**ПОВЕДЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ. ПРОИЗВОДСТВО И ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА**

**1. Мотивы деятельности предприятий и предпринимателей в рыночной экономике**

Рынок в широком смысле представляет собой организацию общественного производства, при которой производители товаров, ориентируясь на потребности общества, сами решают, что производить и в каком количестве; как производить эти товары (из каких ресурсов и с помощью какой технологии); для какого потребителя производить - для личного или производственного потребления.

Назначение рынка состоит в том, чтобы обеспечить нормальное экономическое развитие общества, в том числе:

экономический рост производства посредством выпуска большего количества и лучшего качества товаров и услуг;

эффективность экономики или получение максимальной отдачи (прибыли) при минимуме затрат (издержек);

полную занятость желающих и способных работать;

справедливое распределение доходов между работающими и неработающими членами общества;

участие во внешнеэкономической деятельности;

поддержание рационального торгового и финансового балансов в международной торговле;

экологическую безопасность граждан и улучшение окружающей природной среды.

Для нормальной и успешной реализации мотивов деятельности предприятий в рыночных условиях необходим ряд условий, в рамках которых происходит и мотивация деятельности самих предпринимателей, бизнесменов, организаторов производства.

К этим условиям необходимо в первую очередь отнести такие, как:

наличие персонифицированной частной собственности, когда производитель является хозяином средств производства и свободно распоряжаться результатами своего труда;

свобода производственной и коммерческой деятельности всех участников общественного производства, компетентность и творческих подход предпринимателей к решению организационных и управленческих вопросов жизнедеятельности своего предприятия.

Формы и виды хозяйствующих предприятий разнообразны, но все они дополняют друг друга и создают одно целое - экономическую систему общества. Наряду с крупными фабриками и заводами и обслуживающими их банками, страховыми обществами и транспортными предприятиями существуют всякого рода выставки, рекламные агентства, издательства, типографии, профессиональные школы, санатории, больницы, театры и т.д. и т.п. Велико разнообразие предприятий, а потому велика и разнообразна мотивация предпринимательства.

Мелких предпринимателей великое множество. Они часто незаметны, но они необходимы. Обычно они осуществляют работу, которая до них уже утвердилась в практике предпринимательства. Но из мелких предприятий часто исходят различные важные нововведения, хозяйственное значение которых достаточно велико вследствие широты и массового охвата потребителей, пользующихся их услугами.

Мотивы мелких предприятий обычно однообразны и просты. Эти мотивы сводятся к извлечению выгод из складывающейся или существующей хозяйственной конъюнктуры. Мотивы же создателей крупных предприятий значительно сложнее и часто непонятны значительной части населения. Склонность к извлечению выгод от хозяйственной деятельности - это главное в предпринимательской мотивации и психологии предпринимателей. Ее достаточно для предпринимательства небольшого масштаба.

Максимальным выражением предпринимательской мотивации крупных предприятий является ненасытная склонность организовывать, развивать предприятия, неограниченно расширять область деятельности, устранять соперников, жажда господства, что наиболее полно дает о себе знать в условиях глобализации экономики.

В автобиографии Генри Форда мы имеем свидетельство самого автомобильного короля: с каким упорством он работал и боролся со всеми затруднениями на пути расширения своей предпринимательской деятельности, старался, чтобы его дело не отставало от запросов жизни и постоянно расширялось в производстве автомобилей, сельхозтехники, аэропланов и других машин, хотя лично ему все это было не нужно. Эта неутомимая и ненасытная жажда славы напоминает завоевательную целеустремлённость Александра Македонского, Цезаря, Наполеона.

Мотивы предпринимательской деятельности не исчерпываются стремлением к личной наживе. Примеры из предпринимательской деятельности показывают, что предприниматели могут связать свою деятельность с достижением благополучия страны, народа, города и т.п. Но когда удачный предприниматель неустанно стремится все к новому и новому приобретению своего влияния, когда это становится главной целью всей его жизни, то уже нельзя говорить только о личной выгоде. Он такой же одержимый, как и ученый, погруженный в свои исследования до конца дней, иссохший в кабинете, забывший о своей личной жизни.

Этот феномен в психологии предпринимателей определяется как стремление к самореализации всех своих способностей творческой деятельности в конкретной сфере общественно-полезного труда на благо общества. Подобный тип предпринимателей нашел отражение во многих произведениях художественной литературы. К примеру, в романе Мопассана "Монт-Ориоль" из уст героя прозвучали такие слова: "Взгляните на эту бедную деревушку, - я сделаю из нее город, большой, светлый город, кишащий людьми, полный отелей с объемными машинами, лакеями, экипажами, с толпой богачей… В нашем деле надо постоянно искать, находить, выдумывать, все понимать, все предвидеть, все соображать, быть смелым. Все сражения выигрывают теперь деньгами. И я сражаюсь, черт возьми". Сила предпринимательского творчества, доведенная до максимального напряжения всех своих сил, становится благотворной для нации, если деятельности предпринимателя дано соответствующее направление. Но предпринимательство может принимать и уродливые формы, как это иногда наблюдается в предпринимательской деятельности некоторых "новых" русских.

Таким образом, мотивы деятельности предприятий и предпринимателей многообразны, они включают в себя стремление к получению максимума прибыли и дохода, к расширению области деятельности, устранение конкурентов, жажду господства, самореализацию и самоутверждение, повышение благосостояния своих близких и общества, в котором они живут.

Ответственное и цивилизованное предпринимательство представляет собой особый вид труда, содержание которого проявляется в следующих функциях:

Предприниматель берет на себя инициативу соединения ресурсов земли, капитала, труда в единый процесс производства товаров или услуг. Выполняя роль катализатора внедрения новых технологий, предприниматель одновременно является движущей силой производства и посредником, сводящим вместе другие ресурсы для осуществления процесса, который обещает оказаться прибыльным и перспективным.

Предприниматель берет на себя трудную задачу принятия решений в процессе ведения бизнеса, то есть те решения, которые и определяют курс дальнейшего функционирования предприятия.

Предприниматель - это новатор, лицо, стремящееся вводить в обиход на коммерческой основе новые продукты, новые производственные технологии или даже новые формы организации бизнеса.

Предприниматель - это человек, идущий на риск. Это следует из глубокого понимания вышеуказанных трех его функций. Прибыль в капиталистической системе вовсе не гарантирована предпринимателю, результатом его деятельности может быть достойная прибыль в случае его удачи и, наоборот, разорение, убытки в случае ошибок или стихийных обстоятельств. Все это говорит о том, что предприниматель рискует не только своим именем, трудом, деловой репутацией, но и вложенными средствами в производство, своей собственностью и собственностью своих компаньонов.

Функция согласования ответственности в организации, управлении производством, распределении ресурсов и полученных результатов труда всего трудового коллектива.

При удачном решении вопросов управления вознаграждением предпринимателя является соответствующая прибыль, которая является доходом всего общества, поскольку за счет этого дохода формируются инвестиционные средства, личные доходы предпринимателя, поступления в общественные фонды, отчисления в виде различных налогов в пользу местного или государственного бюджета.

Не вызывает сомнения тот факт, что деятельность предпринимателя по своему социально-экономическому содержанию является общественно-полезной, что выражается в удовлетворении определенных потребностей общества в производстве соответствующих товаров, так и в росте финансовых показателей, создающих условия для расширенного производства материальных и духовных благ.

Предпринимательство можно определить как деятельность по координации и комбинации факторов производства с целью обеспечения необходимых результатов, т.е. при меньших затратах средств получать наибольшие результаты.

**2. Издержки производства и прибыль**

Цена товара, произведенного на предприятиях в условиях функционирования рыночной экономики, состоит из двух основных частей:

стоимости издержек производства;

прибыли.

Цена - это количество денег, уплачиваемое или получаемое за единицу товара или услугу.

То, что стоит товар предпринимателям, измеряется затратами капитала, то, что стоит товар обществу, определяется затратами труда. Поэтому издержки производства товара меньше его стоимости, т.е. тех реальных издержек производства, которые, кроме затрат капитала, включает и затраты труда. Указанная разница в стоимости товара и затрат предпринимательского капитала и составляет доход предприятия.

Прибыль - это разность между суммарной выручкой от реализации продукции и суммарными издержками в денежном выражении.

Издержки производства - это затраты предприятия на производство товара.

Издержки производства рассматриваются как особого рода экономические затраты на любые ресурсы. По сути, экономические издержки - это выплаты, которые каждая фирма обязана возместить за предоставленные ресурсы другим фирмам или домашним хозяйствам.

Оценки затрат на производство товаров, исчисление издержек производства сложны, поскольку само понятие издержек производства многогранно. Различают бухгалтерские издержки и издержки упущенных возможностей (альтернативные), экономические и трансакционные, постоянные и переменные.

**Сущность и структура бухгалтерских издержек**

Бухгалтерские издержки - это платежи за ресурсы внешним поставщикам ресурсов, другими словами, это внешние издержки

Бухгалтерские издержки производства представляют собой все денежные затраты, необходимые для производства, включая сырьё, заработную плату, амортизацию, арендную плату, проценты по кредитам, налоги, торговые и административные расходы и т.п. Общую сумму бухгалтерских издержек обычно называют валовыми издержками производства.

Ценность любого ресурса, используемого в производстве товаров и услуг, выражается в денежной форме, т.е. все выплаты обязательно фиксируются в бухгалтерских документах. Вот почему такой способ оценки издержке называется бухгалтерским, а оцененные с его помощью издержки - бухгалтерскими издержками.

Основные элементы бухгалтерских издержек включают следующие статьи расходов:

материальные затраты - оплата сырья, материалов, топлива, энергии, стоимость комплектующих изделий и полуфабрикатов;

затраты на оплату труда - заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;

отчисления на социальные нужды - отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, пенсионный фонд, фонд содействия занятости;

амортизация - отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий;

прочие затраты - комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые в издержки производства в соответствии с законодательством.

Методика бухгалтерского учета стандартизирована, что необходимо для объективной оценки состояния дел на предприятии, а также для сравнения дел на разных фирмах. В России в настоящее время стандарт бухгалтерского учета является обязательным для всех коммерческих структур и контролируется налоговыми, банковскими и другими организациями. В условиях плановой экономики бухгалтерский учет во многом отличался от бухгалтерского учета стран с рыночной экономикой. С переходом на путь рыночных преобразований в нашей стране осваиваются мировые стандарты в указанной сфере учета затрат средств, используемых в производстве товаров и услуг.

Разница между стоимостью продаж и бухгалтерскими издержками представляет собой бухгалтерскую прибыль.

**Альтернативные издержки**

Прежде чем начать предпринимательскую деятельность организатор бизнеса знакомится с конъюнктурой рынка, выясняет цены на факторы производства, изучает спрос на предполагаемый продукт своего предприятия, определяет возможные затраты, рассматривает различные варианты, выбирает предпочтительный.

В процессе функционирования предприятия потребляются различные производственные ресурсы. Между объемом выпускаемой продукции и количеством потребленных ресурсов существует зависимость, которую называют производственной функцией:

Q = f(x1, x2, x3… xn),где

Q - максимально возможный выпуск продукции при данной комбинации производственных ресурсов; x1, x2, x3… xn - затраты ресурсов, - труда, капитала, земли.

Как было отмечено ранее (в теме 2), при характеристике кривой производственных возможностей все факторы производства характеризуются взаимозаменяемостью. Запасы производственных ресурсов ограниченны, а некоторые из них относятся к весьма редким. Поэтому решение о начале производства одного продукта всегда связано с отказом от производства других товаров, вот почему все издержки на производство носят альтернативный характер. Если из одной ткани производят женские и мужские костюмы, то при наличии определенных запасов данной ткани увеличение выпуска женских костюмов будет означать сокращение выпуска мужских костюмов.

Итак, альтернативные издержки - это издержки упущенных возможностей, представляющие собой ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех возможных способов использования данного ресурса.

Альтернативные издержки очень трудно представить как определенное количество рублей или долларов. Это объясняется тем, что в условиях многообразного производства и быстро меняющейся экономической обстановки трудно выбрать лучший способ использования имеющихся ресурсов. В рыночном хозяйстве это делает сам предприниматель, как организатор и инициатор производства. Опираясь на свою интуицию и опыт, предприниматель определяет эффект от того или иного направления применения ресурсов. При этом выручка и размер доходов от упущенных возможностей всегда является гипотетическим.

В хозяйственной деятельности на предприятиях могут использоваться и так называемые внутренние издержки, тот есть затраты ресурсов, владельцем которых является сам предприниматель, но за использование которых он не платит. Например, если ваше предприятие находится на земле, которая принадлежит вам, то вы не платите арендную плату за использование земли в отличие от других предпринимателей. Вместе с тем, вы реально используете земельный ресурсы, которые являются вашими внутренними ресурсами, а издержки по использованию земли представляют собой внутренние издержки.

Внутренние издержки - это сумма денежных средств, которые нужно было бы платить, если бы эти ресурсы приобретались у других производителей.

Сумма внешних и внутренних издержек представляет собой экономические издержки.

Экономическая прибыль - это разница между суммой продаж и экономическими издержками.

По своим размерам экономические издержки превышают бухгалтерские, а экономическая прибыль, соответственно, меньше бухгалтерской прибыли.

**Постоянные и переменные издержки**

Постоянные издержки (FC) - это затраты предприятия, не зависящие от объёма производимой продукции.

К этим затратам относится арендная плата, амортизация, налог на землю, налог на собственность, затраты на теплоснабжение, связь, телефон и т.д. Независимо от объемов производства, эти суммы остаются неизменными, т.е. постоянными в рамках определенного времени. Традиционно постоянные, или фиксированные, издержки обозначают FC (от английского Fixed Cost).

Понять сущность постоянных издержек можно, если иметь в виду следующие обстоятельства. Завод может остановить свое производства, так как его продукция не пользуется спросом, шахта - не работает из-за забастовок рабочих. Но, несмотря на это, завод и шахта несут постоянные издержки, поскольку они несут определенные обязанности перед другими субъектами хозяйственной деятельности, то есть они должны выплачивать проценты по кредитам, страховые взносы, налоги на собственность, начислять заработную плату уборщикам и сторожам, платить за тепло, электроэнергию и т.п. Но этим не исчерпывается список постоянных издержек. К ним следует отнести затраты в виде амортизационных отчислений, зарплата на содержание менеджеров, бухгалтеров, зарплаты на обучение и повышение квалификации работников и многое другое, что относится к так называемым накладным расходам. Сами накладные расходы как разновидность издержек производства представляют собой расходы на управлении и хозяйственное обслуживание производства, куда в первую очередь относятся административно-управленческие расходы, расходы, связанные с реализацией продукции.

Переменные издержки (VC) - это затраты предприятия на производство продукции, зависящие от объёмов производимой продукции.

К переменным издержкам относятся затраты, связанные с использованием оборотного капитала. Они включают расходы на приобретение сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, выплату заработной платы производственных рабочих, транспортные расходы, разнообразные платежи и т.д. Таким образом, переменными называются такие издержки, величина которых меняется в зависимости от изменения объема производства. Переменные издержки обозначаются латинскими буквами VC (от английского Variable Cost ).

Сумма постоянных и переменных издержек образует полные, или валовые, издержки.

При нулевом объеме производства валовые издержки равны величине постоянных издержек. При наращивании объема производства валовые издержки увеличиваются на величину переменных издержек в соответствующей точке роста.

Существует еще один вид издержек - это так называемые операционные или трансакционные издержки. При существовании прав собственности на ресурсы, эти права могут быть переданы другим лицам.

Трансакционные, или операционные, издержки - это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Вступая в хозяйственную жизнь, предприниматель должен, как мы видели, превратить свой капитал в соответствующие факторы, необходимые для ведения производства и создания материальных благ. Капитал должен быть использован предпринимателем на приобретение всех необходимых материально-трудовых и организационных средств хозяйствования, а затраченный капитал превращается в издержки производства.

По завершению хозяйственного цикла и после реализации товара по соответствующей стоимости обнаруживается превышение полученной стоимости товара над капитальными расходами или его издержками. Эта величина стоимости, как превышение доходов над расходами, определяется как прибыль капиталиста, прибыль предпринимателя. Прибыль, соотнесенная с издержками капитала дает в итоге такой показатель как норма прибыли. Норма прибыли выражает степень доходности вложенного в производство капитала или степень его эффективности в применяемой сфере хозяйственной деятельности.

Норма прибыли - это отношение величины полученной прибыли к величине всего авансированного капитала.

Вопрос об источнике прибыли был и остается актуальным и спорным на протяжении нескольких столетий. Экономическая наука, прежде всего политическая экономия, уделяет этой проблеме много внимания, предлагая самые различные решения. В соответствии с трудовой теорией стоимости источником всех материальных и духовных благ является труд, поэтому и прибыль, воплощенная в этих материальных и духовных благах, создается трудом.

Вместе с тем, поскольку производство, распределение и потребление (использование) этой прибыли осуществляется в значительной степени под руководством капиталиста-предпринимателя, то и ответственность за последствия такого руководства ложатся на капитал, на капиталиста. И главное обвинение за негативные последствия функционирования капитала сводятся к одному, а именно, к утверждению того, что прибылью, доходом предприятия распоряжается капиталист - предприниматель, а участие в создании этих благ остается сомнительным, поскольку он не участвует в непосредственном процессе производства товаров.

Вопрос разрешается просто, если признать, что функция согласования и управления крупным производством является объективно необходимой, то и участие бизнесмена в этой работе таким же является общественно-полезным и производительным, как и участие простого рабочего. Более того, эта функция предпринимателя-капиталиста осуществляется в рамках соответствующего правового регулирования социально-экономической ответственности бизнеса перед обществом. Этот строй рассуждений позволяет сделать вывод, что одним из источников прибыли является труд самого предпринимателя, рискующего своей собственностью Созданный предпринимателем-капиталистом хозяйственно-производственный процесс призван обеспечить производство прибыли как общего дохода всей своей деятельности. В таком процессе участвуют все факторы производства: сам капиталист-предприниматель, привлекаемые капиталистом работники - от управляющих (менеджеров) до технических специалистов и простых рабочих, материалы, технические средства, в том числе здания и машина, информация, окружающая социальная и природная среда, в том числе земля. Все, что необходимо, все привлекается к производству товаров и услуг, содержащих в себе стоимость и прибыль.

Затраченные ресурсы на производство создают стоимость товаров, сумма которой, выраженной и реализованной в денежной форме, называется выручкой. Выручка за минусом внешних издержек производства образует бухгалтерскую прибыль. Если же из нее вычесть еще внутренние издержки, останется так называемая экономическая прибыль.

В экономической теории выделятся еще одна разновидность прибыли, это так называемая нормальная прибыль. Нормальной прибылью считается такой ее уровень, который является достаточным для того, чтобы владельцы предприятия считали выгодным для себя продолжать свой бизнес.

Нормальная прибыль представляет собой плату за использование такого фактора производства как предпринимательская способность.

Если владелец сам управляет фирмой, то нормальная прибыль выступает в качестве "справедливой", достаточной, чтобы осуществлять свой бизнес и получать соответствующее вознаграждение за свой труд.

**Износ и амортизация**

Значительную долю издержек составляют затраты, связанные с приобретением и поддерживанием в рабочем состоянии таких капитальных ресурсов как машины, оборудование, здания. Капитальные ресурсы называют также основным капиталом.

Основной капитал - это часть капитала предприятия, которая используется в течение многих производственных циклов и стоимость которых включается в издержки и в цену продукции не целиком, а по частям.

Использование в хозяйственной деятельности указанных ресурсов имеет ряд особенностей. В отличие от таких производственных ресурсов, как топливо, энергия, материалы (т.е. предметы труда), капитальные ресурсы расходуются на протяжении многих циклов производства, т.е. функционируют годами, но подвергаются постоянному износу.

Износ - это постепенная утрата капитальными благами своей ценности.

Эта утрата ценности выступает в форме двух видов износа - физического и морального.

Под физическим износом понимают потерю средствами труда (машинами, оборудованием длительного пользования) своих потребительских качеств, своих технико-производственных свойств.

Физический износ в свою очередь выступает в двух видах:

первый вид - это износ средств труда в процессе непосредственной эксплуатации оборудования в ходе изготовления продукции;

второй вид - это разрушение средств труда под влиянием сил природы в результате бездействия: станки ржавеют и выходят из строя, здания разрушаются и приходят в негодность.

Моральный износ основного капитала - это снижение его стоимости в результате появления более эффективной техники или в результате повышения эффективности в производстве данного вида оборудования.

Моральный износ средств производства происходит тогда, когда уменьшение ценности материальных благ не связано с потерей ими потребительских качеств. Так, если год назад вы купили сотовый телефон и даже не распаковали его, сохранив абсолютно новым, то теперь цена этого телефона все равно уменьшается. Дело в том, что за это время повысилась производительность и эффективность производства данной продукции, с неизбежным снижением стоимости и цены соответствующих материальных благ. Второй причиной морального износа капитальных благ является обесценивание основных средств производства вследствие появления более эффективной и более производительной техники, чем та, которая производилась ранее. Моральный износ может быть вызван снижением цен на рынке капитальных благ вследствие колебаний экономической конъюнктуры.

Главной причиной морального износа основного капитала является научно-технический прогресс, это находит свое отражение в снижении цен на капитальные ресурсы.

Физический износ в значительной степени связан с масштабами выпуска продукции. Важной задачей экономической теории и практики является определение способов возмещения капитальных затрат для последующего воспроизводства указанных ресурсов. Капитальные блага (машины, станки и т.п.), служащие более одного года, переносят свою стоимость на производимую продукцию по мере своего износа. Поэтому издержки, связанные с износом машин, оборудования, сооружений и т.п. не могут быть возмещены после производства первой же партии продукции, как это происходит с затратами топлива, сырья, материалов. Для поддержки машин и оборудования необходимы средства на ремонт, модернизацию, замену средств труда, т.е. чтобы возмещать износ оборудования за счет амортизационных отчислений.

Амортизационные отчисления представляют собой денежную форму перенесенной на продукцию стоимости функционирующего основного капитала и включаются в издержки производства.

Отношение годовой суммы амортизационных отчислений к полной стоимости основного капитала, выраженное в процентах, называется нормой амортизации.

Пример того, как производится расчёт амортизационных отчислений и нормы амортизации, приводится в таблице 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Таблица 1. Возмещение основного каптала | | | |
| L = 5 лет | K|f тыс. руб. | A тыс. руб. | Aa |
| К началу 1-го года | 10000 | 0 | 0 |
| К концу 1-го года | 8000 | 2000 | 2000 |
| К концу 2-го года | 6000 | 2000 | 4000 |
| К концу 3-го года | 4000 | 2000 | 6000 |
| К концу 4-го года | 2000 | 2000 | 8000 |
| К концу 5-го года | 0 | 2000 | 10000 |
| Kf - полная стоимость основного капитала  K|f - остаточная стоимость основного капитала  L - срок службы основного капитала  A - амортизационные отчисления  Aa - амортизационный фонд  A| - норма амортизации | | | |
| Kf  A = ------------  L | | A  A| = --------------- x 100%  Kf | |

**3. Производство в коротком периоде. Закон убывающей отдачи**

Каждое предприятие, фирма, завод или фабрика подчиняется одному и тому же закону в своем развитии - это обеспечение надежного и стабильного развития путем наращивания производства. Однако сколько производить и сколько необходимо авансировать капитала на это развитие имеет решающее значение для получения прибыли. Величина прибыли определяется разницей между выручкой от реализации продукции и всеми издержками. И выручка, и издержки зависят от объема производства. В теоретическом и практическом отношении важно выявить зависимость между изменением издержек производства на единицу производимой продукции в зависимости от изменения объема производства.

В качестве инструмента анализа этой проблемы экономическая теория использует производственную функцию. Эта функция выражает, как раньше было указано, зависимость между объемом получаемой продукции (Q) и количеством ресурсов (x1, x2, x3… xn).

Когда речь идет о производственной функции, то важно видеть влияние на результаты производства всех тех ресурсов, которые принимают участие в производстве соответствующего количества товаров или услуг.

Издержки, которые фирма или целая отрасль несет в процессе производства заданного объема продукции, зависят от количества всех занятых ресурсов. Так количество многих используемых ресурсов таких, как различные виды труда, сырья, топлива, энергии и т.д., можно изменить быстро и легко. Другие ресурсы требуют большего времени для освоения в данном производстве. Например, чтобы изменить мощности металлургического или другого предприятия крупной промышленности с его машинами и оборудованием потребуется значительный период времени. В некоторых отраслях тяжелой промышленности изменение производственных мощностей может занять несколько лет.

В связи с тем, что существуют особенности и ограничения в привлечении дополнительных ресурсов для расширения объёма производства на предприятии, в экономике выделяются короткий (краткосрочный) и долгий (долгосрочный) периоды.

Короткий период представляет собой такой период, в течение которого некоторые факторы производства, в частности, технология и производственные мощности, остаются неизменными, фиксированными, а все остальные факторы являются переменными.

Долгий период представляет собой такой период, в течение которого все факторы производства, в том числе и производственные мощности, являются переменными.

Производственные мощности фирмы остаются неизменными в пределах краткосрочного периода, но объем производства может быть изменен путем применения большего или меньшего количества живого труда, сырья и других ресурсов. Существующие производственные мощности в пределах кратного периода остаются в неизменном виде, но могут использоваться более или менее интенсивно.

Долговременный период представляет собой такой период, который связан с изменяющимися мощностями. С точки зрения действующих фирм, долговременный период - это период времени, достаточно продолжительный, чтобы изменить количество всех занятых ресурсов, включая и производительные мощности. С точки зрения отрасли, долговременный период также включает в себя достаточно времени, чтобы действующие в ней фирмы могли расформироваться и покинуть отрасль, а новые фирмы - возникнуть и вступить в отрасль.

В течение короткого периода времени фирма может соединить постоянные мощности с меняющимся объемом других используемых ресурсов. В какой зависимости в данном случае меняется объем производства при использовании различного количества ресурсов? На этот вопрос в общем виде дает ответ закон убывающей отдачи.

Закон убывающей отдачи состоит в том, что в коротком периоде, когда величина производственных мощностей является фиксированной, предельная производительность переменного фактора будет уменьшаться, начиная с определенного уровня затрат этого переменного фактора.

Предельный продукт (производительность) переменного фактора производства, например, труда, - это увеличение объёма производства в результате использования дополнительной единицы этого фактора.

Закон убывающей отдачи можно представить на примере маленькой столярной мастерской по изготовлению мебели. В мастерской имеется определенное количество оборудования - токарные и строгальные станки, пилы и т.д. Если бы эта фирма ограничилась всего одним или двумя рабочими, то общий объем производства и производительность труда в расчете на одного работника оказались бы очень низкими. Этим работникам пришлось бы выполнять несколько трудовых операций, и преимущества специализации и разделения труда не могли бы быть реализованы. Кроме того, значительная часть рабочего времени терялась бы впустую при переходе рабочего от одной операции к другой, подготовке рабочего места и т.д., а машины большую часть времени просто бы бездействовали.

Мастерская была бы не укомплектована рабочими, машины недоиспользовались, а производство было бы неэффективным по причине избытка капитала по сравнению с количеством рабочей силы. Эти затруднения исчезли бы по мере увеличения количества работников. В результате таких изменений были бы исключены потери времени при переходе от одной операции к другой. Таким образом, по мере увеличения количества рабочих, способных укомплектовать свободные рабочие места, добавочный или предельный продукт, производимый каждым следующим рабочим, будет иметь тенденцию к росту вследствие увеличения эффективности производства. Однако такой процесс не может быть бесконечным. Дальнейшее увеличение количества рабочих создает проблему их избытка, то есть рабочие будут недоиспользовать свое рабочее время. В этих условиях на рабочих местах будет больше труда в пропорции к неизменной величине капитальных фондов, т.е. машин, станков и т.п. Общий объем производства начнет расти замедляющимися темпами. В этом заключается главное содержание закона убывающей отдачи средств производства (см. таблицу 2).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Таблица 2. Закон убывающей отдачи (гипотетический пример) | | | |
| Количество рабочих, участвующих в производстве | Общий объем роста производства (полный продукт) | Предельный продукт (предельная фактора) | Средний продукт (средняя произ-водительность) |
| L | TP | MP | AP |
| 0 | 0 | - |  |
| 1 | 10 | - | 10 |
| 2 | 25 | 15 (25-10) | 12,5 (25:2) |
| 3 | 37 | 12 (37-25) | 12,3 (37:3) |
| 4 | 47 | 10 (47-37) | 11,7 (47:4) |
| 5 | 55 | 8 (55-47) | 11,0 (55:5) |
| 6 | 60 | 5 (60-55) | 10,0 (60:6) |
| 7 | 63 | 3 (63-60) | 9,0 (63:7) |
| 8 | 63 | 0 (36-36) | 7,8 (63:8) |
| 9 | 62 | -1 (62-63) | 6,8 (62:9) |

Из таблицы видно, как с изменением численности рабочих от одного человека до 9 человек меняется средняя производительность труда в расчете на одного рабочего от 10 единиц до 6,8 единиц производства при изменении общего объема производства от 10 до 63. При снижении объема производства до 62 единиц возникает отрицательная предельная отдача используемых трудовых ресурсов, то есть при работе 9 человек на данной фирме.

По мере присоединения все большего количества переменных ресурсов (труда) к неизменному количеству постоянных ресурсов (в данном случае речь идет о станках, машинах и т.п.), получаемый от деятельности рабочих объем производства будет сначала возрастать убывающими темпами (15, 12, 10 и т.д. единиц по таблице 2.), затем достигнет своего максимума (63 единицы общего объема), после чего начнет уменьшаться, снизившись до 62 единиц.

**4. Объем производства в коротком периоде. Принцып максимизации прибыли**

Экономическая прибыль, к которой стремится каждая фирма в коротком периоде, может быть большей или меньшей в зависимости от разности между валовым доходом и валовыми издержками. Чтобы можно было определить объем производства, при котором максимизируется прибыль, необходимо сравнить данные о доходах и данные об издержках.

Существует два дополнительных подхода (принципа) к определению уровня производства, при котором конкурентная фирма будет получать максимальную прибыль при минимальных издержках и минимальных убытках. Первый принцип предполагает сравнение валового дохода и валовых издержек; второй - это сравнение предельного дохода и предельных издержек.

Каждый предприниматель, начиная свое дело, должен с самого начала иметь ответ на два следующих вопроса:

Стоит ли заниматься производством товаров или услуг, производить ли вообще?

Если производить, то сколько, какое количество продукции?

Ответ на эти вопросы зависит от тех условий, в которых действует фирма. Имеются в виду условия конкретного рынка: масштабы спроса, острота конкурентной борьбы, доступность экономических ресурсов. Существуют различные виды рынков, рыночных структур, но условно всё их многообразие подразделяется на 4 основных типа рыночных структур: совершенная (чистая) конкуренция, чистая монополия, монополистическая конкуренция, олигополия. Эти типы рынков были рассмотрены в теме 3.

Проблему определения оптимальных объёмов производства мы рассмотрим для условий совершенной конкуренции. Большинство выводов будут применимы и для других рыночных условий, в том числе и для монопольной структуры рынка.

Один из очевидных ответов на первый вопрос, производить или нет, заключается в следующем. Производить, если доход предприятия превышает расходы, то есть если валовые издержки меньше валового дохода.

Ответив положительно на первый вопрос, для фирмы не менее важным является вопрос - сколько производить? В этом случае фирме следует производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыль или минимизирует убытки.

В течение короткого периода времени фирма может соединить постоянные мощности с изменяющимся объемом используемых ресурсов. В данном случае меняется объем затрат на единицу производимой продукции в зависимости от общего объема производства. Здесь проявляется закон убывающей отдачи, или, как его еще называют, закон убывающего предельного продукта. С определенного момента последовательное присоединение переменного ресурса к постоянному дает уменьшающийся добавочный или предельный продукт в расчете на каждую последующую единицу присоединяемого переменного ресурса. Предельный продукт, умноженный на цену продукции, приносит фирме предельны доход.

Дополнительные издержки (МС), связанные с производством еще одной единицы продукции, называются предельными издержками.

Предельный доход (ТR) представляет собой дополнительный доход, получаемый при производстве дополнительной единицы продукции.

Величина предельных издержек связана с предельной производительностью труда. Их взаимосвязь отражается в следующем правиле: предельные издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции будут снижаться до тех пор, пока предельная производительность труда каждого дополнительного рабочего будет возрастать.

Вместе с тем, на определённом уровне затрат переменных издержек, то есть при производстве определённого объёма продукции вступает в действие закон убывающей отдачи. В этом случае производство дополнительной единицы продукции будет связано с возрастающими издержками, а значит, и с уменьшением прибыли предприятия. Очевидно, в этом случае нет смысла наращивать объёмы производства, и производить тот объём производства, который приносит максимальную прибыль.

Следует указать, что закон убывающей отдачи основан на предположении, согласно которому все единицы переменных ресурсов, в данном случае речь идет о количестве рабочих, качественно однородны. То есть предполагается, что каждый добавочный рабочий обладает такими же профессиональными знаниями, образованием, квалификацией, трудовыми навыками. Предельный продукт начинает убывать не потому, что нанятые позднее рабочие оказались менее квалифицированными, а потому, что относительно большее количество занято при той же величине имеющихся капитальных фондов (см. рисунок 3.).

Спрос и предложение в рыночной экономике представляют собой два важнейших фактора, влияющих на объем производства фирм, возможные издержки производства и величину полученных доходов. Поведение самой фирмы, выбор стратегии развития, размер спроса на ресурсы и величины предложения собственных товаров зависит от типа рынка, на котором она действует. Наиболее важным условием, влияющим на функционирование фирм, является степень развития на нем конкурентных отношений между товаропроизводителями.

**Объём производства в условиях совершенной конкуренции**

На рынке совершенной конкуренции действует множество производителей, лишенных каких-либо рычагов навязывания своей воли потребителям в форме диктата, в установлении уровня цен на свои товары и услуги.

Основной целью деятельности конкурентной фирмы является максимизация прибыли. Как было отмечено ранее, прибыль представляет собой разницу между совокупным доходом и совокупными издержками за период продаж:

П = TR - TC = PQ - TC,

П - прибыль,

TR - совокупный доход (выручка),

PQ - цена, умноженная на количество произведённой продукции,

TC - совокупные издержки.

Другими словами, в условиях совершенной конкуренции важнейшие решения фирмы по управлению своими делами связаны, прежде всего, с установлением оптимального объема производства, такого объёма производства, который приносит наибольшую прибыль.

Максимизация прибыли, в частности, происходит при условии, что цена превышает величину средних совокупных издержек (P > ATC min). Максимизация прибыли подчиняется определенным правилам. Это правило заключается в том, что посредством выпуска продукции повышается прибыль только в том случае, если доход от продаж дополнительной единицы продукции превышает издержки производства данной единицы, т.е. если предельный доход (MR) больше предельных издержек (MC).

Напротив, когда издержки, связанные с выпуском еще одной единицы продукции выше приносимого за счет ее реализации дохода (MR < MC), то, произведя соответствующую порцию товара, фирма лишь сокращает свою прибыль или увеличивает убытки.

Очевидно, что в этих условиях максимальная прибыль будет достигнута при том объеме производства, когда предельные издержки сравняются с предельным доходом. Другими словами, прибыль растет при приближении к точке равенства предельных издержек и дохода с любой стороны. А, следовательно, максимум прибыли достигается в самой точке.

Эту закономерность в экономической науке принято называть правилом максимизации прибыли. Согласно ему, максимизация прибыли (минимизация убытков) достигается при объеме производства, соответствующей точке равенства предельного дохода и предельных издержек. Отметим, что указанное правило справедливо не только для условий совершенной конкуренции, но и для других типов рынка.

Фирма будет максимизировать прибыль, поддерживая величину выпускаемой продукции на таком уровне, когда предельный доход будет равен предельным издержкам при том условии, что цена продукции превышает средние совокупные издержки.

MR = MC ( P > ATC )

В рыночной экономике в условиях ограниченных ресурсов их распределение осуществляется так, чтобы максимизировать удовлетворение общественных потребностей. Этой же цели благоприятствует стремление производителей товаров использовать эти ресурсы с наибольшей эффективностью. Таким образом, в микроэкономическом анализе понятие "эффективность" подразделяется на две части - это эффективность производства и эффективность распределения ресурсов. Они находятся в тесной взаимосвязи.

Обеспечение безубыточности функционирования фирмы или достижения средней прибыли, или ориентация на получения максимальной прибыли требует не только глубокого анализа текущих цен на различные факторы производства и на готовую продукцию, но и управление этими ценами.

Фирмы-монополисты или предприятия на олигополистическом рынке стремятся установить цену на свои товары с таким расчетом, чтобы они обеспечивали ей желанный объем прибыли. Предположим, что фирма назначает на свою продукцию цены с таким расчетом, чтобы получить максимум прибыли на вложенный капитал.

Этот метод позволяет в наглядной форме отразить движение не только валовых издержек (ТС), но и изменение объема производства (Q) и валового дохода (ТR) от реализации продукции, величины прибыли. На графике представлены общие издержки и ожидаемые общие поступления прибыли при разных уровнях объема продаж.

Для обеспечения безубыточности, т.е. для покрытия валовых издержек поступлениями, фирма должна производить как минимум Q1 или Q2 товарных единиц и продать их по определённой цене. Для получения максимальной прибыли, ей необходимо произвести и продать Q3 товарных единиц по цене P за штуку. Исходя из поставленных целей, то есть масштабов намечаемой прибыли, фирма и определяет цену своей продукции и её объём.

Такой метод ценообразования на основе анализа безубыточности и обеспечения целевой прибыли требует от фирмы разных вариантов установления цен, исходя из складывающейся обстановки на рынке соответствующих товаров. Все большее число фирм при определении цены товаров исходят из ощущений ценности своих товаров. Основным фактором ценообразования они считают не только издержки фирмы, а покупательское восприятие потребительских качеств продаваемого товара. Для формирования в сознании потребителей представления о ценности товара они используют целый комплекс маркетинговых мероприятий, главными из которых являются неценовые воздействия на покупателя. К неценовым факторам, как известно, относятся качество, долговечность, модность, престижность соответствующей продукции.

**Предприятия в условиях несовершенной конкуренции**

В условиях несовершенной конкуренции производитель может воздействовать на рыночную цену, чего не наблюдается в условиях совершенной конкуренции.

Как же ведет себя фирма-монополист при определении цены и оптимальных размеров производства? Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо вспомнить общие черты несовершенной конкуренции, рассмотренные в теме 3.

При несовершенной конкуренции значительная доля рынка принадлежит отдельным предпринимателям, имеет место наличие барьеров проникновения в данную отрасль со стороны других фирм, неоднородность производимой продукции, неадекватность рыночной информации. Все эти факторы в отдельности или вместе взятые нарушают рыночное равновесие и с точки зрения равенства спроса и предложения.

К примеру, единственный производитель определенной продукции или группа объединившихся фирм в состоянии поддерживать завышенные цены на соответствующую продукцию, не рискуя потерять клиента.

Одним из критериев несовершенной конкуренции является понижение цен с ростом выпуска продукции фирмы. Экономический смысл этой закономерности состоит в том, что большие объемы продукции фирма может реализовать с помощью политики снижения цены.

Другой общей закономерностью рынков несовершенной конкуренции является наличие предела роста валового дохода (TR) фирмы. Напомним, величина валового дохода равна произведению цены на объем реализованной продукции: TR = PQ.

Третьей общей чертой рынков несовершенной конкуренции является падение предельного дохода фирмы при снижении цены на ее продукцию. При этом предельный доход фирмы-монополии меньше цены единицы продукции (при всех уровнях производства кроме первого). В чем причина такой закономерности изменения предельного дохода можно пояснить с помощью следующего числового примера (см. таблицу. 2.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Таблица 3. Предельный доход фирмы в условиях несовершенной конкуренции | | | |
| Выпуск продукции Q | Цена P | Валовой доход TR | Предельный доход MR |
| 1 | 10 | 10 | 10 |
| 2 | 9 | 18 | 8 |
| 3 | 8 | 24 | 6 |
| 4 | 7 | 28 | 4 |
| 5 | 6 | 30 | 2 |
| 6 | 5 | 30 | 0 |

Таблица свидетельствует о том, что, скажем, выпуская третью единицу продукции и продавая её по более низкой цене 8 руб., фирма дополнительно за нее получит 8 руб. Однако продается не только третья единица, но и две предыдущие (8х3 = 24), но по более низкой цене; при этом теряется доход в размере 2 руб. Таким образом, получается, что дополнительный доход равен 6 руб. при цене 8 руб. за единицу продукции.

В более общей форме можно сказать: падение предельного дохода вызвано тем, что продажа дополнительной единицы продукции по более низкой цене не только увеличивает доход на величину ее стоимости, но и сокращает его на величину удешевления всех предыдущих единиц.

Несовершенная конкуренция предполагает существование следующих видов рынков:

рынок чистой монополии,

рынок монополистической конкуренции,

рынок олигополии.

Поведение чистой монополии на рынке несовершенной конкуренции характеризуется тем, что монополия может возникнуть и существовать благодаря контролю над ценами, а также благодаря использованию методов нечестной конкуренции, неэкономических приемов ведения конкурентной борьбы. Оттеснив соперников, фирма-победитель становится монополистом и поддерживает свое монопольное положение, пользуясь своими возможностями.

Посмотрим на примере, что происходит с монополией под воздействием изменения цен на выпускаемую продукцию (см. таблицу 4.).

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Таблица 4. Изменение объёмов производства, цены, предельного дохода и прибыли в условиях монополии | | | | | | | |
| Количество | Цена | Валовой доход | Предельный доход | Средние валовые издержки | Валовые издержки | Предельные издержки | Прибыль(+)убытки (-) |
| 0 | 172 | 0 | - | - | 100 | - | - 100 |
| 1 | 162 | 162 | 162 | 190 | 190 | 90 | - 28 |
| 2 | 152 | 304 | 142 | 135 | 270 | 80 | + 34 |
| 3 | 142 | 426 | 122 | 113,3 | 340 | 70 | + 86 |
| 4 | 132 | 528 | 102 | 100 | 400 | 60 | + 128 |
| 5 | 122 | 610 | 82 | 94 | 470 | 70 | + 140 |
| 6 | 112 | 672 | 62 | 91,7 | 550 | 80 | + 122 |
| 7 | 102 | 714 | 42 | 91,4 | 640 | 90 | + 74 |
| 8 | 92 | 763 | 22 | 93,7 | 750 | 100 | - 14 |
| 9 | 82 | 738 | 2 | 97,8 | 880 | 130 | - 142 |
| 10 | 72 | 720 | -18 | 103 | 1030 | 150 | - 340 |

Данная таблица свидетельствует о том, что цена на продукцию предпринимателя - монополиста имеют нисходящую тенденцию: при цене 152 реализуется 2 изделия, при цене 112 - 6, при цене 82 - 9 изделий. Второй характерной чертой является факт превышения цены над предельным доходом. Чистая монополия может увеличивать продажу только путем снижения цены на изделие. Это представляется причиной того, что предельный доход становится ниже, чем цена для каждого количества выпускаемой продукции, кроме первой единицы. Для второй единицы он уже равен 142 при цене 152, для третьей 122 при цене 142 и т.д. Это объясняется тем, что снижение цены и, соответственно, дохода от второго изделия относится не только ко второму изделию, но и ко всем ранее выпущенным.

Имея возможность влиять на цены, монополист решает: какой доход ему нужно получить и какую цену необходимо назначить на товар, чтобы обеспечить планируемый доход. Но это вовсе не значит, что монополист абсолютно свободен в выборе цен и объемов производства. Объем производства зависит от емкости рынка, а это, в свою очередь, влияет на возможную цену товара. В своей деятельности монополист подчиняется тому же правилу, что и конкурентный производитель. Фирма будет производить каждую дополнительную единицу, пока предельный доход от нее будет больше, чем предельные издержки. Если мы сравним наши таблицы, предельные доходы и предельные издержки, то увидим (5-я единица изделия), что последнее изделие имеет доход 82 при предельных издержках 70. 6-ю единицу уже нет смысла производить, т.к. доход от нее составит 62, а предельные издержки будут равны 80. Поэтому и сумма прибыли, полученной при производстве 5-го изделия, максимальна - она равна + 140.

Чистая конкуренция и чистая монополия, которую мы рассмотрели, являются, чаще всего, исключениями из правил, а на рынке, как правило, существуют монополистическая конкуренция или олигополия.

**Издержки производства в долгом периоде. Эффект масштаба**

**Положительный эффект масштаба (объема производства)**

В течение длительного периода времени изменения в структуре ресурсов могут быть происходить как на уровне отдельной фирмы, так и целой отрасли. Долгосрочный период предполагает изменение масштаба своих производственных мощностей. Изменение производственных мощностей вследствие замены старых или наращивания этих мощностей новыми за счет инвестирования капитала в обновление машин, оборудования, зданий и сооружений. Все это, так или иначе, влияет на рост масштабов производства, ведёт возникновению положительного или отрицательного эффекта масштаба производства.

Положительный эффект масштаба - это сокращение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Причиной такого снижения издержек производства на единицу выпускаемой продукции является повышение эффективности труда, который характеризуется более глубокой специализацией и разделением труда. В предыдущем разделе данной темы было отмечено, как даже в небольшой фирме, когда все рабочие закреплены за определенной производственной операцией, обеспечивается более высокая производительность труда вследствие сокращения времени на выполнение закрепленных за рабочим операций. А более высокая производительность труда сокращает затраты основного капитала на единицу продукции. Это происходит по той причине, что износ оборудования, в расчете на один день, один месяц или один год, исходя из нормы амортизации, распространяется на большее количество производимой продукции.

Многие фирмы не всегда имеют возможность воспользоваться более эффективной техникой. В свою очередь более эффективное оборудование требует больших объемов производства. Если посмотреть на функционирование автомобилестроения, то наиболее эффективные методы производства предполагают использование дорогой и сложной техники. Эксплуатация этого оборудования может потребовать, по оценке экспертов, объема производства от 200 до 400 тыс. автомобилей в год. Только крупные производители могут позволить себе приобретение наиболее дорогого и наиболее эффективного оборудования.

Мелкие предприятия и фирмы такой возможности не имеют. В то же время крупные предприятия и крупномасштабные объемы производства имеют дополнительные возможности для производства побочной продукции, чем мелкие фирмы. Большие фабрики, к примеру, по производству мясных пищепродуктов к основной продукции производят клей, удобрения, лекарственные препараты и ряд других продуктов из тех отходов, которые не нашли бы своей переработки в мелких предприятиях и были бы просто выброшены за ненадобностью.

Все эти условия производства при использовании дорогостоящего и совершенного оборудования требуют долгосрочного периода их использования с целью полного возмещения затрат на их приобретение. Рост разделения и специализации трудовых операций, а также утилизация отходов вносят существенный вклад в снижение издержек производства на единицу продукции. Иными словами, это можно сформулировать следующим образом: увеличение количества всех вовлеченных в массовое производство ресурсов, например, на 15% приведет росту объема производства более, чем цена 15%, а также к снижению издержек на единицу изготовленной продукции.

**Отрицательный эффект масштаба**

Увеличение объема производства и расширение фирмы имеет свои границы с точки зрения достижения положительного эффекта ее функционирования. На определенном этапе расширение фирмы может привести к отрицательным экономическим последствиям и к росту издержек производства единицы продукции, в этом и состоит отрицательный эффект масштаба.

Отрицательный эффект масштаба - это увеличение средних издержек, обусловленное ростом масштабов производства.

Главная причина возникновения отрицательного эффекта масштаба связана с ростом управленческих расходов. Этот рост расходов связан с образованием новых структур по контролю, управлению производством, реализации произведенного продукта. На небольшом предприятии один старший администратор может лично принимать все важнейшие решения, касающиеся функционирования предприятия. На крупномасштабном предприятии наблюдается разрастание иерархического аппарата управления вглубь и вширь, что создает трудности обмена информацией, координации решений и бюрократической волокиты. В результате решения принимаются с опозданием, снижается эффективность работы, растут средние издержки производства. Увеличение количества всех ресурсов не ведет к пропорциональному росту отдачи, например, рост ресурсов на 10% приведет к росту объема производства в меньшей степени, например, на 5-6%.

Положительный или отрицательный эффекты масштаба производства имеют огромное значение в процессе преуспевания или выживания фирмы. Фирмы, сумевшие воспользоваться расширением масштабов своей деятельности, как правило, пользуются положительным эффектом массового производства. Такие фирмы в период экономических потрясений и кризисов выживают и в последствии процветают. Те же, кому не удалось достичь необходимых масштабов, оказываются в тяжелом положении с высокими издержками, обреченные на разорение и банкротство.

**Список литературы**

Е.Ф. Борисов, Ф.М. Волков. Основы экономической теории. М.: Высшая школа, 1993, Гл. 4,6.

Козырев В.М. Основы современной экономики. Учебник. - М.: Финансы и статистика, 2000. - Гл. 7, с. 155-188.

Курс экономической теории. Учебное пособие. / Руководитель авт. Колл. А.В. Сидорович. - М.: ДИС, 1997. - Гл. 12, с. 165-170.

Манконелл К.Л., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Учебник. Пер. с англ. - М.: Инфра-М, 1999. - Гл. 5, с. 81-83, гл. 22-24, с. 477-517, 531 - 554.

Микроэкономика. Теория и российская практика./ Учебник под ред. А.Г. Грязновой и А.Ю. Юданова, 2000. Тема 5, Издержки, с. 198-234.

Носова С.С. Экономическая теория. Учебник. - М.: ВЛАДОС, 1999. - Гл. 11-12, с. 87-108.

Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. - М.: Дело, 1999. - Гл. 7-9, с. 119-165, гл. 11, с. 191-209, гл. 14, с. 252-269.

Экономика. Учебник. / Под ред. Д.В. Валового. - М.: Щит. - М, 1999. - Гл. V-VI, с. 81-101.

Экономика. Учебник./ Под ред. А.С. Булатова. - М.: Юристъ, 1999. - Гл. 8, с. 161-174, гл. 10-12, с. 212-256.

Экономическая теория. Учебник. / под ред. В.Д. Камаева. - М.: ВЛАДОС, 1999. - Гл. 7, с. 135-153.

Экономическая теория. Учебник./под ред. И.П. Николаевой. - М.: проспект, 1999. - Гл. 7-8, с. 99-130.