытков. Например, в 1980 году дирекция фирмы "Кайзер Стил" проголосовала за то, чтобы оставить на работе 11000 человек, поскольку закрытие предприятия обошлось бы фирме более чем в 350 миллионов долларов в виде пособий. В другом случае необходимость оперировать с расходами на оплату труда как с постоянными издержками потребовала от одной из фирм принятие нестандартных решений в целях недопущения убыточных операций. В 1981 году компания "Нышл Стил" пришла к выводу о невозможности дальнейшего финансирования своего отделения в Вейртоне, Западная Вирджиния. Закрытие завода обошлось бы компании в 320 миллионов долларов, которые пошли бы на пособия квалифицированным рабочим. Чтобы снять с себя это бремя, "Нышл Стил"

продала право управления заводом в Вейртоне трудовому коллективу. насчитывающему 10000 рабочих и служащих. Они же не прекратили работу завода в надежде на то, что некоторое снижение заработной платы и общий рост производительности вновь сделает предприятие прибыльным.

Как видно из примера, затраты являющиеся для одних фирм переменными, вполне могут для других фирм относиться к категории постоянных. Так, издержки, связанные с обеспечением переменных затрат, называются **переменными издержками**.

Различие между переменными и постоянными затратами является основной для разграничения двух временных горизонтов: **краткосрочными** **временными**

интервалами и долгосрочными временными интервалами. Краткосрочный- это временный интервал, на протяжении которого невозможно изменить размеры производственного предприятия, принадлежащего фирме, т.е. количество постоянных затрат, осуществляемых этой фирмой. На протяжении краткосрочного временного интервала изменения в объемах выпуска продукции могут проистекать исключительно от изменения объемов переменных затрат (см. График №1). Что же касается долгосрочного временного интервала, то он представляет собой отрезок времени, достаточный для того, чтобы смогли измениться и объемы и постоянных затрат (см. График №2).

Явные (денежные) и имплицитные постоянные издержки.

При любых обстоятельствах понятие "издержки" подразумевают "альтернативные издержки" и, следовательно, в него входят как явные денежные, так и имплицитные издержки. При рассмотрении постоянных издержек этому обстоятельству должно быть уделено особо пристальное внимание.

Постоянные издержки получили свое название в силу своей природы неизменности и независимости от изменения объема производства. Однако они относятся к разряду текущих издержек, ибо их бремя лежит на фирме ежедневно, если она продолжает арендовать или владеть производственными мощностями, необходимыми ей для продолжения производственной деятельности. В том случае, когда эти текущие издержки принимают вид периодических платежей, они относятся к явным денежным постоянным издержкам. Если же они отражают альтернативные издержки, сопряженные с владением теми или иными производственными мощностями, приобретенными фирмой, они являют собой имплицитные издержки.

Безвозвратные издержки.

Безвозвратные издержки обладают отличительной чертой, которая позволяет их выделять среди других затрат. Безвозвратные издержки осуществляются фирмой раз и навсегда и не могут быть возвращены даже в том случае, когда фирма полностью прекращает свою производственную деятельность в данной сфере.

Если фирма планирует начать работу в некотором новом для себя направлении бизнеса или расширить свои операции, то безвозвратные издержки, связанные с этим решением, как раз и представляют собой альтернативные издержки, сопряженные с началом новой деятельности.

Как только решение об осуществлении издержек такого рода принято, безвозвратные издержки перестают быть для фирмы альтернативными, ибо она раз и

навсегда потеряла возможность вложить эти средства куда бы то ни было. То обстоятельство, что безвозвратные издержки фактически не имеют никакой связи с текущими операциями фирмы, нередко выражается поговоркой: "Что с воза упало, то пропало"

Группировка производственных затрат по элементам.

Группировка позволяет осуществлять контроль за формированием, структурой и динамикой затрат по видам, характеризующим их экономическое содержание.

Затраты, формирующие себестоимость продукции, группируются по следующим элементам: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных средств; прочие затраты.

Информация о поэлементной структуре затрат на производстве используется для изучения соотношения живого и прошлого (овеществленного) труда в совокупной величине затрат, для контроля состояния производственных запасов и материалоемкости продукции, а также для других расчетов отраслевого, регионального или народнохозяйственного уровня (в частности, для исчисления величины создаваемого в промышленности и других отраслях

материального производства национального дохода). Контроль поэлементного состава и структуры затрат в динамике за ряд отчетных периодов позволяет наметить главные направления поиска резервов снижения себестоимости продукции в зависимости от изменений в технике, технологии и организации производства или под воздействием его специализации. Технический прогресс и развитие производственного кооперирования влияют на изменение структуры затрат в сторону увеличения доли расхода материальных, топливно-энергетических ресурсов и амортизации основных средств при относительном уменьшении затрат на оплату труда в себестоимости продукции.

Разграничение производственных затрат по календарным периодам.

Одним из основополагающих постулатов контроля производственных затрат является принцип начисления. Он предполагает обязательное включение их в себестоимость продукции того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от их предварительной или последующей оплаты. Поэтому важными объектами финансового контроля являются расходы будущих периодов, а также резервы предстоящих расходов и платежей.

Предприятия могут отказаться от создания таких резервов, относя все расходы на оплату отпусков или на проведение ремонтов по мере их возникновения непосредственно на счета производственных затрат. Ясно, что во всех случаях, когда действующим законодательством и нормативными актами допускается альтернативность при выборе того или иного варианта учета затрат,

применение его должно носить постоянный характер, не подвергаясь изменениям в течение отчетного года.

Прямые материальные затраты в издержках производства.

Материальные затраты объединяет обширный блок издержек производства, включающий расход сырья и материалов, покупных полуфабрикатов и комплектующих изделий, топливно- энергетических ресурсов.

К прямым материальным издержкам прежде всего относятся используемые на производственные нужды предметы труда, которые образуют вещественную основу вырабатываемых изделий или являются необходимыми компонентами при их изготовлении. Из их состава на многих предприятиях отдельной калькуляционной статьей выделяется расход приобретаемых в порядке производственной кооперации комплектующих изделий и покупных полуфабрикатов, которые могут подвергаться дополнительной обработке на данном предприятии.

В основу формирования фактической себестоимости используемых в производстве сырья, материалов и покупных полуфабрикатов положены расходы на их приобретение согласно счетам- фактурам поставщиков (без учета налога на добавленную стоимость) и транспортно- заготовительные расходы. С переходом к рыночным отношениям в составе транспортно- заготовительных расходов существенный удельный вес составляют оплата услуг товарных бирж, включая брокерские услуги, комиссионные вознаграждения посредническим и внешнеэкономическим организациям, таможенные сборы и пошлины.

К материальным затратам, отражаемым на калькуляционной статье "Покупные комплектующие изделия, полуфабрикаты, работы и услуги производственного характера" относится также стоимость выполненных сторонними организациями операций по изготовлению продукции, по контролю за соблюдением установленных технологических процессов, обработке сырья и материалов, проведению испытаний для определения их качества, ремонту основных производственных фондов и др.

Неотъемлемой частью материальных затрат, относимых на себестоимость продукции, являются связанные с использованием природного сырья платежи: отчисления во внебюджетный фонд воспроизводства минерально- сырьевой базы;

плата за отпускаемую на корню древесину: плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем в пределах установленных лимитов: отчисления и затраты на рекультивацию земель.

Распределение материальных затрат между отдельными видами продукции значительно усложняется в производствах с комплексным использованием сырья, когда из одного вида сырья в едином производственном процессе получают несколько разнородных продуктов (например, в лесопильном, мясо-жировом, нефтехимическом и других производствах). Если же в комплексном производстве одновременно получают основную и попутную продукцию, целесообразно вначале из общей суммы затрат исключить по условной оценке стоимость попутных продуктов. Полученная разность считается себестоимостью основной продукции.

Включаемые в себестоимость продукции затраты сырья и материалов уменьшаются на стоимость возвратных отходов, к которым относятся остатки переработанного сырья, материалов или полуфабрикатов, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного материала. Они могут быть использованы по пониженным ценам (ценам возможного использования) в основном производстве (при повышенных затратах или с понижением выхода продукции) или для выработки товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода. Не используемые в производстве возвратные отходы реализуются на сторону по договорным (рыночным) ценам. Сокращению потерь способствуют организация централизованного раскроя материалов и оперативного контроля за рациональным использованием отходов.

Глава №2. Издержки производства: реалии сегодняшнего дня в России.

Проблема издержек производства - одна из основных проблем для российских производителей на сегодняшний день. Ситуация, сложившаяся в экономике России, представляет собой разновидность структурного кризиса, но очень глубокого и всестороннего, особенностью которого является его долговременный характер при отсутствии механизмов саморегуляции и невозможность, как правило, его разрешения без вмешательства государства. Помощь государства может быть в 2-х направлениях: либо поддерживать, подпитывать кризисные отрасли (если отрасль умрет, то пусть это произойдет с наименьшими социальными издержками)[^] либо попытаться их спасти с помощью массивных инвестиций, направленных на преодоление истоков болезни. Выбор каждого конкретного пути зависит от реальной обстановки в отрасли.

1992 год повсеместно считается годом начала экономической реформы, целью которой является замена сложившейся в стране социалистической системы хозяйствования саморегулирующейся рыночной экономикой. Первоначально

предполагалось совершить эту замену, используя тактику "бури и натиска", чтобы провести реформу за один год или, по крайней мере, обеспечить прохождение большей половины пути. В качестве инструмента проведения реформы была использована жесткая монетарная политика, и основное внимание было сосредоточено на макроэкономических показателях. Действительность оказалась значительно более сложной, чем предполагалось в начале реформы. В результате с середины 1992 года попытки проводить жесткую монетарную политику практически прекратились.

Экономическое положение России в конце 1992 года по данным Госкомстата характеризовалось стремительным падением производства, продолжающимся до сих пор. В первый же год реформ произошло падение инвестиций почти в два раза, что позволило уже тогда утверждать, что в ближайший год-два дальнейшее падение производства будет продолжаться, его эффективность будет снижаться прежде всего в базовых отраслях.(3)

Важной особенностью экономического кризиса в Российской Федерации является "инфляция издержек" - опережающий рост затрат на производство при ограниченных возможностях повышения цены на готовую продукцию. Инфляция издержек обычно обуславливается нарушением механизмов предложения и монополизацией рынков как со стороны производителей, так и со стороны профсоюзов. В России инфляция издержек сменила инфляцию спроса (1991-1992 гг.) и была обусловлена наследством, оставшимся со времен плановой экономики, в виде сильной монополизации и концентрации промышленности, нарушения механизма предложения. Дополнительным толчком послужил и внешнеэкономический фактор. Десятилетиями замкнутая экономика скачком вырвалась на мировой рынок, в результате чего выявилась базовая неконкурентоспособность обрабатывающих отраслей российской промышленности. Некоторое время Россия этого не чувствовала, имея старые энерго- и материалоемкие технологии, но чрезвычайно дешевое сырье. Однако в определенный момент цены на сырье стали подтягиваться под уровень мировых, и ситуация в корне изменилась.

Как уже отмечалось выше, падение производства, начавшееся на рубеже 80-х и 90-х годов, до сих пор продолжается. Здесь следует отметить и тот факт, что на динамике производства в Российской Федерации сказываются не только ее внутренние проблемы, но и, безусловно, последствия развала СССР, а именно нарушение хозяйственных связей (нарушение поставок

материалов, комплектующих, сокращение спроса бывших союзных республик из-за тяжелого экономического положения и т.д.).

Вследствие падения производства на предприятиях длительное время сохраняется низкий уровень использования производственных мощностей. Явление это далеко не безобидное, как это может показаться на первый взгляд. Наряду с обременительными для предприятий издержками по обслуживанию и поддержанию их в

работоспособном состоянии низкая загрузка устаревшего производственного аппарата оказывает мощное инфляционное давление на экономику, а также препятствует его нормальной хозяйственной окупаемости. Последнее обстоятельство вызвано тем, что незагруженность мощностей вплотную приблизила производство к критическому рубежу его технологической окупаемости. Дело в том, что недостаточное использование производственного аппарата вызывает реструктуризацию издержек на единицу выпускаемой продукции, т.е. рост постоянных расходов, при одновременном снижении переменной составляющей. Кстати, именно из-за этого падение выпуска продукции, как правило, не ведет к адекватному сокращению потребления используемых в производстве ресурсов. Независимо от уровня выпуска продукции необходимо отапливать цеха, платить зарплату не только основному производственному, но и административно- управленческому персоналу, обслуживать технику и т.д.

При этом, как показывает анализ, из-за технологических особенностей отдельные производства характеризуются разной степенью устойчивости хозяйственной деятельности на сокращение загрузки их производственного аппарата. Существует ряд отраслей, где технологии с традиционно высоким удельным весом постоянных (накладных) расходов напрямую не зависят от

объемов выполняемой производственной программы. Это главным образом отрасли добывающего сектора экономики, "стоящие" в самом начале технологических цепочек, - нефте- и газодобыча, энергетика, лесозаготовка, а также высокотехнологичные отрасли обрабатывающей промышленности (например, электронная промышленность и др.). Сюда же можно отнести и строительный комплекс, в котором всегда был исключительно высок уровень накладных расходов: ранее они достигали 18-20 % от фактической себестоимости строительных работ, а в последнее время - 27 % и более.

Снижение уровня загрузки мощностей по мере углубления кризиса оказывало все более усиливающееся влияние на сокращение возможностей самоокупаемости производства. В известной мере картину "скрашивали" быстрые темпы инфляции, создававшие иллюзию роста (по крайней мере номинального) объемов продаж и получаемой прибыли, а также сравнительно высокой рентабельности производства. Переломным оказался период с ноября 1993-г. по март 1994 г., когда резко ускорившийся спад выпуска продукции в связи с обострившейся проблемой ее сбыта вызвал не только дополнительное свертывание производства (в 1 квартале 1994 г. к соответствующему периоду прошлого года более чем на 25 %)*, но и массовую остановку предприятий. В результате, для многих из них критически низкий уровень загрузки мощностей ведет к исчерпанию естественного предела финансовых возможностей окупаемости текущих издержек. Кстати, именно с простаиванием мощностей и реструктуризацией издержек во многом связано повышение энерго- и

топливоемкости производства. Например, электроемкость в 1992-93 гг. увеличилась на 32 %, а энергоемкость - на 26 %. Особенно высок рост удельных энергозатрат в отраслях инвестиционного комплекса и в ряде других, наиболее сильно подвергшихся кризису.

Новый тип экономики и издержки.

Перечисленные выше факты еще раз подчеркивают необходимость правильных решений в планировании и работе производственных мощностей. Именно сейчас требуются промышленности профессиональные работники для корректировки весьма искаженного процесса производства. Ведь зачастую многие параметры предприятий не соответствуют их сегодняшнему положению, они устарели. И если еще несколько лет назад предприятия могли действовать по старой схеме плановой экономики, то сейчас они столкнулись с неразрешимыми проблемами в виде нового вида хозяйствования.

Однако информация последнего года говорит о некоторой стабилизации сферы производства. Из нее ушли те, кто не смог перестроиться, по новому оценить ситуацию, кто не смог наладить порванных развалом СССР связей, кто просто не захотел смотреть на мир новыми глазами. И приходят туда те, кто смог перебороть себя и других. Благодаря им и оставшимся старым производителям Россия получила немало вполне дееспособных предприятий.

Конечно же не стоит идеализировать картину, однако наметившиеся тенденции вселяют надежду на стабилизацию производственной сферы и производство вполне конкурентоспособной продукции.(4)

Заключение.

Рассмотренные в работе вопросы и проблемы позволяют сделать вывод, что фактор издержек не только немаловажен, но и во многом является определяющим в стратегии фирмы, ее гибкости в условиях рыночной экономики. Грамотная политика в отношении издержек, их верная калькуляция, своевременная отчетность и правильное распределение средств как по временным периодам, так и по сферам деятельности может реально изменить картину производственной сферы России к лучшему уже сейчас. Конечно перечисленные аспекты не панацея от всех бед, но ту роль какую они играют в процессе производства они должны выполнять правильно, тем самым

разгружая остальные этапы производства. Не нужно забывать, что издержки производства в первую очередь учитываются как при разработке бизнес-плана, так и на действующем предприятии. Хотелось бы верить, что уже в скором будущем правильный подход, с точки зрения рыночной экономики, к проблеме издержек сможет привести к желаемым успехам в восстановлении производственной сферы России и ее значения на мировом уровне.

СНОСКИ

1) Понятия "явные" (*explicit*) и "неявные" (*implicit*), или "вмененные", издержки в микроэкономическом анализе парные и могут быть использованы только в качестве таковых (антонимов). В русскоязычной литературе под термином "явные" издержки понимаются по существу как денежные издержки.

2) Разграничение понятий "затраты" (*inputs*) и "издержки" (*costs*) связано с различием расходуемых ресурсов (природных, трудовых, информационных и т.д.) и их стоимостной оценки.

3. Примером подобной политики государства может служить решение в 60-х годах Министерства внешней торговли и промышленности Японии о нецелесообразности дальнейшего развития угольной промышленности. За решением последовали государственные программы по субсидированию ликвидации шахт с

высокими эксплуатационными издержками, а также профессиональной переподготовки уволенных шахтеров. К концу 70-х годов численность рабочей силы в угольной промышленности страны сократилась в 10 раз.

4. Водянов А., Протасова Л. "Использование производственных мощностей в промышленности" стр. 9.

ТАБЛИЦА №1

ФОРМА А. Отчет о прибылях и убытках компании "XYZ" за 19xx год (в тыс. руб)		ФОРМА В. Отчет о прибылях и убытках компании "XYZ" за 19xx год (в тыс. руб)	
<i>Доход от реализации</i>	90 500	<i>Доход от реализации</i>	90 500
<i>За вычетом себестоимости реализованной продукции(*)</i>	<u>50 000</u>	<i>За вычетом переменных издержек: переменные производ- ственные издержки</i>	19750
<i>Валовая прибыль</i>	40 500	<i>Переменные издержки реализации</i>	10 100
<i>За вычетом операционных расходов (*)</i>	20 000	<i>Переменные административные издержки</i>	<u>10 150</u>
<i>Чистая прибыль</i>	<u>20 500</u>	<i>Прибыль покрытия</i>	50 500
		<i>За вычетом постоянных</i>	

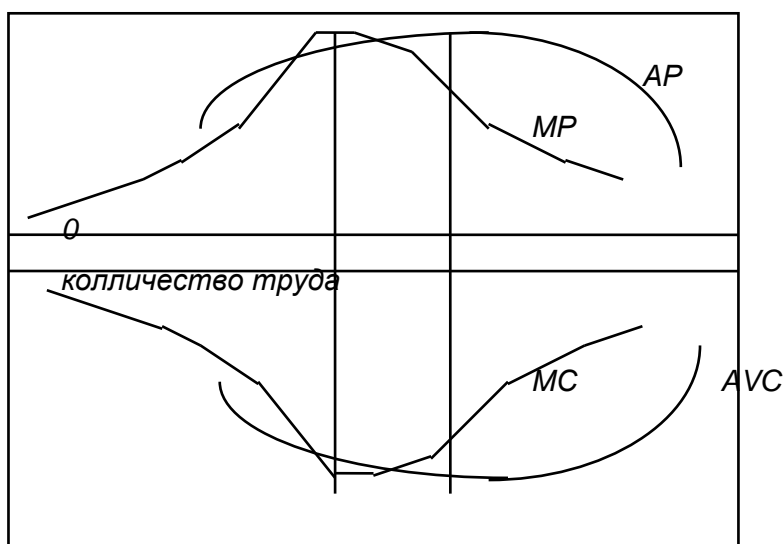
	издержек: постоянные производственные издержки	10 000
	Постоянные издержки реализации	9 500
	Постоянные администра- тивные издержки	10 500
(*) Включая переменные и посто постоянные издержки	Чистая прибыль	20 500

ТАБЛИЦА №2

	Всего реализовано			на 1 ед. продукции	Процентное отношение к объему дохода от реализации
	2 ед. продук- ции	350 ед. продук- ции	351 ед. продук- ции		
Доход от реализации	1000	175 000	175 500	500	100
За вычетом переменных издержек	600	105 000	105 300	<u>300</u>	60
Прибыль покрытия	400	70 000	70 200	200	40
За вычетом постоянных издержек	70 000	70 000	70 000		
Чистая прибыль	-69 000	0	200		

График №1

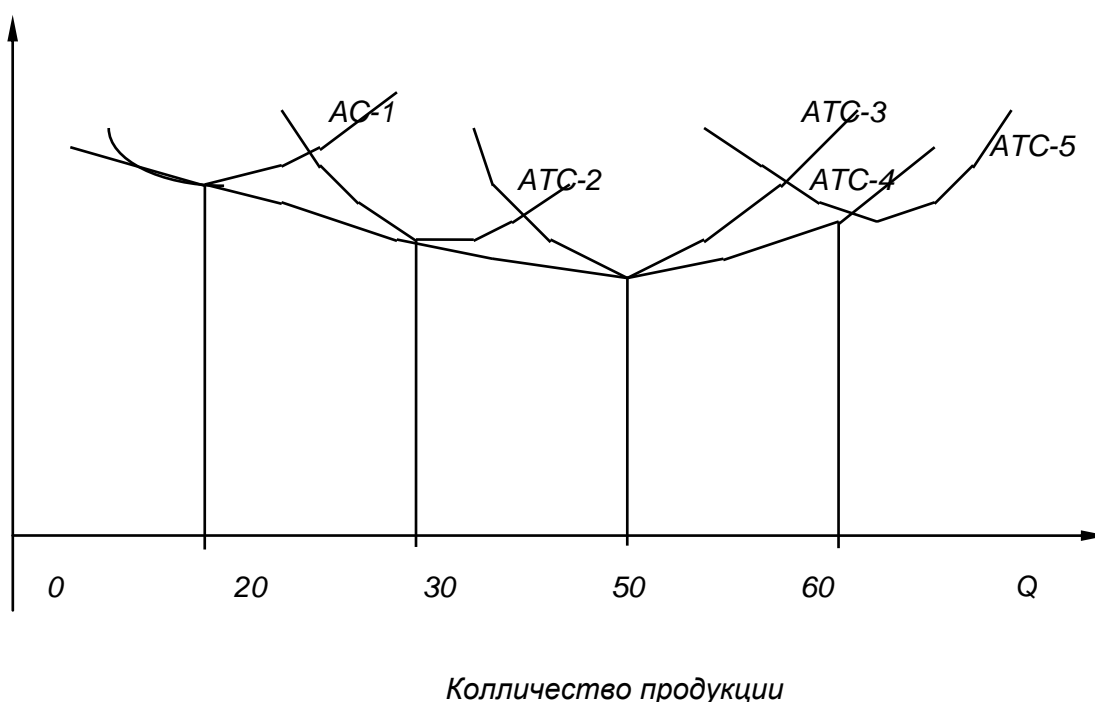
ВЗАИМОСВЯЗЬ МЕЖДУ КРИВЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ И ИЗДЕРЖЕК



Кривые предельных издержек (MC) и средних издержек (AVC) представляют собой зеркальное отражение кривых предельной производительности (MP) соответственно. Предположив, что труд является единственным элементом переменных издержек, а цена труда (тариф заработной платы) остается

постоянной, предельные издержки (МС) можно подсчитать путем деления тарифа заработной платы на определенную производительность (MP). Следовательно, когда MP растет, МС должны падать; когда MP достигает максимума, МС оказываются минимальными; а когда MP уменьшается, МС растут. Аналогичная взаимосвязь существует между AP и AVC.

График №2
КРИВАЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ СРЕДНИХ ИЗДЕРЖЕК : ПЯТЬ ВОЗМОЖНЫХ РАЗМЕРОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.



Кривая долгосрочных средних издержек состоит из участков кривых краткосрочных издержек (ATC-1, ATC-2, ATC-3, ATC-4, ATC-5) применительно к предприятиям различного размера, между которыми фирма могла бы сделать свой выбор. Каждая точка "ухабистой" кривой выбора показывает величину наименьших издержек производства единицы продукции для каждого данного объема производства при условии, что фирма имела достаточно времени, чтобы предпринять все желательные изменения в размерах предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Астапова Е. “Как быстро подсчитать издержки производства”, Деловые связи, 1993г., №1, с. 50-60
2. Безуглов А. “Призрак банкротства бродит по России”, Деловой мир, 1995г, № 2
3. Добровенский В. “Как оценить доходность предприятия ?”, Экономика и жизнь, 1995г. № 35, с.37
4. Липатова Н. “Прогнозирование прибыли”, Финансы, 1995г., №2, с.19
5. Стоянова Е. “Анализ потребности в оборотных средствах”, Бух. учет, 1994г. №3
6. Федотова М., “Как оценить финансовую устойчивость предприятия?”, Финансы, 1995г., № 6, с. 13-16
7. К.Р. Макконеля, С.Л. Брю, “Экономикс”, Таллин, 1993г.
8. Э Дж. Долан, Д.Е. Линдсей, “Микроэкономика”, Санкт-Петербург, 1994г.