Тема 1. Эффективность хозяйственной деятельности предприятия и пути их повышения.

Содержание:

1. Введение.
2. Сущность и критерии экономической эффективности. Необходимость повышения эффективности деятельности предприятия в современных условиях:
3. Определение современной конкуренции;
4. Несовершенная конкуренция, монополия, олигополия, дифференцирование продукта.
   * + 1. Показатели характеризующие эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Основные пути повышения эффективности в условиях рыночной экономики.
5. Цена, количество и валовый доход;
6. Валовые и предельные издержки;
7. Предельный доход и цена;
8. Максимальные прибыли, точка оптимальной прибыли;
9. Прошл??? и определение возможных последствий.
10. Краткая организационно-экономическая характеристика конкретного предприятия.
11. Равенство цен и конкурентные предельные издержки;
12. Как добиться минимальных убытков?
13. Современная конкуренция и эффективность теории Дарнина;
14. Мгновенное равновесие;
15. Краткосрочное равновесие;
16. Длительное равновесие.
    1. Выводы.

1. Современная конкуренция имеет для экономиста вполне определенное значение. Как мы увидели, она означает для него место горазда более сильное чем для человека с улицы или же бизнесмена, когда он говорит о жестком соперничестве и острой конкуренции между различными фирмами и отраслями.

Современная конкуренция представляет собой особый и весьма важный случай, но все же лишь один случай, и экономисты уделяют ей так много внимания, поскольку она проливает яркий свет на эффективность исполнения ресурсов. Конечно, она не может дать правильного представления о множестве фактов, характеризующих современную индустрию. Реальный мир, каким мы знаем его по Америке, Европе, и Азии выступает как своеобразное сочетание элементов конкуренции с несовершенствами вносимыми монополиями. Реальные мир, следовательно, должен рассматриваться преимущественно как царство “несовершенной конкуренции”; его нельзя целиком назвать ни совершенно конкурентным, ни совершенно “монополистическим”.

2. а) Как же определяет экономист “совершенную конкуренцию”? его требования к ней весьма точны. Он говорит, что конкуренция действительно совершенна лишь в том случае, если многочисленные производители продают абсолютно идентичную продукцию – такую, как две горошины в стручке или два зерна озимой пшеницы Хо?Х. Поскольку продукция конкурентной фирмы абсолютно аналогична продукции любой другой фирмы, нельзя установить цену на ее выше той, какая сложилась на рынке. А в случае, когда один и тот же товар производится многими фирмами и одна из них удвоит или учетверит производство, то это еще будет слишком мала, что бы оказать заметное влияние на рыночную цену.

Следовательно, согласно опред-н совершенным конкурентом является тот, кто может продать все, что он хочет по существующей рыночной цене, но не в состоянии заметно влиять на ее в сторону повышения или понижения. В свою очередь “полностью конкурентной отраслью” является такай отрасль, которая состоит исключительно из многочисленных совершенных конкурентов. Такая отрасль может иметь определенного рода организационный механизм котировки, или биржу, где устанавливаются цены (и где могут так же устанавливаться рыночные цены для “будущих поставок товара в обусловленное время”).

b) Предположи теперь, что у какой либо фирмы кривая резко снижается, как это показано на рисунке 1.

Количество для

данной фирмы

Цена, руб.

за единицу

продукции



Рисунок 1. Спрос фирмы при несовершенной конкуренции.

Это означает, что, когда фирма выбрасывает на рынок большое количество товара его цена падает, что отражено кривой dd. Такую фирму экономисты называют “несовершенным конкурентом”.

Из этого отнюдь не следует, что у ее владельца плохой характер, что он бьет свою жену или не платит по счетам. Из этого не следует так же, что эта фирма не пытается победить своих соперников расширяя продажи или делая рекламу более эффективной. Острое торговое соперничество и “совершенная конкуренция” – это вовсе не одно и тоже. Фермер Джонс, например, вполне совершенный конкурент, но он совсем не рекламирует свой товар. Рекламе ему не нужна. Он может продать свою ХХоХХ??? и не окажет этом какого-либо на ее рыночную цену. Но “American Tobacco company”, производящая сигареты “Lucky Strike”, являясь не совершенным конкурентом, затрачивает массу энергии, пытаясь побить фирму, выпускающею сигареты “Chesterfield”, промышленность нюхательного табака, а быть может и кондитерскую промышленность.

Поэтому окончательно подтвердить характер фирмы и дать ответ на вопрос, является ли она совершенным конкурентом, может лишь горизонтальность линии опроса. Для этого не имеет никакого значения, является ли фирма прибыльной или убыточной, располагает ли она патентами, особыми секретами производства, торговой маркой или другими преимуществами, дающими ей контроль над рыночной ценой.

Фирма является “несовершенной” до тех пор, пока ее кривая спроса понижается и напоминает кривые спроса целых отраслей, а не горизонтальную линию спроса каждого мелкого совершенного конкуренты в отрасли с совершенной конкуренцией. (Это не означает, что фирма обладает абсолютным монопольным контролем над ценой, которую она в состоянии сама установить.)

# Монополия. На сколько несовершенной может быть несовершенная конкуренция? Крайним случаем вливается наличие единого продавца, обладающего практическим могуществом полного монополиста (слово “монополист” происходит от греческих слов “моно” – единственный и “полис” – продавец).

В своей отрасли он является единственным производителем и не существует другой отрасли, выпускающей сколько-нибудь близкий заменитель его продукции. (На рисунке 1 изменение цены на продукцию любой другой фирмы не вызовет заметного смещения кривое монополиста – dd).

Полные монополии, подобные тем, которые функционируют в коммунальном хозяйстве или в сфере телефонной связи, обычно находятся под государственным контролем, но даже и они должны учитывать потенциальную конкуренцию других товаров и услуг (например, нефть и газ или телеграф и телефон). Это свидетельствует об относительно небольшом значении полных монополий.

**Олигополия.** Это грозно звучащее слово означает “немного продавцов” (происходит от греческого слова “олигос”, что означает “мало”, “немного”). Олигополисты бывают двух типов.

Во-первых, олигополистом может быть один из немногих производителей, производящих идентичную продукцию. Так, если сталь, производимая фирмой А, ничем не отличается от стали производимой фирмой Б, тогда даже небольшая разница в цене отвлечет потребителей от фирмы А к фирме Б. Ни А ни Б нельзя назвать монополистом. И все же, если продавцов не много каждый может оказывать существенное воздействие на рыночную цену.

Характерным примером второго типа олигополии является случай. Когда небольшое число фирм продает дифференцированную (а не идентичную продукцию). Примером может служить “Большая тройка” в автомобильной промышленности: хотя в отрасли господствуют три фирмы, но и производимые ими “форды”, “шерволе” и “плимуты” несколько отличаются друг от друга.

В сигаретной промышленности несколько крупных фирм производят множество сортов и типов продукции (сигареты с фильтром, удлиненные и обычного размера), конкурирующих между собой и в месте с тем составляющих преобладающую часть всего сбыта. В тяжелом машиностроении такие корпорации, как “General Motors” и др. являются примером олигополии, поскольку на лицо небольшое число производителей и некоторая дифференциация продукции.

Много дифференцированных продавцов. Это последний случай в нашем списке проявлений несовершенной конкуренции. Здесь много продавцов, но теперь их продукция неидентичная в отличии от современной конкуренции. Они производят “дифференцированные продукты”, то есть такие продукты, которые либо действительно, либо в воображении покупателя отличаются друг от друга по своим качествам. Моя зубная паста слегка отличается от вашей, и если я назначу цену выше вашей, я все же могу надеяться продавать ее тем потребителям, которые поверили в ее превосходство благодаря рекламе или собственному опыту, так как уже раньше потребляли мои продуты (см. таблицу №1).

3. а). Проанализируем рациональный методы, с помощью которых фирма может определить наиболее прибыльные цены и объем продукции. По скольку несовершенная конкуренция включает в себя совершенную конкуренцию, как частный момент, где крутизна кривой спроса становиться близкой 0, то мы рассматриваем общий случай относящийся к несовершенному конкуренту. Назовем его “John Daiv Incorporated” или как-нибудь по другому. Для простоты предположим, что эта фирма производит единственные продукт Q.

Таблица № 2 представляет собой первоначальный график спроса для данной фирмы. В зависимости от графика спроса фирма устанавливает свой график валового дохода.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Количество Q | Цена,  руб. Р | Валовой доход,  руб. R = P \* Q |
| 1 | 2 | 3 |
| 0  1  2  3  4  5  6  7  8  9  10 | 144 и более  134  124  114  104  94  84  74  64  54  44 | -  134  248  342  416  470  504  518  512  486  440 |

График спроса и валового дохода несовершенного конкурента. Всегда R=P \* Q. Цены, назначенные фирмой, отнюдь не является предельно возможными для потребителя. Максимальный валовый доход обеспечивается не наивысшей ценой, а ценой в 74 руб.

Цена, руб.

на душу

населения

количество

количество

Кривая спроса



Общий

Доход,

Руб.

количество

Кривая валового дохода



Рисунок 2.

В большинстве отраслей существует несовершенная конкуренция – сочетание монополии и конкуренции.

ТИПЫ КОНКУРЕНЦИИ.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Виды конкуренции. | Число производителей и степень диффер-ции продукции. | Область экономики, где существует дан­ный вид конкурен­ции. | Степень контроля над ценами. | Методы сбыта. |
| Совершенная кон­куренция  Несовершенная кон­куренция:   * Продавцы диф-ой продукции. * Олигополия * Полная монополия. | Много производителей, иден­тичная продукция.  Много производителей; много действительных или вообра­жаемых раз­личий в продукции.  Немного производителей; не­большое различие в продукции или отсутствие их.  Немного производителей; не­которая диф-ция продукции.  Единственный производитель; единственный продукт при от­сутствии каких-либо близких заменителей. | Некоторые отрасли сельского хозяйства.  Производство зубной пасты; розничная торговля.  Производство стали и алюминия.  Автомобилестроение; машиностроение  Некоторые комму­нальные предпри­ятия. | Отсутствие вся­кого контроля  Некоторый контроль  Значительный контроль | Рыночный обмен или биржа.  Соперничество в об­ласти рекламы и ка­чества продукции; назначения цены.  Реклама через экскурси­онные бюро на предпри­ятиях. |

Эта таблица дает краткое представление о различных возможных категориях несовместимой и совместимой конкуренции.

Рисунок 2. на основании кривой спроса фирма строит свою кривую валового дохода, которая сначала – пока спрос эластичен – идет вверх, затем, когда спрос становится не эластичным. (Площадь прямоугольника на кривой спроса, представляющего собой валовый доход достигает максимума в точке m, где Q = 7)

Сколько будет произведено фирмой и по какой цене? На этот вопрос ответить нельзя, пока ничего неизвестно об издержках производства, однако оставляем на время в стороне вопрос об издержках, что бы упростить объяснение методов, какими фирма достигает максимальной прибыли. Фирма, даже не имея издержек, ни когда не назначит наивысшей возможной цены в 134руб. Почему? Потому, что в этом случае она не обеспечит себе максимального дохода и максимальной прибыли. Она полечит наивысший возможный доход на единицу продукции, но в этом случае она продаст лишь одну единицу и ее валовый доход составит только 134руб.

В действительности при издержках производства, равных 0 оптимальным количеством продаж для фирмы будет 7 единиц, а оптимальной ценой 74руб. этот ответ дает нам колонка 3 (R = P \* Q), показывающая уровень максимального валового дохода. И цена на количество проданной продукции здесь ниже максимального уровня, но их сочетание обеспечивает максимальный валовый доход.

На рисунке 2 соответствующем данным таблице 2, показана зависимость между кривой спроса и кривой валового дохода.

b) Теперь уже особого труда дополнить нашу картину данными об издержках производства. фирма должна предугадать какой будет ее кривая спроса. Точно так же в течении каждого кратковременного периода она должна попытаться приблизительно определить денежные издержки, соответствующие различным объемам производства. вычертить кривую Валовых издержек – это весьма трудная бухгалтерская задача, в значительной степени связанная с догадками. Однако бухгалтерия и производственный отдел фирмы все же должны попытаться определить, какие издержки Постоянными, независящими от изменения объема производства, а какие – Переменными, изменяющимися вместе с выпуском продукции. В таблице 3 и на рисунке 3 дается пример подобной оценки издержек для какой либо фирмы.

При Q = 0 Постоянные издержки всегда равны Валовым издержкам; FC остается неизменной. Что бы получить Валовые издержки, нужно Переменные издержки прибавить к Постоянные. Средние издержки на единицу продукции можно получить разделив Валовые издержки на число единиц (то есть AC = TC : Q) особенно важны Предельные издержки. МС – это “Дополнительные издержки” связанные с производством дополнительной единицы Q. Мы получаем ее вычитая из каждого большого ТС предыдущие ТС соответствующие производству на одни единицу меньше.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кол-во Q | Постоянные издержки, руб. FC | Переменные издержки, руб. VC | Валовые издержки, руб. TC=FC+VC | Предельные издержки на единицу про­дукции, руб. MC | Средние из­держки на единицу про­дукции, руб. AC=TC:Q |
| 0  1  2  3  4  5  6  7  8  9  10 | 256  256  256  256  256  256  256  256  256  256  256 | 0  64  84  99  112  125  144  175  224  297  400 | 256  320  340  355  368  381  400  431  480  553  656 | 64  20  15  13  13  19  31  49  73  103 | бесконечно велико  320  170  118,33  92  76,20  66,67  61,57  60  61,44  65,60 |

Постоянные издержки. В колонку 1 указаны различные уровни производства в единицу времени (от 0 до 10 единиц), в колонке 2 – Постоянные издержки фирмы в единице времени, которые равны 256руб., даже в том случае если фирма ничего не производит Постоянные издержки, как показывает само их название, являются постоянными; они составляются из прошлых обязательств, амортизационных отчислений, накладных расходов и т.п.

Переменные издержки. Колонка 3 содержит оценки общей суммы Переменных издержек в единице времени при различных объемах производства. Согласно определению, когда продукция не выпускается, Переменные издержки равны 0. однако по мере роста выпускаемой продукции (Q) эти издержки изменяются. Сначала, с ростом производства, Переменные издержки растут очень быстро, но по мере дальнейшего увеличения продукции начинает сказываться фактор экономии на массовом производстве и рост Переменных издержек становится уже более медленным, чем расширение производства. В дальнейшем, однако, когда вступает в действие закон убывающей доходности, текущие Переменные издержки начинаю обгонять рост производства.

Валовые издержки. Соответствующие данные показаны в колонке 4. Они являются ни чем иным, как суммой Постоянной Переменной издержек. Следовательно они существуют даже тогда, когда фирма не выпускает продукцию и в нашем случае равны 256руб. вместе с ростом Переменных издержек увеличиваются и Валовые издержки. На рисунке 3 эти 3 различные категории издержек представлены графически.

Издержки, руб.

количество

### Переменные

издержки

Постоянные

издержки

Валовые

издержки



Рисунок 3. Валовые, Постоянные и Переменные издержки.

Линия Постоянных издержек FC идет горизонтально согласно определению. Крива переменных издержек на графике находится выше линии FC, Валовые издержки всегда равны их сумме по вертикали TC = FC + VC.

Средние издержки. Само собой разумеется, что из трех рассмотренных выше категорий издержек наибольшее значение имеют Валовые издержки. Они позволяют без труда и Переменные и Постоянные издержки. Бухгалтеры иногда считают нужным определить еще один вид издержек. Так, в колонке 6 таблицы 3 представлены Средние издержки. Что бы получить их достаточно просто разделить Валовые издержки на количество продукции.

Сначала Средние издержки весьма высоки. Это связано с тем, что выпуск продукции не значителен, Постоянные издержки велики. В том же случае, когда продукция не производится, Средние издержки бесконечно велики. Если выпускается 1 единица продукции, Средние издержки будут равны 320руб. Но по мере роста производства Постоянные издержки составляющие 256руб., приходятся на все большое число единиц продукции. Это и объясняет быстрое падение Средних издержек.

Предельные издержки. Предприниматель должен определить при каком объеме производства он получи максимальную прибыль. Поэтому его больше интересует вопрос о Дополнительных издержках, связанных с изменением количества выпускаемой продукции, чем об общих Средних издержках. Данные колонки 5 таблице 3 представляют собой Предельные издержки как разнице в Валовых издержках на каждую дополнительную единицу продукции. Таким образом, что бы получить сумму Предельных издержек при выпуске шести единиц вместо пяти, мы вычитаем валовые издержки производства 5 единиц из Валовых издержек 6 единиц (400руб. –381руб. = 19руб.).

c) Возвратимся теперь к вопросу о доходе и спросе. Подобно тому, как мы назвали Дополнительные издержки Предельными издержками, дополнительный доход от продажи дополнительная единица товара мы назовем предельным доходом. Предельные доход может быть получен из колонки 3 таблицы 2.

Существует разница между ценой (колонка 2) и предельным доходом (колонка 4 таблица 2). Почему при переходе от выпуска 2 к выпуску 3 единиц продукции предельные доход не равен цене, по которой продается 3 единица, то есть почему он равен не 184руб., а 94руб.?

Действительно 3 единица продается за 114руб. Но что бы продать ее, мы должны снизить цену каждой из предыдущих 2 единиц продукции на 10руб. (с 124 до 114руб.). При определении предельного дохода этот убыток на предыдущих единица должен быть учтен в цене третьей единицы. Таким образом, предельные доход равен 114руб. – (2 \* 10руб.), или 94руб. Как общее правило предельные доход меньше цены, что видно из следующей основной формулы:

разнице в валовом доходе при переходе от производства (n – 1) к n-й единице продукции.

Таблица 4. Предельный доход и цена.

=

=

=

### Предельные доход

n-й единицы

цене n-й единицы за вычетом убытка на предыдущих единицах продукции, вызванного уменьшением цены.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Количество Q | Цена, руб.  Р | Валовый доход, руб. R = P \* Q | Предельный доход, руб. RM |
| 0  1  2  3  4  5  6  7  8  9  10 | 144+  134  124  114  104  94  84  74  64  54  44 | 0  134  248  342  416  470  504  418  512  486  440 | 134  114  94  74  54  34  14  -6  -26  -46 |

d) Теперь мы можем свести все известные нам факты в одну таблицу 5. Естественно, наиболее любопытной является колонка соединяющая данные валовой прибыли.

При каком количестве проданного товара и при какой цене на него будет максимальной? Проще всего ответить на этот вопрос, вычислить валовую прибыль (колонка 5 таблица 5), которая является ни чем иным, как превышением валового дохода над валовыми издержками. Беглые взгляд на эти цифры говорит следующее: оптимальные объем продукции – это 6 единиц по цене 84руб. за единицу. Ни при каких других условиях предприниматель не получит такой высокой прибыль – 104руб.

Этого же результата можно достигнуть и другим путем, а именно – сравнивая предельные доход (колонка 6) и предельные издержки (колонка 7). Пока с увеличением производства предельные доход растет быстрее, чем предельные издержки, прибыль увеличиваться, и мы будем дальше расширять производство.

Но как только предельные издержки превысят предельные доход, мы сократим производство. Где лежит равновесие?

Точка оптимальной прибыли находится там, где предельные издержки производства и предельный доход равны между собой. Здесь и только здесь имеются оптимальные условия для получения максимальной прибыли.

Этот второй способ получения оптимальной точки с помощью сравнения предельных издержек с предельными доходами не лучше и не хуже первого способа – анализа валовой прибыли. Они, по существе, ни чем не отличаются друг от друга.

Таблица 5. Доход, издержки и прибыли фирмы.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Кол-во Q | Цена, руб. Р | Валовый доход, руб. R = P \* Q | Валовые издержки, руб. TC = FC + VC | Прибыль, руб.  [=(3) - (4)] | Предельный доход, руб. MR | Предельные издержки, руб. МС |
| 0  1  2  3  4  5  6  7  8  9  10 | 144+  134  124  114  104  94  84  74  64  54  44 | 0  134  248  342  416  470  504  518  512  486  440 | 256  320  340  355  368  381  400  431  480  553  656 | -256  -186  -92  -13  48  89  104  87  32  -67  -216 | 134  114  94  74  54  34  14  -6  -26  -46 | 64  20  15  13  13  19  31  49  73  103 |

e) Хотя экономическая теория и не пытается сделать из вас преуспевающего бизнесмена, она все же обучает вас некоторым новым методам мышления. Вот один из подходов к проблеме.

Экономист придает особое значение “добавочным”, или “предельным”, издержкам и в??дам любого решения он говорит: “Что было, то было. Не оглядывайтесь назад, не жалейте о производственных затратах. Смотрите вперед. Подсчитайте трезво дополнительные издержки, связанные с какими-либо решениями, которые вы собираетесь принять, и сопоставьте их с дополнительными выгодами. Исключите из вашего рассуждения все плюсы и минусы, которые вызовет ваше решение по данному вопросу, независимо от того, будет ли оно положительным или отрицательным”.

Особо важным принципом является пренебрежение прошлым, и наиболее преуспевающие люди, принимая те или иные решения, руководствуются им инстинктивно, даже если они и не прошли курс экономической теории.

4. а). В оптимальном положении предельный доход любого продавца, естественно, должен равняться предельным издержкам. Но, как уже отмечалось раньше, совершенный конкурент может продать по данной цене столько своего товара, сколько он пожелает в соответствии со своей горизонтальной линией dd. В этом случае предельный доход и Предельные издержки равны друг другу, причем предприниматель не несет никаких потерь при производстве предыдущих единиц товара, который нужно было бы вычесть из цены получаемой им за дополнительно продаваемую единицу. Теперь мы можем объеденить все, о чем говорилось выше, и сказать:

современный конкурент, который не боится испортить рынок, всегда стремится расширить производство до такого уровня, когда Предельные издержки начинают превышать цену, - другими словами, в его точке равновесия.

b) Вернемся к кривой предложения нашей фирмы. Если цена упадет до 60руб., фирма станет производить 8 единиц товара и будет лишь сводить концы с концами.

Но что произойдет, если цена упадет ниже 60руб. – уровня самых низких средних издержек. Допустим, наступили такие тяжелые времена, что рыночная цена соответствует всего лишь 40руб. Если продукция фирмы составляет около 7,1 единицы, то ее валовый доход будет равен примерно 280руб. (40руб. \* 7), тогда как валовые издержки достигнут приблизительно 431руб. (таблица 3). Наша фирма стала нерентабельной, ее убыток равен 140-150руб. Похоже на то, что наша ф-ла предельных издержек и цены привели к разорению.

Но так ли это? Если фирма решит, что лучше прекратить производство, чем работать с убытком, то ее доход будет равен нулю, а постоянные издержки по-прежнему будут соответствовать 256руб. Очевидно, что в этом случае убыток составляет уже 256руб., то есть больше, чем при производстве 7,1 единицы. Иными словами уравнивание предельного дохода и предварительных издержек дает наилучшие результаты, даже когда прибыль выражается отрицательным числом, потому что таким путем убытки удерживаются на минимальном уровне. Опытный бизнесмен, расширяя производство, всегда пренебрегает постоянными издержками, поскольку он знает, что постоянные издержки все равно сохранятся и поэтому должны быть “исключены из факторов, определяющих решение”. Пока его валовый доход превышает переменные издержки и у него кое-что остается сверх текущих затрат, он в состоянии расширять свое предприятие.

А что, если цена упадет еще больше и не составит даже и 24руб.? При этой цене, если фирма будет производить 6 единиц продукции, ее валовый доход составит 144руб.; в свою очередь, переменные издержки также будут раны 144руб. Теперь безразлично – продолжать или прекратить производство, потому что в обоих случаях фирма потеряет одни и те же 256руб.

При любой цене ниже 24руб., скажем при 15руб., фирма даже не возместит своих переменных издержек. Очевидно, в этом случае она предпочтет прекратить производство. Наши ф-лы придельных величин уже больше не действуют. Они говорят нам, что лучше производить 5 единиц, чем 4 или 6. но все это хуже, чем ничего не производить.

Подведем итог. Можно сказать, что любые действительно постоянные издержки следует рассматривать как нечто прошлое. “Снявши голову, по волосам не плачут”. Чтобы получить наилучший возможный в данной ситуации результат. Уравнивая предельные издержки и цену, включая во внимание, что предел издержки не зависят от постоянных издержек.

1. Повезет тому обществу, где в каждой отрасли поддерживается условие абсолютно свободного доступа для тысяч конкурентов. Почему мы говорим, что в этом случае обществу повезет? Потому, что тогда «невидимая рука» четко определит наилучший способ решения проблемы «как производить товары». Совершенная конкуренция будет действовать тогда так же, как беспощадная дарвиновская борьба за существование, чтобы обеспечить каждой жизнеспособной фирме производство с минимальными средними издержками, а всей отрасли – минимально возможные средние издержки.

Но в отличии от дарвиновских джунглей, где «зубы и когти обагрены кровью», результатом конкуренции будут приятные чеки и сальдо; поэтому, если каждая фирма, каждый рабочий, каждый землевладелец будет всем сердцем отдаваться тому, что он вынужден делать, все они получат соответственно процент, заработную плату и ренту в размерах, определенных рынком. В производственном обществе это может быть вполне приличным вознаграждением в отличие от условий в джунглях, где жизнь коротка, сурова и жестока.

Увы, все это часто неосуществимо в реальной жизни. Дело в том, что кривые издержек могут понизиться до такого уровня, что если можно было бы заставить каждую фирму производить на уровне нижней точки ее кривой, то мы обнаружили бы в данной отрасли горстку, а небольшое число фирм, необходимое для того, чтобы совершенная конкуренция была на самом деле совершенной. Неопределенность условий делает снижение издержек еще более вероятным. Тем более вероятно, что производство на уровне наинизшей точки кривой займет заметную долю всего рынка, поскольку дифференциация продуктов и транспортные издержки сопровождают емкость рынка для каждого однородного продукта. Во всех этих случаях raises faire, или дарвиновская борьба за существование ведет к развалу совершенной конкуренции и к различным формам олигополии и несовершенной конкуренции.

d) Мгновенное равновесие. Если у каждой фирмы кривая мгновенного предложения идет вертикально, мы легко можем получить кривую мгновенного предложения всей отрасли, как сумму кривых фиксированного предложения всех фирм, причем она также будет вертикальной. Это настолько простой случай, что сказанное по этому поводу не нуждается в дополнениях.

e) Краткосрочное равновесие. Согласно определению, число фирм ограничено на коротком отрезке времени, но каждая из них может производить больше или меньше. Постоянные издержки у каждой фирмы остаются неизмененными в этот период, а поэтому ими пренебрегают при рациональном определении максимальной прибыли.

f) Длительное равновесие. С течением времени все постоянные издержки в конечном итоге исчезают, и нужно сознательно принимать решение, возобновлять их или нет. В этом смысле краткосрочные постоянные издержки превращаются в долгосрочные переменные издержки.

С течением времени число действующих фирм изменяется. Если доступ абсолютно свободен, новые фирмы будут вступать в данную отрасль, пока существует возможность получения дополнительной прибыли. Если данная отрасль невелика по сравнению со всеми другими отраслями, которую используют ту же землю, тот же труд и др. факторы производства, всегда существует возможность того, что в ней будет функционировать большее число фирм.

Выводы.

1. Большинство рыночных ситуаций в реальном мире занимают промежуточное положение между крайними случаями совершенной конкуренции и полной монополии. При несовершенной конкуренции, когда нет большого числа соперников, продающих точно такой же продукт, каждая фирма обладает известным контролем над своими ценами. Олигополия (НЕМНОГИЕ ПРОДАВЦЫ ОДИНАКОВЫХ И ДИФФЕРЕНТНЫХ ПРОДУКТОВ) и продавцы многих дифференциация продуктов дают большой материал для анализа.
2. Кривую валового дохода легко вывести из ее кривой спроса. В свою очередь из графика или кривой валового дохода фирмы нетрудно получить ее предельный доход – дополнительный доход от продажи дополнительной производственной единицы продукции. Обычно предельный доход ниже цены. Это является результатом того, что производство предыдущих единиц продукции связано с потерями, т.к. мы вынуждены снизить цены, чтобы продать дополнительную единицу товара.
3. Валовые издержки производства можно подразделить на Постоянные и Переменные. Предельные издержки представляют собой изменение Валовых издержек при производстве каждой последующей единицы продукции. Это не тоже самое, что средние издержки на единицу продукции, выражающие отношение валовых издержек к валовой продукции. Вследствие распределения накладных расходов на всю продукцию и экономии, зависящей от масштабов производства, кривая средних издержек сначала снижается, а затем по мере приближения объема продукции к производной мощности фирмы, поднимается.
4. Фирма обеспечит себе максимальную прибыль в том случае, когда дополнительный доход от продажи последней единицы продукции будет в точности равен Дополнительным издержкам на ее производство. Это же вывод подсказывает и график при равенстве крутизны кривых валового дохода и Валовых издержек. В любом случае положение равновесия максимальных прибылей достигается лишь при равенстве предельного дохода и Предельных издержек производства.
5. Экономическая теория придаёт особое значение вопросу о предельных выгодах и невыгодах, она призывает отвлекаться от прошлого и от тех факторов, которые существуют независимо от нашего решения.
6. Несовершенная конкуренция, приводящая к неравенству цены и предельных издержек некоторых товаров, является еще одной помехой «невидимой руке» Адама Смита, который пытается приспособить разум человечества к наилучшему разрешению обидных проблем: Что, Как и Для кого.

Список литературы.

А. Самуэльсон. Экономика. Том 2.

М. НПО «Алгон» «Машиностроение», 1993г. 414с.