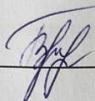


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)
Кафедра теоретической экономики

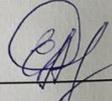
документ
защита
18.06.2018

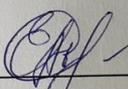
КУРСОВАЯ РАБОТА
ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

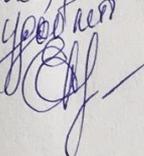
Работу выполнил(а)  15.06.18 В.С. Гуд
(подпись, дата)

Факультет экономический

Направление 38.03.02 — Менеджмент

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент  18.06.2018 Е.А.Авдеева
(подпись, дата)

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент  18.06.2018 Е.А.Авдеева
(подпись, дата)

защита
оценка
«удовлет.»


Краснодар 2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение	3
1 Издержки и результаты деятельности предприятия	5
1.1 Понятие и виды издержек	5
1.2 Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.....	7
1.3 Прибыль как результат деятельности предприятия	11
2 Влияние транзакционных издержек на конкурентоспособность предприятия	
2.1 Взаимосвязь конкурентоспособности и транзакционных издержек	14
2.2 Учет транзакционных издержек как фактор повышения конкурентоспособности предприятия.....	17
Заключение	23
Список использованных источников	25

ВВЕДЕНИЕ

В условиях перехода России к рыночной экономике вопрос об издержках предприятия и минимизация их становится более актуальным, чем был при административно-командной системе. Рыночная экономика побуждает каждое предприятие наиболее эффективно использовать свои возможности для получения прибыли. В современных условиях предприятия стали обладать реальной финансовой независимостью, самостоятельно распределять выручку от реализации продукции, по своему усмотрению распоряжаться прибылью, но, прежде чем получить прибыль, предприятие должно проанализировать все виды затрат для уменьшения их.

Основную цель деятельности любого производителя составляет максимизация прибыли. Возможности её получения ограничены, во-первых, издержками производства и, во-вторых, спросом на произведённую продукцию.

Главным ограничителем прибыли являются издержки производства. К их определению и измерению существуют разные подходы, в которых можно выделить взгляд экономиста, ориентированный на перспективу фирмы, и позицию бухгалтера, которого, прежде всего, интересует финансовые отчёты и балансы предприятия. Поскольку все виды ресурсов ограничены, любое решение о производстве какого-либо товара предполагает отказ от использования тех же ресурсов для выпуска какого-то иного изделия. Таким образом, все издержки представляют собой альтернативные затраты [7].

В настоящее время, когда Россия вышла на путь экономических реформ условием существования фирм является их рентабельность (получение прибыли). Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения социальных и материальных проблем предприятия. Чтобы управлять прибылью, нужно знать механизм ее формирования, уметь определить долю каждого фактора ее роста или снижения [11].

Целью работы является изучение издержек и результатов деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- 1 изучить понятие и виды издержек;
- 2 проанализировать издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах;
- 3 рассмотреть прибыль как результат деятельности предприятия;
- 4 исследовать взаимосвязь конкурентоспособности и транзакционных издержек.

Объектом исследования является рассмотрение прибыли и издержек предприятия для его эффективного функционирования.

Предмет исследования – определение значимости прибыли и издержек предприятия.

Работа состоит из введения, двух глав и пяти параграфов, заключения, списка использованных источников, приложения.

Введение определяет цель и задачи работы, объект и предмет исследования, дает информацию об актуальности рассматриваемой проблемы, о методах, использованных в процессе написания работы, а также об информационной базе исследования.

В первой главе рассматриваются издержки и результаты деятельности предприятия.

Во второй главе раскрывается влияние транзакционных издержек на конкурентоспособность предприятия.

В заключении подводятся итоги проделанной работы, формируются окончательные выводы по данной теме.

1 Издержки и результаты деятельности предприятия

1.1 Понятие и виды издержек

Издержки производства – это совокупные затраты на выпуск товаров: затраты на приобретение средств производства и оплату рабочей силы, налоги, сборы и некоторые другие отчисления, увеличивающие расходы предпринимателя.

В экономической теории с точки зрения измерения стоимости затраченных (потребленных) производственных ресурсов и, следовательно, издержек производства выделяют бухгалтерские и альтернативные (экономические) издержки.

Бухгалтерские издержки – сумма выплат, осуществляемых предприятием за приобретенные производственные ресурсы. Бухгалтерские издержки не включают в себя альтернативную (экономическую) стоимость производственных ресурсов, являющихся собственностью владельцев предприятий. Они включают только явные издержки [1].

Бухгалтерский учет как система учета результатов финансовой и хозяйственной деятельности предприятия дает ценную информацию. Но в связи с его неполнотой, ибо он включает лишь явные затраты, управляющие предприятиями при принятии решений в своей хозяйственной деятельности ориентируются на альтернативные издержки. А для определения альтернативных издержек необходимо определить стоимость не покупных производственных ресурсов (неявных издержек) в денежной форме и прибавить ее к бухгалтерским издержкам.

Альтернативные (экономические, вмененные) издержки – это сумма явных и неявных издержек, один из методов измерения издержек производственных ресурсов. В его основе лежит концепция альтернативных издержек (издержек упущенных возможностей) [15]. Эта концепция определяет издержки как стоимость других благ, которые можно было бы извлечь при условии более

выгодного из всех возможных приемов применения данного производственного ресурса. Другими словами, суть этой концепции состоит в том, от чего следует отказаться с целью получения конкретного блага.

Альтернативные издержки – это выплаты, которые хозяйствующий агент обязан сделать, или те доходы, которые он обязан обеспечить поставщику производственных ресурсов, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах. Альтернативные издержки включают в себя все платежи, причитающиеся собственникам ресурсов и достаточные для того, чтобы гарантировать стабильные поставки этих ресурсов для определенного производственного процесса. Под альтернативными издержками понимаются внешние издержки, выплачиваемые в пользу поставщиков, самостоятельных по отношению к данному предприятию, а также внутренние издержки, трактуемые как компенсация за самостоятельное использование предприятием собственных ресурсов. Одним из элементов внутренних издержек считается нормальная прибыль предпринимателя как вознаграждение за выполняемые им трудовые функции. Альтернативные издержки возникают потому, что существует ограниченность ресурсов и выбор их использования данным экономическим агентом [15].

Варианты классификации издержек производства многообразны. Начнем с установления различий между явными и неявными издержками.

Явные издержки – это альтернативные издержки, принимающие форму прямых (денежных) платежей поставщикам факторов производства (ресурсов) 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. [4].

Существуют также неявные издержки. К их числу относятся 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 неявные издержки в своей бухгалтерской отчетности, но от этого они не становятся менее реальными [13].

Издержки делятся на постоянные и переменные. Постоянными издержками считаются те из них, которые не меняются из-за колебаний выпуска продукции. Это расходы на здания, оборудование, сооружения, оплату управленческого и административного аппарата

Переменными издержками называются затраты, которые изменяются вместе с ростом или сокращением выпуска продукции: расходы на приобретение сырья, материалов, оплату рабочей силы. Переменные издержки могут носить пропорциональный, дигрессивный или прогрессивный характер. Под пропорциональными переменными издержками понимаются издержки, меняющиеся в той же пропорции, что и объем выпуска [11].

Таким образом, в условиях рыночной экономики необходимо строго следить за расходами организации, требуется создавать новые технологии, обучать сотрудников. Это поможет усовершенствовать производство и более эффективно планировать затраты. А значит, приведет к увеличению доходов предприятия.

1.2 Издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах

При экономическом анализе производственных издержек необходимо различать краткосрочный и долговременный периоды. С точки зрения экономики, суть различия между ними состоит в возможности изменения производственных мощностей. В рамках краткосрочного периода невозможно ввести в строй новые производственные мощности, но возможно повысить степень их использования. Краткосрочные издержки обусловлены в основном расходами на сырье, материалы, энергию, заработную плату. В пределах

долгосрочного периода можно расширить производственные мощности [10]. Конечно, рамки этих периодов для различных отраслей различны.

Деление на два периода имеет большое значение при определении стратегии и тактики фирмы в максимизации прибыли.

Таблица 1 – Соотношения между различными видами издержек (составлена автором на основе [8, 12])

Объем производства	Абсолютные величины издержек			Предельные издержки	Средние величины издержек		
	постоянных	переменных	валовых		постоянных	переменных	валовых
Q	TFC	TVC	TC = TVC + TVC	MC = -T _{p+1} - T _n	AFC = TFC/Q	AVC = TVC/Q	ATC = TC/Q

Приведенная выше таблица характеризует динамику показателей фирмы в краткосрочном периоде. Это следует из того, что производственные мощности фирмы остаются неизменными и динамика показателей определяется ростом загрузки оборудования. Анализ таблицы важен потому, что позволяет проследить характер каждой из кривых и параметры, которые в них приведены.

Рассмотрим динамику издержек в долгосрочном периоде на примере средних издержек.

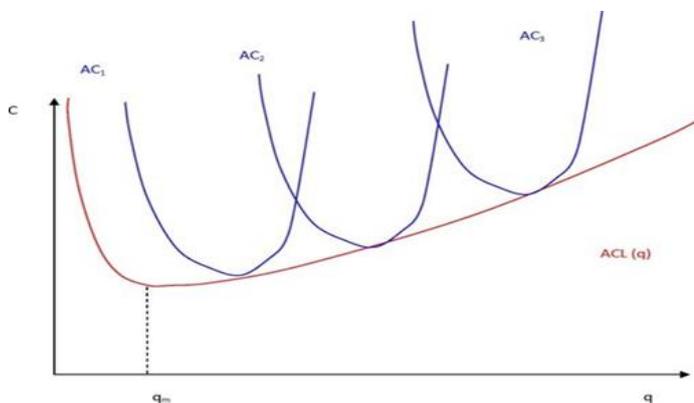


Рисунок 1 – Динамика издержек в долгосрочном периоде [8]

Отличие долгосрочного периода от краткосрочного заключается в том, что у фирмы появляется возможность изменять масштаб производства, следовательно, издержки, связанные с масштабом также становятся переменными. При этом, очевидно, что для каждого объема выпуска фирма будет выбирать такой масштаб производства, который позволяет производить данный объем выпуска с наименьшими издержками. Таким образом, график функции долгосрочных средних издержек будет соединять точки минимума графиков функций краткосрочных средних издержек для данного масштаба производства.

Важнейшей характеристикой функции издержек в долгосрочном периоде является степень однородности (экономия от масштаба): показывает во сколько раз увеличатся общие издержки производства, если выпуск продукции увеличится в n раз:

- если больше чем в n раз – убывающая;
- если n раз – постоянная;
- если меньше чем в n раз – возрастающая [6].

Долгосрочный период – это период времени, достаточный для изменения всех занятых ресурсов, включая производственные мощности. Это промежуток времени, достаточный, с позиций отдельной фирмы, чтобы изменить как постоянные, фиксированные, так и переменные факторы производства. С позиций отрасли, долгосрочным является период, достаточный, чтобы имеющиеся в ней фирмы могли по желанию выйти из состава области, то есть изъять все занятые в ней факторы производства, а новые фирмы могли организовать производства в этой отрасли. Итак, долгосрочный период – это период, достаточный для изменения производственных мощностей [2].

Производственные затраты кратковременных периодов характеризуются делением на постоянные и переменные. Первые не зависят от размеров производства, и предприятие несет их даже при остановке работ. Обычно это аренда, начисление амортизации, запланированные затраты по капремонту,

зарплата АУР и др. Переменные же меняются в связи с переменами в производственных объемах. Это – зарплата цехового персонала, затраты на материальные и энергоресурсы, транспортировку готовых товаров [15].

Отличия между видами затрат важны для любого бизнеса, поскольку переменными затратами можно управлять. Постоянные же не подконтрольны администрации компании – они обязательны в любой ситуации. Объединение постоянных и переменных издержек создают валовый или общий показатель. Динамика издержек производства в краткосрочном периоде прослеживается в графике:

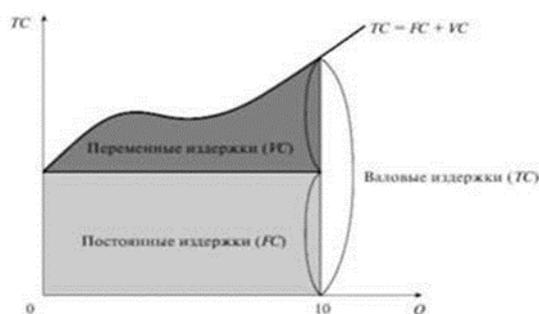


Рисунок 2 – Динамика издержек в краткосрочном периоде [8]

Рисунок 2 наглядно демонстрирует рост производственных затрат за счет переменных издержек при увеличении выпускаемой продукции.

Для развернутого анализа затрат кроме средних общих издержек используют средние постоянные и средние переменные издержки, рассчитывая их как отношение размера соответствующих затрат к выпуску продукции. Так определяются издержки производства в краткосрочном периоде. Кратко объясним, что показывает анализ издержек в коротком периоде:

– при росте объемов производства размер средних постоянных издержек постепенно уменьшается, так как неизменная сумма затрат распределяется на увеличивающееся число выпущенных единиц;

– средние переменные издержки изменяются на основе закона убывающей отдачи.

Средние общие издержки, как правило, необходимы экономисту для анализа сравнения с ценой изготовленного продукта. Это дает возможность рассчитать размер прибыли и определить пути развития компании на ближайшее время [1].

Таким образом, краткосрочный временный период представляет промежуток, в течение которого производственные мощности остаются постоянными. В рамках краткосрочного периода объем производства может регулироваться только с помощью изменения объемов переменных факторов производства. Краткосрочный период предполагает выделение постоянных и переменных издержек, что связано с обеспечением постоянных затрат. В свою очередь долгосрочный временный интервал представляет временной горизонт, величина которого достаточная для того, чтобы смогли произойти изменения в производственных мощностях фирмы. На протяжении долгосрочного временного интервала изменения в объемах выпуска продукции могут представлять изменения объемов не только переменных, но и постоянных затрат. Следовательно, в этом случае все издержки в долгосрочный период будут выступать в качестве переменных.

1.3 Прибыль как результат деятельности предприятия

Финансовый результат – это конечный экономический итог финансово-хозяйственной деятельности предприятия, выраженный в форме прибыли или убытка. Финансовый результат отражает изменение собственного капитала организации за определенный период (месяц, квартал, год) в результате ее деятельности [14].

Финансовый результат является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество продукции, уровень себестоимости продукции и производительность труда.

Конечный финансовый результат организации включает следующие компоненты:

- финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг);
- финансовый результат от реализации основных средств, материалов и иного имущества организации;
- сальдо внереализационных прибылей и убытков [2].

Для определения финансового результата необходимо сопоставить выручку от реализации продукции (работ, услуг), реализации иного имущества организации, внереализационные доходы с затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг), другими расходами предприятия за рассматриваемый период. Если доходы (выручка) превышают все затраты, то предприятие получает прибыль (положительный финансовый результат); если же затраты превышают доходы (выручку), то образуется убыток (отрицательный финансовый результат); если доходы (выручка) оказываются равными затратам, то имеет место простое возмещение затрат, что соответствует бесприбыльной или безубыточной работе (нулевой финансовый результат) [11].

Таким образом, общая прибыль предприятия включает прибыль от реализации продукции (работ, услуг), прибыль от реализации основных средств, материалов и иного имущества организации и сальдо внереализационных прибылей и убытков. На промышленных предприятиях прибыль образуется, главным образом, в процессе реализации продукции (работ, услуг).

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без НДС и затратами на производство и реализацию продукции (работ, услуг) [3].

Предприятие, осуществляющее экспортную деятельность, при начислении прибыли из выручки от реализации продукции дополнительно вычитают экспортные тарифы.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятия, являются рост объемов производства и реализации продукции в соответствии с заключаемыми договорами гражданско-правового характера,

снижение себестоимости, повышение качества, совершенствование ассортимента, улучшение показателей использования основных и оборотных средств.

К факторам, определяющим уровень прибыли независимо от деятельности предприятия, относятся влияние природных, географических, транспортных условий производства и реализации продукции, государственная налоговая и ценовая политика и некоторые другие [12].

Кроме продукции (работ, услуг) предприятия могут реализовывать основные средства, производственные запасы и другие активы с получением прибыли или убытка. Сюда же относится прибыль (убытки) находящихся на балансе предприятия автохозяйств, подсобных сельскохозяйственных организаций и т.п. Помимо реализационных финансовых результатов предприятия получают внереализационный финансовый результат.

Финансовый результат, в состав которого включаются доходы от участия в других организациях, доходы и убытки от финансовых операций, другие доходы и убытки от операций, непосредственно не связанных с производством продукции и ее реализацией, выполнением работ, оказанием услуг производственного характера [7].

Доходы от участия в других организациях возникают при получении предприятием части прибыли других организаций, т е от вложения (инвестирования) части имущества в уставный капитал других организаций, а также при получении дивидендов по приобретенным акциям, при получении доходов от арендной платы за сданное в аренду имущество и т.п. [13].

Таким образом, прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями.

2 Влияние транзакционных издержек на конкурентоспособность предприятия

2.1 Взаимосвязь конкурентоспособности и транзакционных издержек организации

Проблемы достижения конкурентоспособности организации в современной экономике являются одними из наиболее важных в контексте успешного функционирования предприятий и широко обсуждаются специалистами в последние десятилетия. Чтобы выяснить значимость транзакционных издержек для практики развития фирм в условиях рынка следует обратиться к определению понятия и раскрытию сущности транзакции, транзакционного сектора и транзакционных издержек как экономических категорий, к выяснению их концептуальной основы [5].

Транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом. Социальные институты обеспечивают распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т.е. за рамки физического контроля. Следовательно, они оказываются транзакциями в отличие от индивидуального поведения как такового или обмена товарами.

Вместе с тем, вопросы влияния транзакционных издержек на конкурентоспособность организации и взаимосвязи данных экономических явлений до сих пор недостаточно исследованы. С точки зрения охвата всего разнообразия ситуаций экономического взаимодействия сложной современной рыночной среды, характеризующейся неопределенностью, асимметричностью информации и высокой степенью конкуренции, транзакционные издержки определяются как совокупность денежных и неденежных затрат, не относящихся к физическому процессу производства, и отражают ценность ресурсов организации (денег, времени, труда), затраченных на осуществление рыночного

взаимодействия и экономической координации (иначе говоря, трансакций). Соответственно, данная категория включает широкий спектр затрат, связанных с ведением и обеспечением защиты бизнеса, поиском и обменом информацией, заключением и исполнением контрактов, и т.д.

Таким образом, многообразие взаимосвязей современной организации (как рыночного, так и внутрифирменного характера) определяет сложность и разнообразие форм проявления трансакционных издержек, индивидуальных для каждой конкретной компании. При этом специфичными особенностями трансакционных издержек являются их частичная имплицитность (связанная, например, с тем, что ряд затрат может находиться в сфере неофициальных связей), а также трудность их оценки в денежном выражении (обусловленная сложностями стоимостного выражения затрат и потерь ряда временных, человеческих и др. ресурсов) [7]. Среди характерных групп трансакционных издержек можно выделить, к примеру, различающиеся:

1 по направленности объекта – издержки поиска информации (связаны с обеспечением информацией о рынках сбыта, товарах и услугах, ценах и качестве, покупателях и поставщиках, включая затраты на рекламу), издержки ведения переговоров и заключения контрактов (обусловлены отвлечением существенных ресурсов на эти процессы), издержки измерения (необходимы для определения и контроля меры качества и количества товаров и услуг), издержки спецификации и защиты прав собственности (связаны с обеспечением юридической защиты, включая содержание судов, арбитража, других государственных органов, и затраты, необходимые для восстановления нарушенных прав), издержки оппортунистического поведения (определены возможностью недобросовестных действий других участников сделки);

2 по сфере проникновения – внешние (рыночные, инфраструктурные, политические) и внутренние (управленческие);

3 по отношению к моменту сделки – издержки, возникающие до, во время и после ее совершения;

4 по специфичности объекта – общие (относятся к стандартным ресурсам) и специфические (предназначены для использования только в конкретной ситуации);

5 по частоте возникновения – однократные и регулярные;

6 по длительности действия – кратко и долгосрочные, и другие.

Конкурентоспособность в широком смысле представляет собой относительную интегральную категорию, которая оценивает свойства какого-либо объекта по наличию у него преимуществ относительно аналогов [1].

Следовательно, конкурентоспособность организации определяется как ее способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам) как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности. На конкурентоспособность организации влияет ряд различных факторов, которые можно рассматривать с точки зрения следующих наиболее существенных групп критериев:

– среда возникновения – факторы, сформированные внешней (экономические, рыночные, политические, правовые, инфраструктурные, социально-культурные и т.д.) и внутренней средой (организационные, кадровые, производственные, ресурсные, технологические, инновационные, финансовые, маркетинговые, интеллектуальные и др.);

– специализация – общие (универсальные, для широкого использования) и частные (уникальные, предназначенные для применения в определенной ситуации) факторы;

– степень развитости – базовые (существующие объективно и образующие низкий уровень преимуществ) и перспективные (развиваются на основе базовых, требуют вложений со стороны организации);

– временной горизонт управления – оперативные (отражают конкурентоспособность продукции), тактические (показывают состояние организации) и стратегические факторы (выражают инвестиционную привлекательность предприятия) [5].

Следовательно, транзакционные издержки, сопровождающие такие взаимодействия, тесно связаны с достижением конкурентоспособности. Мало того, определенное сходство категорий конкурентоспособности и транзакционных издержек присутствует в многообразии и сущностном составе их критериев. Разнообразие институциональных связей оказывает значительное воздействие на функционирование предприятий и определяет структуру факторов, влияющих как на конкурентоспособность, так и на величину транзакционных издержек. При этом объем транзакций организации в немалой степени зависит от конкурентности рынка и соответствующей позиции организации. В свою очередь, процесс повышения конкурентоспособности требует от компании комплекса управленческих действий, которые сопровождаются определенными затратами, большинство из которых представляет собой именно транзакционные издержки. Все указанное подтверждает схожую основу и взаимозависимость рассматриваемых явлений [12].

Таким образом, транзакционная деятельность является важным аспектом обеспечения устойчивости конкурентной позиции современной организации, а транзакционные издержки представляют собой специфический фактор конкурентоспособности, основной показатель которого – оптимальное распределение и сбалансированность уровня данного вида затрат с получением максимально возможной отдачи [4].

2.2 Учет транзакционных издержек как фактор повышения конкурентоспособности

Принципиальное изменение условий функционирования бизнеса приводит к необходимости смены приоритетов, обеспечивающих современной фирме получение конкурентного преимущества. В настоящее время имеет место перемещение процесса создания стоимости из сферы производства в информационно–коммуникационную область, приоритетная роль в которой

принадлежит информации. Смена приоритетов в деятельности современной фирмы в первую очередь произошла по причине эволюции поведения потребителя, который из пассивного покупателя, готового приобретать все то, что предлагалось к продаже, превратился в активного игрока рынка, требующего индивидуального подхода. Поэтому приоритетными в деятельности большинства производителей стали следующие направления: выход на специализированные рынки, создание дифференцированных товаров, разработка новых продуктов, способных наилучшим образом удовлетворить требования и желания разборчивых клиентов. В целях снижения реализационных рисков, современный производитель стал активно взаимодействовать с потребителем, ориентировать создаваемую продукцию на ценности конкретных групп покупателей, с тем, чтобы производить блага с учетом их интересов [6].

Реализация политики фирмы, направленной на формирование устойчивых отношений с покупателями, приводит к необходимости финансирования значительных по величине транзакционных издержек по взаимодействию с клиентами. Взаимодействие с потребителями осуществляется с помощью маркетинговых коммуникаций, в процессе проведения которых производителем учитываются изменения, произошедшие в потребительском поведении. В последние годы большинство компаний активизирует применение прямых методов стимулирования продаж в форме VTL-технологий, позволяющих обеспечить индивидуализированный поход к клиенту и помогающих устанавливать обратную связь с потребителем [11].

Фирмы возникают в связи с огромными затратами на осуществление бесчисленного количества сделок. Рыночные (внешние) и внутрифирменные транзакции тесным образом связаны между собой и соотношение между ними влияет на оптимальные размеры фирмы.

Выделяют три момента:

По мере того как фирма становится крупнее доходы от предпринимательской деятельности могут снижаться, т. е. издержки

организации дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать. Действительно должна быть достигнута некая точка, в которой издержки организации дополнительных трансакций внутри фирмы равны издержкам, связанным с осуществлением трансакций на открытом рынке или издержкам организации их другими предпринимателями.

Может случиться так, что в результате роста числа организуемых трансакций предпринимателю не удастся разместить факторы производства так, чтобы они создавали наибольшую стоимость, т. е. ему не удастся извлечь максимальную пользу из факторов производства. В связи с этим должна быть достигнута такая точка, в которой потери от неэффективного использования ресурсов равна издержкам трансакций обмена на открытом рынке или потерям, имеющим место в случае организации этой трансакции другим предпринимателем [13].

Цена реализации одного или более факторов производства может увеличиться, т. к. другие преимущества мелкой фирмы выше, чем преимущества крупных фирм.

Издержки производства какого-либо продукта данной фирмы зависят не только от цен необходимых ресурсов, но и от технологии – от количества ресурсов, которое необходимо для производства. Предельная производительность переменного фактора производства рано или поздно начинает снижаться. Начиная с некоторого момента рост, издержек опережает рост объёма производства. Производитель вынужден предлагать товар за более высокую цену. Совершенствование технологий, например, или увеличение земельных угодий повысит предложение, тем самым увеличит производительность. Таким образом, закон убывающей производительности действует в коротком периоде, а не на протяжении длительного периода существования человеческого общества [16].

Последовательное увеличение размеров предприятия в течение какого-то времени влечет за собой снижение издержек производства единицы продукции,

но начиная с определенного момента все большие и большие размеры предприятия означают повышение средних общих издержек [2].

Дугообразность кривой долгосрочных средних издержек можно объяснить при помощи того, что экономисты называют положительным и отрицательным эффектами масштаба.

Положительный эффект масштаба:

1 специализация труда – повышение уровня специализации используемого труда становится возможным по мере роста размеров предприятия. Дополнительный наем рабочих означает, что задания могут быть поделены между ними все более и более дробно. На маленьких предприятиях квалифицированные работники нередко затрачивают до половины своего времени на выполнение заданий, не требующих никакой квалификации. Это приводит к повышению издержек производства. Более высокий уровень специализации труда исключает потери времени на переход рабочего от одного задания к другому.

2 специализация управленческого персонала – мелкие фирмы не способны использовать труд специалиста–управленца по прямому назначению. На маленьком предприятии специалист по проблемам сбыта может оказаться вынужденным делить свое время между различными областями управленческой деятельности–например, маркетингом, управлением трудовыми ресурсами и финансами. Расширение масштаба операций будет означать, что специалист по маркетингу сможет полностью посвятить себя контролю за сбытом и распределением продукции. В конечном счете это приведет к повышению эффективности и снижению издержек производства единицы продукции.

3 эффективное использование капиталов – крупные производители могут позволить себе приобрести и эффективно эксплуатировать лучшее оборудование.

4 производство побочных продуктов – отрицательный эффект масштаба. Расширение фирмы может привести к отрицательным последствиям и, следовательно, к росту издержек производства единицы продукции. Это связано

с определёнными управленческими трудностями, возникающими при попытке эффективно контролировать и координировать деятельность фирмы, превратившейся в крупномасштабного производителя. Это ведёт к увеличению средних издержек производства [9].

Цель фирмы – минимизация издержек, максимизация полученной прибыли. Фирма выбирает тот уровень производства, при котором она получает наибольшие прибыли. Это не всегда-то же самое, что наивысший уровень производства. Пока предельная выручка (доход, получаемый фирмой от производства каждой добавочной единицы продукта) больше предельных издержек, общая прибыль повышается, и фирма может увеличить объём производства. Как только предельные издержки превысят предельную выручку, общая прибыль снижается. Фирме невыгодно продолжать производство. Следовательно, величина прибыли достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельные издержки равны предельной выручке [10].

Подводя все выше сказанное, можем сделать вывод, что фирма может при снижении цены нести убытки, в то же время для неё целесообразно продолжать производство до тех пор, пока цена превышает средние переменные издержки. Если бы она прекратила своё существование, то ей пришлось бы возмещать постоянные издержки, и потери были бы больше. Иными словами, фирме целесообразно заниматься предпринимательской деятельностью, если общие издержки превышают общий доход на величину меньшую, чем постоянные издержки.

Таким образом, транзакционные издержки рассматриваются в современной экономической литературе как составляющая предприятия. Выделение в структуре затрат предприятия транзакционных издержек позволяет несколько по-другому взглянуть на существующие методы и способы планирования, учета, анализа затрат и их влияния на конкурентоспособность предприятия. Можно утверждать, что именно конкуренция, наличие конкурентной борьбы, стремление обеспечить конкурентоспособность и

продукции, и предприятия заставляют уделять внимание изучению, оценке и уменьшению уровня транзакционных издержек предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог курсовой работы на тему «Издержки производства и прибыль фирмы», можно сделать следующие выводы.

Издержки обращения – затраты, связанные с движением товаров от производства до потребителей, включая и их реализацию конечным потребителям. И без издержек не сможет существовать ни одно предприятие.

Хозяйственная деятельность связана с производством товаров (работ и услуг) и их продвижением в результате реализации от производства до потребителей. На всех этих этапах имеют место затраты живого и овеществленного труда. В процессе создания продукции (товаров) определяется ее фактическая производственная себестоимость, включающая сумму затрат на изготовление продукции (товаров). А затраты, связанные с движением товаров от производства до потребителей, включая и их реализацию конечным потребителям, представляют собой издержки обращения. Их следует рассматривать как себестоимость закупки, доставки и реализации товаров [14].

В условиях свободной конкуренции цена продукции, произведенной предприятиями, фирмами, выравнивается автоматически. На нее воздействуют законы рыночного ценообразования. В то же время каждый предприниматель стремится к получению максимально возможной прибыли. И здесь, помимо факторов увеличения объема производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки и др., неумолимо выдвигается проблема снижения затрат на производство и реализацию этой продукции, снижения издержек производства.

Что касается прибыли, прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. За счет

прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда [13].

Как конечный финансовый результат деятельности фирмы прибыль представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и отрицательным знаком.

Трансакционные издержки рассматриваются в современной экономической литературе как составляющая предприятия. Выделение в структуре затрат предприятия трансакционных издержек позволяет несколько по-другому взглянуть на существующие методы и способы планирования, учета, анализа затрат и их влияния на конкурентоспособность предприятия. Можно утверждать, что именно конкуренция, наличие конкурентной борьбы, стремление обеспечить конкурентоспособность и продукции, и предприятия заставляют уделять внимание изучению, оценке и уменьшению уровня трансакционных издержек предприятия.

Трансакционные издержки являются относительно универсальным стоимостным измерителем взаимодействия между предприятием и внешним институциональным окружением. С другой стороны, любой стоимостный влияние существенно изменяет параметры конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции в частности и аграрного предприятия в целом. Это влияние существенный как для параметров ценовой конкуренции, так и для параметров неценовой конкуренции. В связи с этим введение в систему оценки конкурентоспособности аграрного предприятия идеологии трансакционных издержек считается целесообразным на современном этапе развития аграрной экономики, обуславливает актуальность исследования сущности и морфологии трансакционных издержек и потерь, учитывая возможности их консолидации к оценке конкурентоспособности предприятия [12].

Таким образом, критерием оптимальности фирмы, определяющим её размер, являются транзакционные издержки. Фирма эффективна как способ организации хозяйственной деятельности и может расширяться только до тех пор, пока транзакционные издержки внутри неё ниже, чем транзакционные издержки во внешней рыночной среде.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1 Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? / под ред. И. Т. Балабановой. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 211 с.

2 Буряковский, В. В. Финансы предприятий / под ред. В. В. Буряковского. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 200 с.

3 Ван Хорн, Д. К. Основы управления финансами / под ред. Д. К. Ван Хорна. – М.: Финансы и статистика, 1996г. – 367 с.

4 Доходы и расходы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru>. – 25.04.2018.

5 Заславская, М. Д. История экономики / под ред. М. Д. Заславской. – М.: Дашков и Ко, 2013. – 296 с.

6 Ковалева, А. М. Финансы / под ред. А. М. Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 505 с.

7 Маркс, К., Энгельс Ф. Соч. Т. 25. Ч. 1.– М.: Государственное изд-во политической литературы, 1962. – 263 с.

8 Минько, Э. В., Кричевский, М. Л. Качество и конкурентоспособность. – СПб.: Питер, 2012. – 268с.

9 Нефедова, О. Г. Конкурентоспособность в условиях внешних изменений / под ред. О. Г. Нефедова – М.: Экономические науки, 2012г. – 215 с.

10 Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики / под ред. Р. М. Нуреева. – М.: Норма, 2005. – 335 с.

11 Стоянова, Е. С. Финансовый менеджмент: российская практика / под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1994. – 411 с.

12 Уткин, Э. А. Управление фирмой / под ред. Э. А. Уткина. – М.: Акалис, 1996. – 312 с.

13 Уткин, Э. А. Финансовое управление / под ред. Э. А. Уткина. – М.: Ассоциация авторов и изданий «Гандеш», 1997. – 421 с.

14 Харченко, Е. В. Основы экономической теории / под ред. Е. В. Харченко. – Белгород: БелГТСМ, 1999. – 378 с.

15 Яркина, Т. В. Основы экономики предприятия: краткий курс / под ред. Т. В. Яркина – М.: Книжный мир, 1999. – 205 с.

Отчет о проверке на заимствования №1

Автор: Good Vladislava good.vladislava@yandex.ru / ID: 5822760
Проверяющий: Good Vladislava good.vladislava@yandex.ru / ID: 5822760
Отчет предоставлен сервисом «Антиплагиат» - <http://www.antiplagiat.ru>

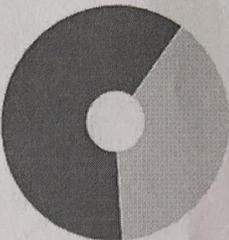
ИНФОРМАЦИЯ О ДОКУМЕНТЕ

№ документа: 1
Начало загрузки: 07.06.2018 19:08:25
Длительность загрузки: 00:00:00
Имя исходного файла: СОДЕРЖАНИЕ.txt
Размер текста: 74 кБ
Символов в тексте: 40805
Слов в тексте: 4984
Число предложений: 216

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОТЧЕТЕ

Последний готовый отчет (PDF)
Начало проверки: 07.06.2018 19:08:26
Длительность проверки: 00:00:02
Комментарии: не указано
Модули поиска:

ЗАИМСТВОВАНИЯ 60,63%
ЦИТИРОВАНИЯ 0%
ОРИГИНАЛЬНОСТЬ 39,37%



Займствования — доля всех найденных текстовых пересечений, за исключением тех, которые система отнесла к цитированиям, по отношению к общему объему документа.
Цитирования — доля текстовых пересечений, которые не являются авторскими, но система посчитала их использование корректными, по отношению к общему объему документа.
Сюда относятся оформленные по ГОСТу цитаты; общеполитические выражения; фрагменты текста, найденные в источниках из коллекций нормативно-правовой документации.
Текстовое пересечение — фрагмент текста проверяемого документа, совпадающий или почти совпадающий с фрагментом текста источника.
Источники — документ, проиндексированный в системе и содержащийся в модуле поиска, по которому проводится проверка.
Оригинальность — доля фрагментов текста проверяемого документа, не обнаруженных ни в одном источнике, по которым шла проверка, по отношению к общему объему документа.
Займствования, цитирования и оригинальность являются отдельными показателями и в сумме дают 100%, что соответствует всему тексту проверяемого документа.
Обращаем Ваше внимание, что система находит текстовые пересечения проверяемого документа с проиндексированными в системе текстовыми источниками. При этом система в вспомогательном инструменте, определение корректности и правомерности заимствований или цитирований, а также авторства текстовых фрагментов проверяемого документа компетенции проверяющего.

