**Содержание**

Ââåäåíèå 3

Ãëàâà I. Èçäåðæêè èõ ñóùíîñòü, ñòðóêòóðà è êëàññèôèêàöèÿ

Ïðåäåëüíûå èçäåðæêè 4

Ãëàâà II. Ðîëü èçäåðæåê â ñòðàòåãèè ôèðìû 10

2.1 Èçäåðæêè ôèðìû â êðàòêîñðî÷íîì ïåðèîäå 10

2.2 Èçäåðæêè ôèðìû â äîëãîâðåìåííîì ïåðèîäå 14

1. Ìèíèìèçàöèÿ èçäåðæåê. Ñîâðåìåííûå òðàêòîâêè ìîòèâàöèè

äåÿòåëüíîñòè ôèðìû 16

Çàêëþ÷åíèå 27

Ñïèñîê èñïîëüçîâàííîé ëèòåðàòóðû 28

# Введение

Сельскохозяйственные фермы, заводы, фабрики, парикмахер­ские, универмаги, банки, страховые общества — все это фирмы (или предприятия), осуществляющие предпринимательскую дея­тельность.

Фирма — это юридически оформленная единица предприни­мательской деятельности; хозяйственное звено, реализующее со­бственные интересы посредством изготовления и реализации то­варов и услуг путем планомерного комбинирования факторов производства.

Предприятие — это хозяйственное звено, в рамках которого осуществляется соединение факторов производства для созда­ния товаров и услуг. Если предприятие имеет собственные ин­тересы и является юридическим лицом, оно — фирма. Если нет, значит, оно — часть фирмы.

Создавая фирму, важно прежде всего определить, кто будет нести риск и материальную ответственность, т. е. кто финанси­рует предпринимательскую деятельность, является юридическим собственником фирмы.

Главный мотив деятельности любой фирмы в рыночных условиях — максимизация прибыли (прибыль — это разница между доходами и расходами фир­мы). Эта посылка вовсе не означает, что только прибыль опре­деляет поведение производителя товара. Реальные возможности реализации этой стра­тегической цели во всех случаях ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую фирмой продукцию. В конкретных случаях (завоевание места на рынке, конкурентная борьба и т. п.) фирма может идти на временное снижение прибыли и даже убытки. Но длительное время существовать без прибыли фирма не может, ибо она не выстоит в конкурентной борьбе. Поскольку издержки это основной ограничитель прибыли и одновременно главный фактор, влияющий на объем пред­ложения, то принятие решений руководством фирмы невозможно без анализа уже имеющихся издержек производства и их величины на перспективу. Это относится к выпуску уже освоенной продукции и к переходу на новые изделия.

Как же достичь максимальной прибыли? Общий принцип выбора следующий: фирма должна использовать та­кой процесс производства, который при одном и том же уров­не выпуска готовой продукции позволял бы применять наимень­шее количество вводимых факторов производства, т. е. был бы самым эффективным. Поскольку фирма осуществляет опреде­ленные затраты на приобретение вводимых факторов производ­ства (нанимает рабочих, закупает сырье и оборудование, платит за землю и т. п.), то вышеприведенное условие выбора можно представить и в следующем виде:, фирма должна использовать такой производственный процесс, при котором один и тот же объем готовой продукции обеспечивается с наименьшими за­тратами на вводимые факторы производства.

Затраты на приобретение вводимых факторов производства, или экономических ресурсов, называются издержками производ­ства. Значит, наиболее экономически эффективным методом про­изводства какого-либо товара считается такой, при котором про­исходит минимизация издержек производства.

В данной работе автор попытается отразить, что такое издержки производства; какова структура и их виды; что такое предельные издержки; как анализ издержек влияет на принятие решений руководством фирмы по поведению фирмы на рынке и объему производства; издержки фирмы в краткосрочном периоде; издержки фирмы в долгосрочном периоде; минимизация издержек: выбор факторов производства.

# Глава I. Издержки их сущность, структура и классификация.

# Предельные издержки

С позиций трудовой теории стоимости К. Маркс в «Капитале» рассматривал издержки как затраты на заработную плату, материалы, топли­во, амортизацию средств труда, т. е. на произ­водство товара. К ним он добавлял затраты на заработную плату работников торговли (оптовой и розничной), содержание торговых помещений, транспорт и т.п. Первые издержки Маркс называл из­держками производства, вторые — издержками обращения. При этом он не учитывал рыночной ситуации 'и ряда других обстоя­тельств. Маркс исходил из того, что стоимость товара образуют издержки производства и те издержки обращения, которые пред­оставляют собой продолжение процесса производства в сфере обра­щения, например упаковка, фасовка и т. п.

Современная экономическая теория совершенно по-иному подхо­дит к трактовке издержек. Она исходит из редкости используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Под альтернативным использованием понимается, например, возможность производства из дерева строительных материалов, мебели, бумаги, ряда химических продуктов. Поэтому когда фирма решает произво­дить какой-то определенный товар, например мебель из дерева, то она тем самым отказывается от производства из дерева, скажем, блоков для дачных домиков. Отсюда нетрудно сделать вывод, что экономические, или вмененные, издержки определенного ресурса; используемого в данном производстве, равны его стоимости (ценно­сти) при наиболее оптимальном способе его использования для производства товаров. Ограниченность ресурсов означает, что всегда приходится "выбирать, а выбор означает отказ от одного в пользу другого.

В итоге под издержками подразумеваются все расходы, или за­траты, на производство определенного объема продукции. В зависимости от издержек определяют эффективность производства и рациональную его организацию. Издержки ока­зывают непосредственное воздействие на конкурентное предложение, и поэтому необходимо ввести их классифи­кацию, чтобы понять, какую роль играют разные виды из­держек в таком предложении [[1]](#footnote-1)1.

Прежде всего выделяются внешние и внутренние издержки. Первые связаны с тем, что фир­ма оплачивает работников, топливо, комплекту­ющие изделия, т.е. все то, что она не производит сама для созда­ния данного изделия. В зависимости от специализации величина внешних издержек для производства одной и той же продукции колеблется. Так, на сборочных заводах удельный вес внешних из­держек больше.

Внутренние издержки: владелец собственного предприятия или магазина не платит самому себе заработную плату, не получает арендной платы за здание, в котором находится магазин. Если он вкладывает денежные средства в торговлю, то не получает тех процентов, которые бы он имел, положив их в банк. Но владелец данной фирмы получает так называемую нормальную прибыль. В противном случае он не будет заниматься этим делом. Получаемая им прибыль (нормальная) составляет элемент издержек. Принято выделять еще чистую, или экономическую, прибыль, которая равна общей выручке за вычетом внешних и внутренних издержек, вклю­чая и нормальную прибыль. В отличие от экономической прибыли бухгалтерская прибыль равна общей выручке минус внешние издер­жки.

Краткосрочные издержки – это текущие затраты по произ­водству продукции, которые объективно обусловлены самим про­цессом производства. С ростом объема производства при сохра­няющихся производственных мощностях и способах закупок сырья будут расти переменные и сокращаться постоянные издержки на единицу продукции.

Долгосрочные издержки обусловлены стратегией фирмы в долгосрочном периоде. Долгосрочным периодом называется пери­од времени, достаточно продолжительный для того, чтобы фирма могла успеть изменить количества всех используемых ресурсов, включая и размеры предприятия. Увеличение размеров предпри­ятия в течение какого-то времени влечет за собой снижение издер­жек производства единицы продукции [[2]](#footnote-2)1.

Практика свидетельствует, что величина издержек зависит от объ­ема выпускаемой продукции. В связи с этим существует деление издержек на зависимые и независимые от величины производства. Постоянные издержки не зависят от объема выпускаемой продукции, они существуют и тогда, когда не выпускается никакой продукции, или, как нередко говорят, имеются и при нулевом объеме производства [[3]](#footnote-3)2. Они определяются тем, что стоимость оборудования фирмы должна быть оплачена даже в случае остановки предприятия. К постоянным издержкам относятся оплата по облигационным займам, рентные платежи, часть отчислений на амортизацию зданий и сооружений, страховые взносы, часть которых обязательна, а также жалованье высшему управленческому персоналу и специалистам фирмы, оплата охраны и т.п.

Переменные издержки зависят от объема производимой продукции, но эта зависимость имеет различный характер при разных количествах продукции. В самом деле, на первом эта­пе, когда объем продукции невелик, такие издержки значи­тельны. В дальнейшем, по мере увеличения объема произво­димой продукции, уровень затрат снижается, поскольку начи­нает действовать фактор экономии на масштабе производства. Наконец, при вступлении в действие закона убывающей до­ходности переменные издержки начинают обгонять рост про­изводства [[4]](#footnote-4)3 . Они состоят из затрат на сырье, материалы, энергию, заработную плату работникам, транспорт и т.п.

Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки. Поскольку они содержат в себе постоян­ные издержки, постольку существуют всегда. Очевидно также, что валовые издержки, включающие в качестве вто­рого слагаемого переменные издержки, увеличиваются од­новременно с ростом последних. Для управления производством важно знать величину издержек в расчете на единицу продукции.

Опираясь на эти понятия, можно ввести понятие соответствующих средних издержек, которые получаются делением валовых издержек на количество произведенной продукции. Таким же образом рассчитываются средние постоянные и перемен­ные издержки.

Переменные из­держки сначала растут быстро, затем медлен­нее, так как увеличива­ется масштаб производ­ства, а в дальнейшем с убыванием доходности растут быстрее. Средние издержки сначала пада­ют, но, достигнув опре­деленной точки, начи­нают быстро расти. Для расчета издержек и оценки производственной деятельности предприятий на Западе и у нас применяются различные методы. В на­шей экономике широко использовались методы, опираю­щиеся на категорию себестоимости, включающую общие затраты на производство и реализацию продукции. Для калькулирования себестоимости как у нас, так и на Западе проводят классификацию затрат на прямые и косвенные.

К прямым издержкам производства относятся те затраты по производству продукции, которые несет непосредственно произво­дитель. В экономической теории они получили название себе­стоимости. На предприятиях, где существует найм рабочей силы, они включают следующие элементы: а) сырье, основные и вспомогательные материалы, б) топливо и энергию, в) амортизацию, г) зарплату и отчисления на социальное страхование, д) прочие затраты.

Косвенные расходы по производству продукции несет госу­дарство, олицетворяющее общество в целом. Это расходы на обра­зование, медицину, спорт (финансируемые за счет государства), содержание армии и органов правопорядка, управление и др. Как правило, эти расходы обеспечивают воспроизводство рабочей силы на качественно новой основе и создают условия для нормального функционирования производства. Основным источником погаше­ния этих затрат является прибавочный продукт, изымаемый госу­дарством в виде налогов и обязательных платежей. Поэтому в осно­ве цен на товары и услуги лежит не себестоимость, а стоимость, т.е. общественные затраты на производство продукции [[5]](#footnote-5)1.

На основе введенных ранее понятий издержек, или затрат, можно образовать понятие добавленной стоимости, которое является важным показателем эффективности производства и реализации продукции. Величина добавленной стоимости получается вычитанием из общего дохода, или выручки, предприятия переменных затрат. Другими словами, она состоит из постоянных затрат и чистой прибыли.

Так как целью функционирования фирмы является максимизация прибыли, то предметом расчетов выступает объем производства, что, в свою очередь, вызывает необходимость использования категории предельных издержек. Предельные издержки — это издержки на производство каждой дополнительной единицы продукции относительно фактического или расчетного объема про­изводства [[6]](#footnote-6)2.

Предельные издержки представляют собой то прираще­ние затрат, или расходов, которое необходимо для получе­ния следующей, дополнительной единицы продукции. По­этому предельные затраты, или издержки, можно найти пу­тем вычитания двух соседних валовых издержек. По своей форме предельные издержки сходны с предельной полезно­стью товара. Ос­тановимся подробнее на анализе предельных понятий, свя­занных с производством, а именно понятия предельного физического продукта и непосредственно связанного с ним понятия предельных издержек.

Предельный физический продукт определяется как прирост выпуска продукции, выраженный в физиче­ских единицах, который произведен за счет каждой допол­нительной единицы переменных затрат определенного ро­да, когда другие затраты остаются неизменными. Например, увеличив затраты труда при неизменности затрат на энер­гию и сырье, можно добиться производства дополнитель­ной продукции. Поскольку экономические расчеты и ре­шения ведутся в денежной мере, то более предпочтитель­ным является понятие предельных издержек.

Предельными издержками называют дополнительные из­держки, которые требуются для увеличения выпуска продук­ции на одну единицу. Нужно обратить внимание, что когда говорят о предельном физическом продукте, то употребляют термин "затраты", а прирост выпуска продукции измеряют в нату­ральных, физических единицах (штуках, метрах, тоннах и т.п.). Издержки же всегда выражаются в денежных единицах.

Какие преимущества имеет маржинальный анализ, связан­ный с использованием предельных понятий, в экономическом исследовании производственных затрат или издержек?

Чтобы ответить на этот вопрос, необходимо иметь в виду, что такой анализ, во-первых, отрицает подход к принятию решений в терминах "все или ничего", во-вторых, не учиты­вает "необратимых затрат" и, в-третьих, он, хотя и принимает во внимание средние издержки, но основывается в конечном итоге на предельных, или дополнительных, издержках.

В самом деле, при принятии экономических решений речь идет не об отказе от других затрат или издержек в пользу одной-единственной, а об их сопоставлении и срав­нительной оценке. В результате этого часто оказывается це­лесообразным заменить, например, затраты на более доро­гие ресурсы относительно дешевыми. Такое сравнение лучше всего можно осуществить с помощью предельного анализа.

Несколько сложнее обстоит дело с "необратимыми за­тратами". Если вы купили, например, ботинки и они вам не подходят по размеру, фасону и иным свойствам, то вы вынуждены продать их за меньшую цену. Разница между первоначальной покупкой и последующей продажной це­ной обозначается в экономике термином "необратимые за­траты". Эти затраты являются потерями и не учитываются при принятии экономических решений, ориентированных на будущее. Действительно, они характеризуют упущенные возможности, связанные с непродуманным решением, при­нятым раньше. С такими решениями приходится встречать­ся гораздо чаще, чем думают. В особенности это касается решений, когда приоритет при их принятии отдается не экономическим, а политическим, национальным и иным факторам, например, когда строится завод в национальной республике, где отсутствуют необходимое для производства сырье и квалифицированные кадры, отдалены рынки сбыта и т.п. В итоге все "необратимые затраты" осуществляются за счет инвесторов, будь то акционерная компания или на­логоплательщики государства.

Наконец, предельные затраты следует отличать от сред­них затрат, которые определяются как частное от деления общих затрат на количество продукции. Очевидно, что предприятие не может продавать свою продукцию ниже средних затрат, или издержек, ибо в таком случае оно не­минуемо обанкротится. Поэтому средние издержки являют­ся важным показателем его работы.

Между средними и предельными издержками существу­ет определенная связь, согласно которой предельные из­держки должны равняться средним издержкам в том случае, когда величина последних достигает своего минимума. По­этому о деятельности предприятия лучше всего можно су­дить именно по предельным затратам или издержкам. Вот почему любые экономические решения должны основы­ваться на маржинальном, или предельном, анализе.

Сравнивать эффективность или неэффективность аль­тернативных экономических решений мы можем на основе предельных сопоставлений, а такие сопоставления предпо­лагают оценку того, с какими приращениями мы имеем де­ло в пределе, на границе изменения соответствующих ве­личин. Будут ли такие приращения затрат положительными или отрицательными, каковы будут предельные, или до­полнительные, затраты — все это в основном и определяет характер экономического решения.

По своей форме предельные издержки во многом сход­ны с предельной полезностью, ибо в последнем случае речь также идет о дополнительной добавочной полезности това­ра. С этой точки зрения все предельные понятия можно рассматривать как дифференциальные понятия, поскольку в них речь идет о приращении соответствующих величин (полезности, затрат и т.п.). Однако по конкретному содер­жанию они существенно различаются, в чем можно наглядно убедиться, сравнив кривые предельных издержек и предельной полезности. Для этого построим график предельных издержек (рис. 1) и сравним его с графиком предельной полезности.

ТС

МС

Общие

издержки

МС Спрос С

Р Спрос

Предельные Предельные

издержки издержки

Количество товара Количество товара

Рис. 1а Рис. 1б

На графике 1 в более удобном масштабе представлена так же кривая предельных издержек, которую пересекает в точке С постоянная кривая спроса. Не трудно понять, что кривая предельных издержек является в то же время кривой конкурентного предложения предприятия или фирмы. В точке С где эта кривая пересекается с горизонтальной спроса, предельные издержки в точности равны устоявшейся равновесной цене. Это значит, что если предприятие может продавать любое количество своей продукции по рыночной цене, то именно его предельные издержки будут равны этой цене. Данное условие может быть выражено как требование достижения равновесия предприятия на кривой спроса, т.е. МС=Р, где Р обозначает цену, а МС– предельные издержки.

Таким образом, понятие предельных издержек дает воз­можность предприятию прогнозировать конкурентное предложение своей продукции. Для этого необходимо по­строить кривую предельных издержек и отождествить ее с кривой предложения. Тогда можно ожидать, что макси­мальная прибыль будет достигнута в точке пересечения кривой предложения с линией равновесной рыночной це­ны.

Но не только этот вывод можно получить из анализа кривой предельных издержек. Если взглянуть на дело не с точки зрения отдельного предпринимателя, а шире, учи­тывая интересы благосостояния общества, то нетрудно за­метить, что экономика будет добиваться наибольшей отда­чи от ограниченных ресурсов, технических возможностей и знаний только тогда, когда цены на товары будут устанав­ливаться в соответствии с предельными издержками.

Можно также сказать, что оптимальная организация экономики предполагает уменьшение до минимума средних издержек производства. Ясно, что пока доход от последней дополнительно проданной единицы товара будет превышать его предельные издержки, прибыль предприятия будет уве­личиваться. Максимального значения она достигнет имен­но в точке пересечения кривой предложения и равновесно­го спроса. За ней предельные издержки будут расти, а цена останется неизменной, что вынудит предприятие прекра­тить производство.

Эффективная экономика предполагает оптимальное распределение имеющихся в распоряжении общества огра­ниченных ресурсов для удовлетворения потребностей в то­варах необходимого ассортимента и качества. Для достиже­ния благосостояния общества и роста эффективности его экономики необходимо определенное соответствие между предельной полезностью и предельными издержками в ка­ждой отрасли производства. Это значит, что если предель­ная полезность, например, порции творога в 100 г в 4 раза меньше, чем такой же порции сыра, то рыночная цена, со­ответствующая его предельным издержкам, должна быть в четыре раза меньше. Отсюда становится ясной тесная взаи­мосвязь между понятиями предельной полезности и пре­дельных издержек: если предельная полезность характери­зует спрос на товар, то предельные издержки — его пред­ложение, и поэтому для равновесия спроса и предложения необходимо добиться соответствия между предельными из­держками и полезностью. Следует, однако, помнить, что такие соотношения имеются лишь в рамках совершенной конкуренции, когда выгода одного предприятия, как установил еще В. Парето, достигается за счет ухудшения дел у другого предприятия [[7]](#footnote-7)1.

Эффективное распределение ресурсов требует выравни­вания предельных издержек с ценами товаров, и поэтому рынок направляет ресурсы туда, где издержки меньше, чем в других предприятиях.

# Глава II. Роль издержек в стратегии фирмы

Выше мы столкнулись с тем важным обстоятельством, что величина издержек фирмы или отрасли зависит от количества применяемых ресурсов. Изменение количества применяемых ресурсов в одних случаях может быть осуществлено относительно быстро, в других—требует значительного времени. Так, при нали­чии безработицы и нахождении на рынке труда работников соот­ветствующей квалификации легко увеличить объем производства за счет массы живого труда. Аналогичная ситуация может иметь место при использовании дополнительных ресурсов сырья или энергии. Естественно, что при этом приходится учитывать специфику производства. Так, прирост объема продукции (например, в производстве мебели по индивидуальным заказам) можно легко получить путем привлечения дополнительных рабочих. Но совершенно иная ситуация складывается, когда необходимо расширить производственные мощности, площади производственных помещений и т. п. Здесь необхо­димое время измеряется месяцами, а иногда, скажем, в тяжелом машиностроении или металлургии — годами.

Из этого следует, что при экономическом анализе 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. В пределах долговременного периода можно расширить производственные мощ­ности. Конечно, рамки этих периодов для различных отраслей раз­личны. Деление на два периода имеет большое значение при опре­делении стратегии и тактики фирмы в максимизации прибыли.

## 2.1 Издержки фирмы в краткосрочном периоде

В данном случае произ­водственные мощности фирмы остаются неизменными и показатели определяется ростом загрузки оборудования.

Постоян­ные издержки на единицу продукции, т. е. удельные постоянные издержки, по мере наращивания выпуска продукции падают, так как их абсолютная величина неизменна. На практике их величина может претерпевать небольшие изменения. Так, с ростом производства могут увеличиться расходы на охрану в связи с ростом риска хищений. Сложнее зависимость переменных издержек в функции роста производства. На первом этапе присутствует умень­шение удельных переменных издержек: сказывается эффект масштаба, увеличения объема производства.

Начиная с определенного момента, все большие и большие размеры предприятия ведут к по­вышению средних общих издержек. Такое положение в экономической теории называют положительным и отрицательным эффекта­ми роста масштабов производства, или эффектом масштаба [[8]](#footnote-8)1. Положительный эффект масштаба определяется факторами, действующими в направлении снижения средних издержек произ­водства:

1. специализацией труда,
2. специализацией управленческого аппарата,
3. производством побочных продуктов,
4. и др.

Отрицательный эффект масштаба связан с определенными управленческими трудностями, возникающими при попытке эффек­тивно координировать и контролировать деятельность фирмы, пре­вратившейся в крупномасштабного производителя.

Поскольку издержки производства являются одним из факторов, определяющих величину прибыли, то сокращение их является важ­нейшей задачей любого производителя. Основными факторами снижения издержек производства являются:

1. рост производительности труда на основе использования достижений научно-технического прогресса, так как с ростом произво­дительности труда валовые издержки распределяются на большее количество единиц продукции, что снижает стоимость каждой из них;
2. экономия ресурсов, которая достигается за счет изменения технологии производства, внедрения взаимозаменяемых, но более дешевых материалов, источников энергии и т.д.;
3. соблюдение режима производства, технологической дисцип­лины, графиков, нормативов и т.п.;
4. другие факторы.

Но затем удельные переменные издержки начинают расти: над эффектом масштаба берет верх действие закона убывающей отдачи. Так, на машиностроительном предприятии работа в три полных смены может привести к сниже­нию отдачи оборудования, так как выпуск продукции в третью смену исключает возможность профилактических работ, что неизбежно приведет к простоям машин и оборудования.

Для деятельности фирмы решающими являются два момента. Во-первых, пока предельные издержки меньше средних издержек*,* имеет место уменьшение средних издержек, которое будет продолжаться до тех пор, пока последний прирост предельных издержек будет меньше, чем всех предыдущих*.* При падении рыночной цены предприятия начнут покидать отрасль (или данное производство). Продолжать работать можно, если переход на выпуск другой продукции связан с большим риском или анализ перспектив позволяет сделать вывод о возможности в кратчайшее время повышения цены на продукцию в силу роста спроса или ухудшения положения конкурентов.

Значительно хуже положение фирмы, если продажная цена равна лишь удельным переменным издержкам*.* В этом случае продажа продукции не позволяет возместить все затраты на ее производство. Руководству фирмы не остается ничего иного, как прекратить производство данной продукции. Не исключен при этом и вариант объявления фирмы банкротом.

В отечественной практике бухгалтерского учета на подавляющем большинстве предприятий и фирм вместо категории «издержки» используется категория «себестоимость», которая по своему содержанию существенно отличается от категории «издержки».понятие себестоимости было дано выше. В настоящее время начался переход отечественной бухгалтерии на западную систему. Этот переход неразрывно связан с переходом к национальному счетоводству по системе ООН. В наибольшей степени в этой области преуспели совместные фирмы.

Себестоимость представляет собой суммарные затраты на производство и реализацию продукции. Их можно считать как по фактическим расходам, так и по нормативным. В западных фирмах также имеются нормативы на расходы, но они рассчитываются в рамках каждой отдельной фирмы и представляют коммерческую тайну. В России на госпредприятиях нормативы носят отраслевой характер и никакой коммерческой тайны не представляют. К сожалению, во многих случаях нормативы не играют роль стимула в снижении расходов предприятий на производство продукции. Практика позволяет утверждать, что они зачастую являются среднеотраслевыми. Предприятия всегда имеют возможность доказать, что они работают в особых условиях и отраслевые нормативы для них неприемлемы [[9]](#footnote-9)1.

Почему одной фирме удается минимизировать издержки, а другой — нет, даже если она имеет значительно больший объ­ем продаж? И вообще, что значит «минимизировать издерж­ки? Если у одного предпринимателя они составляют 1 тыс. руб., а у другого — 10 тыс. руб., то на каком производстве ми­нимизированы издержки? Для ответа на этот вопрос мы должны оценить издержки обоих предпринимателей на единицу готовой продукции: издержки минимизированы там, где в процессе про­изводства тратится меньше вводимых факторов производства на единицу готовой продукции. Поскольку, как мы отметили вы­ше, издержки производства зависят от эффективного использо­вания экономических ресурсов, то издержки производства на единицу продукции будут в конечном итоге определяться це­ной ресурсов и меняться в зависимости от объема производства.

При осуществлении своей деятельности предпринимателю приходится принимать массу решений: сколько закупить сырья, какое количество рабочих нанять, какой технологический про­цесс выбрать и т. д. Все эти решения можно условно объеди­нить в три группы: 1) как наилучшим способом организовать производство на имеющихся производственных мощностях; 2) какие новые производственные мощности и технологические процессы выбрать с учетом достигнутого уровня развития науки и техники; 3) как наилучшим способом приспособиться к от­крытиям и изобретениям, вносящим перелом в технический про­гресс.

Тот период времени, в течение которого фирма решает пер­вую группу вопросов, в экономической науке называют краткосрочным периодом, вторую — долгосрочным, третью — очень долгосрочным. Применение этих терминов не должно ассоциироваться с конкретным промежутком времени. В ряде отрас­лей, положим энергетической, краткосрочный период длится много лет, в другой, например аэрокосмической, долгосрочный период может занять всего несколько лет. «Протяженность» периода определяется только соответствующей группой решаемых вопросов.

Поведение фирмы принципиально отличается в зависимости от того, в каком из перечисленных периодов она функциониру­ет. В краткосрочном периоде отдельные факторы производства не изменяются; их называют постоянными (фиксированными) факторами. К ним, как правило, относятся такие ресурсы, как промышленные здания, станки, оборудование. Однако это может быть и земля, услуги менеджеров и квалифицированных кадров. Экономические ресурсы, которые меняются в процессе произ­водства, считают переменными факторами. В долгосрочном пе­риоде могут меняться все вводимые факторы производства, но базовые технологии остаются без изменения. В ходе очень дол­госрочного периода могут изменяться и базовые технологии.

Остановимся на деятельности фирмы в краткосрочном пе­риоде. Введем ряд понятий, которые нам потребуются при ана­лизе деятельности фирмы.

Общий, средний и предельный продукт. Рассмотрим некую условную фирму. Для простоты будем считать, что производст­во налажено с использованием только двух факторов: капита­ла и труда. При этом капитал представляет собой постоянный ресурс, а труд — переменный.

Дадим определение введенным понятиям: — общий (суммарный) продукт  *—* общее количество продукции, произведенное за данное количество времени (ме­сяц). Если величина всех вводимых факторов производства, кро­ме одного, остается неизменной, то общий продукт будет расти или умень­шаться с увеличением или уменьшением количества применен­ного переменного ресурса;

1. средний продукт — количество продукции в расче­те на одну единицу переменного фактора — труда.
2. предельный продукт — изменение величины суммарного продукта за счет ввода в производство одной дополни­тельной единицы любого переменного фактора.

Таким образом неизбежно действие закона уменьшающейся отдачи: если в про­цессе производства все вводимые факторы производства оста­ются неизменными, а количество переменного фактора растет, то неизменно наступит ситуация, когда каждая дополнительная единица переменного фактора будет добавлять к суммарному продукту все меньшую и меньшую величину. Это равносильно утверждению, что при тех же условиях непременно наступит момент, когда начнут уменьшаться значения предельного продукта.

Первоначальный рост общего продукта объясняется действием эффекта разделения труда и возможностью улучшения организации про­изводства товара. Однако, если все остальные факторы останут­ся неизменными, то обязательно наступит такой момент, когда резервы разделения труда будут исчерпаны, и каждая допол­нительная единица переменного фактора начнет приносить все меньшую добавку к суммарному продукту. Строго говоря, воз­можна ситуация, когда предельный продукт станет равным ну­лю (т. е. дополнительный рабочий ничего не прибавит к общему продукту*)* и даже отрицательным (значит, новый рабочий стал уже просто мешать производству и общий продукт сокращается).

По определению, величина среднего продукта он равен общему продукту*.*

Рассмотрим теперь издержки фирмы в краткосрочном периоде. При этом будем исходить из предпо­ложения, что фирма не может влиять на цену используемых ею ресурсов. Зная цену ресурсов и величины общего продукта*,* среднего продукта и предельного продукта можем вычислить соответствующие величины из­держек. Общие издержки — суммарные издержки фирмы, связанные с выпуском данного объема готовой продукции. Общие издержки делятся на две части: общие постоянные издержки и общие переменные издержки. Общие посто­янные издержки не меняются с ростом или уменьшением выпу­ска продукции. Более того, они имеют место даже тогда, когда готовая продукция вообще не выпускается. Во многом наличие общих постоянных издержек объясняется использованием в краткосрочном периоде по­стоянных факторов производства. К таким издержкам относят­ся процент с кредита, взятого для приобретения оборудования, амортизационные отчисления, страховые взносы, арендная пла­та — они должны выплачиваться вне зависимости от объемов готовой продукции. Общие переменные издержки меняются с увеличением выпуска продукции: фирма нанимает для этого больше рабочих, закупает больше сырья, увеличивает расходы электроэнергии и т.п. Поскольку переменным фактором является труд, то заработная пла­та рабочих и составит общие переменные издержки фирмы.

Средние издержки  *—* издержки фирмы на единицу произведенной продукции. По величине они равны общим из­держкам производства кого- то количества продукции, делен­ным на количество произведенной продукции. Средние издерж­ки точно так же можно подразделить на средние постоянные и средние переменные издержки *.* Следует иметь в виду, что с ростом выпуска продукции средние переменные из­держки могут либо увеличиваться, либо уменьшаться; что же касается средних постоянных издержек, то они с ростом выпуска постоянно уменьшаются.

Предельные издержки  *—* увеличение в общих расхо­дах, связанное с ростом выпуска готовой продукции на одну дополнительную единицу. Так как постоянные издержки не ме­няются, то постоянные предельные издержки всегда равны ну­лю. Поэтому предельные издержки — это всегда предельные переменные издержки.

Средние перемен­ные издержки достигают наименьших значений когда сред­ний продукт максимален. Следовательно, закон неизбежности уменьшения предельного продукта можно трактовать как закон неизбежного возрастания предельных издержек.

Это значит, во-первых, что при малых объемах производства величина средне­го продукта растет (соответственно средние общие издер­жки уменьшаются) и, во-вторых, что с некоторого момента ве­личина среднего продукта начинает уменьшаться столь быстро, что прирост средних переменных издержек превосходит паде­ние средних постоянных издержек[[10]](#footnote-10)1.

## 2.2 Издержки фирмы в долговременном периоде

Рассмотрим, как должна строиться стратегия фирмы в долговременном периоде. Вспомним, что если в рамках краткосрочного периода изменения в производственном аппарате фирмы не могут быть произведены, то в рамках долговременного периода могут измениться как объем оборудования и производственной инфраструктуры, так и их структура. Фирма может установить новые производственные мощности, соорудить новые цехи; расширить транспортные артерии и т. д. Возможен и обратный вариант — уменьшение производственных мощностей. В отрасль могут войти новые фирмы, что изменит конкурентную ситуацию. Мы будем рассматривать лишь изменения в отдельных фирмах.

Поскольку в долговременном периоде изменяются производственные мощности и адекватно этому — численность работников, то можно сделать вывод, что все издержки в условиях долговременного периода выступают в качестве переменных. При расширении фирмы произойдет изменение валовых издержек. Как и в кратковременном периоде, они сначала будут уменьшаться за счет эффекта масштаба понятие которого было раскрыто выше. Затем, когда действие эффекта масштаба производства будет исчерпано, они достигнут минимума. Затем начнется процесс увеличения валовых издержек [[11]](#footnote-11)2 .

При анализе поведения фирмы в краткосрочном периоде мы исходили из предположения, что, желая достигнуть определен­ного уровня выпуска готовой продукции, фирма может изменять только один фактор производства, а остальные остаются неиз­менными. В долгосрочном периоде задачу выпуска того или ино­го объема продукции фирма может решать, меняя все вводимые факторы производства. Такие решения накладывают на пред­принимателя большую ответственность, поскольку ошибка и приобретение малопроизводительных станков и оборудования чревата разорением. Кроме того, долгосрочные решения долж­ны учитывать будущую стоимость ресурсов, возможную конъ­юнктуру рынка, состояние отрасли в целом.

Как мы уже отмечали, любая фирма, стремящаяся макси­мизировать прибыль, должна так организовать производство, чтобы издержки на единицу выпускаемой продукции были ми­нимальны. Значит, и принимаемое долгосрочное решение долж­но ориентироваться на задачу минимизации издержек. Будем, как и в случае краткосрочного периода, полагать, что цены на экономические ресурсы остаются неизменными. Кроме того, для упрощения будем считать, что в производстве используются только два фактора — труд и капитал, причем в долгосрочном периоде оба они являются переменными. Сделаем еще одно до­пущение: сначала зафиксируем какой-то определенный объем производства и попытаемся найти оптимальное соотношение труда и капитала для данного объема продукции. Когда нам станет понятным алгоритм оптимизации использования двух факторов для определенного объема продукции, мы сможем най­ти принцип минимизации расходов для любого объема выпуска.

Итак, какой-то объем продукция выпускается при задан­ном соотношении труда и капитала. Наша задача состоит в том, чтобы выяснить, каким образом надо заменять один фактор производства другим, чтобы минимизировать издержки на еди­ницу продукции. Фирма будет заменять труд капиталом (или наоборот) до тех пор, пока величина предельного продукта тру­да в расчете на один рубль, потраченный на приобретение этого фактора, не станет равной отношению предельного продукта ка­питала к цене единицы капитала.

Из этого следует, что если предприниматель откажется от двух единиц труда, он сократит производство и высво­бодит деньги. На них он может нанять одну дополни­тельную единицу капитала, которая возместит потери продукции . Зна­чит, заменяя две единицы труда одной единицей капитала (для определенного объема продукции), фирма может уменьшить общие издержки. Следует, однако, учитывать, что умень­шение объема труда неизменно приведет к увеличению предель­ного продукта труда (в соответствии с законом уменьшающейся отдачи), а увеличение количества используемого капитала на­оборот вызовет падение *.*

В долгосрочном периоде при заданном объеме производства фирма достигает равновесия в применении вводимых факторов производства и минимизирует издержки, когда любая замена одного фактора другим не приводит к уменьшению издержек на единицу продукции.

Если, поло­жим, относительная цена труда возрастает, то это вынудит фирму применять меньше более дорогого ресурса — труда (что вызовет повышение предельного продукта и больше относительно дешевого ресурса — капитала (умень­шая тем самым предельный продукт)*.*

Если цены на ресурсы заданы и остаются неизменными, то для каждого объема продукции мы можем найти оптимальное, с точки зрения минимизации сред­них издержек, сочетание труда и капитала.

При дальнейшем увеличении выпуска средние издержки вновь начинают возрастать. Если полагать, что цены на эконо­мические ресурсы остаются неизменными, то первоначальное уменьшение средних издержек в долгосрочном периоде объяс­няется тем, что с расширением производства темпы прироста готовой продукции начинают обгонять скорость прироста издер­жек на вводимые факторы производства. Это происходит в силу действия так называемого «эффекта экономии на масштабах. Суть его заключается в том, что на начальном этапе увеличение количества вводимых факторов производства позволяет повы­сить возможность специализации производства и распределения труда. Снижение средних издержек может вызываться и приме­нением более производительной техники; снижением числа на­нятых.

Однако дальнейшее расширение производства неизменно приведет к тому, что потребуются дополнительные управляющие структуры (начальники отделов, смен, цехов), возрастут расхо­ды на административный аппарат, сложнее будет управлять производством, участятся сбои. Это вызовет увеличение издер­жек производства.

Планируя деятельность на будущее, предпри­ниматель должен оценить потенциальные возможности расши­рения производства. Если он пойдет на риск и увеличит величи­ну капитала, то его поначалу могут ждать потери — объем производства сократится. Но за­тем, используя уже в следующем краткосрочном периоде потенциальные возможности экономии на мас­штабах, фирма добьется увеличения производства с одновременным сокращением средних переменных издержек.

Вот где проявляются издержки упущенных возможностей, связанные с предпринимательским риском: тот предпринима­тель, кто побоялся рискнуть и расширить производство, упустил выгоду, равную. произведению вели­чины полученного прироста продукции и величины уменьшения средних издержек.*.*

Предприниматель должен каждый раз идти на риск и рас­ширять производство, когда он уверен, что потенциальные воз­можности эффекта расширения производства могут уменьшить средние издержки с одновременным увеличением производства. Любая попытка фирмы добиться одновременного расширения производства и сокращения средних издержек бу­дет безуспешна. Возможности экономии на масштабах исчер­пают себя, и тот предприниматель, который пойдет на риск дальнейшего расширения производства, потерпит неудачу [[12]](#footnote-12)1.

## 2.3 Минимизация издержек. Современные трактовки мотивации деятельности фирмы

На долговременном этапе, если осуществляется увеличение произ­водственных мощностей, перед каждой фирмой встает проблема нового соотношения факторов производства. Суть этой проблемы состоит в том, чтобы обеспечить заранее заданный объем производ­ства продукции с минимальными издержками.

1. любая фирма стремится принимать такие решения, кото­рые обеспечивали бы ей получение максимально возможной прибыли. Под последней понимается разница между суммарным доходом фирмы и вмененными издержками на все вводимые факторы производства;
2. максимизация прибыли достигается в том случае, когда фирма минимизирует свои издержки;
3. поведение фирмы зависит от того, в каком периоде она действует. В краткосрочном периоде изменяются только вводи­мые переменные факторы производства, все остальные остаются фиксированными. Действуя в этом периоде, фирма (с учетом объема фиксированных ресурсов) будет вводить дополнитель­ные единицы переменного фактора и расширять производство, стремясь достичь минимальных издержек на единицу продук­ции.
4. в долгосрочном периоде меняются все вводимые ресурсы.

Предпринимателю следует расширять объем производства, пока срабатывает эффект «экономии на масштабах», т. е. в долгосроч­ном периоде объем выпуска продукции должен соответствовать. минимуму кривой средних издержек в долгосрочном периоде.

Фирмы функционируют в отраслях с иными рыночными ха­рактеристиками или, как принято говорить, с иной структу­рой рынка. Условно можно выделить четыре типа рыноч­ных структур и хотя каждая фирма стремится максимизиро­вать прибыль, результаты, которых она достигает, различны и связаны с тем, к какому из четырех типов относится от­расль. Это, во-первых, совершенная конкуренция, во-вторых, абсолютная, или чистая монополия [[13]](#footnote-13)2. Между этими крайно­стями лежит множество вариантов организации рынка, ко­торые можно объединить общим понятием несовершенной конкуренции. Среди рынков несовершенной конкуренции, в свою очередь, выделяют два главных типа: олигополия и мо­нополистическая конкуренция.

Совершенная конкуренция характерна для отраслей, в которых большое число компаний производит стандар­тизированный продукт. Доля выпуска каждой отдель­ной фирмы в общем объеме отраслевого производства крайне мала, и фирма не может влиять на рыночную цену продукции.

Поскольку в условиях совершенной конкуренции цена для отдельного производителя задана, валовой доход фирмы на таком рынке прямо пропорционален росту выпу­скаемой продукции.

Динамика издержек фирмы при всех условиях свя­зана с законом убывающей предельной производительности факторов производства. Он и лежит в основе того, что, на­чиная с некоторого уровня производства, валовые издержки растут быстрее, чем объем выпускаемой продукции и вало­вой доход.

Динамика валового дохода и издержек производства определяет движение прибыли. Уровень производства, при котором валовые издержки равны валовому доходу, называ­ется точкой перелома.

Деятельность фирмы экономически оправдана при тех объемах производства, которые лежат между точками перелома, так как только в этом случае она получает поло­жительную экономическую прибыль.

В условиях совершенной конкуренции постепенно устанавливается долгосрочное равновесие фирмы. Оно под­разумевает отсутствие экономической прибыли у фирм в от­расли и достигается тогда, когда производители могут лишь покрыть свои издержки, включающие среднюю прибыль на вложенный капитал.

Производители могут этого добиться лишь при та­ком объеме производства, который обеспечивает им мини­мум затрат на единицу продукции. Если какие-то фирмы функционируют при более высоких издержках, то терпят банкротство и покидают рынок.

Фирмы в монополизированных отраслях могут вли­ять на цену продукции. Валовой доход фирмы-монополиста не увеличивается пропорционально росту произведенной и проданной продукции.

Валовой доход такой фирмы, получаемый при раз­ных ценах на товар, зависит от рыночной кривой спроса на него. Общая закономерность такова, что с ростом объема производства доход фирмы сначала растет, а потом снижа­ется.

Поскольку главная цель фирмы - максимизация прибыли, то фирма должна доводить объем производства только до такого предела, при котором валовой доход растет теми же темпами, что и издержки. Этот уровень производ­ства может быть намного ниже, чем тот, при котором до­стигается максимальный доход.

В условиях чистой монополии доступ новых произ­водителей в отрасль затруднен и фирма-монополист может длительное время получать экономическую сверхприбыль.

В условиях равновесия рынка совершенной конку­ренции цена равняется предельным издержкам. Если такое положение характерно для всех отраслей, то в экономике достигается выпуск оптимального набора товаров и иде­альное распределение ресурсов, т. е. обеспечивается оп­тимальная эффективность распределения общественных ресурсов.

В условиях монополии цена превышает предельные издержки, что указывает на неэффективность данного вида рыночной структуры с точки зрения эффективности распре­деления экономических ресурсов. Объем производства това­ра занижен по сравнению с общественной потребностью в нем.

Олигополия — ситуация, когда рынок контролирует­ся несколькими компаниями. При существовании формаль­ного соглашения между фирмами, касающегося ценообра­зования или раздела рынка, она называется картелем, или групповой монополией. Превалируют такие формы олиго­полии, когда явное соглашение между компаниями отсутст­вует.

Как и в условиях чистой монополии, сверхприбыль компаний при олигополии в течение длительного времени может поддерживаться за счет ограничения объема выпу­скаемой продукции.

Отрасль находится в условиях монополистической (дифференцированной) конкуренции, если в ней функцио­нирует множество фирм, но в отличие от условий совер­шенной конкуренции продукция отрасли не является стан­дартизированной. Вследствие относительно легкого доступа в отрасли с дифференцированной конкуренцией, фирмы в этих отраслях не могут получать монопольную прибыль длительное время.

Олигополия и монополистическая конкуренция объединены общим понятием несовершенной конкуренции .

А теперь рассмотрим приведенные выше типы рыночных структур более подробно.

**1. Чистая (совершенная) конкуренция**

Характеризуется большим числом продавцов, конкурирующих между собой, которые предлагают стандартную, однородную про­дукцию многим покупателям. Объем производства и предложения каждым отдельным производителем настолько незначителен, что ни один из них не может оказывать заметного влияния на рыноч­ную цену. Цена на однородную продукцию на таком рынке склады­вается стихийно под воздействием спроса и предложения. В основе ее лежит общественная стоимость товаров, которая определяется не индивидуальными, а общественно необходимыми затратами труда на производство единицы продукции. При данной цене потребите­лю безразлично, у какого продавца покупать продукт. Вследствие стандартизации продукции отсутствует основание для неценовой конкуренции, то есть конкуренции на базе различий в качестве про­дукции, рекламе или стимулировании сбыта.

Участники конкурентного рынка имеют равный доступ к ин­формации, т.е. все продавцы имеют представление о ценах, техно­логии производства, возможной прибыли. В свою очередь покупа­тели осведомлены о ценах и об их изменении. В таком рынке новые фирмы могут свободно входить в него, а существующие - свободно покидать его. Для этого не существует ни законодательных, ни тех­нологических, ни финансовых или других серьезных препятствий. Ограничителем здесь выступает лишь получаемая прибыль. Каж­дый предприниматель будет производить товары до той точки, в которой цена и предельные издержки не уравняются. До этой точки он будет существовать в данной отрасли, после нее - покидает от­расль, перемещая капитал в ту из них, которая приносит наивыс­шую прибыль. Это в свою очередь означает, что ресурсы в услови­ях чистой конкуренции распределяются эффективно.

Следует заметить, что совершенная конкуренция в чистом виде - явление довольно редкое. Однако изучение этой модели рынка имеет важное аналитическое и практическое значение и цель его:

1. изучить спрос с точки зрения конкурентного продавца,
2. понять, как конкурентный производитель приспосабливается к рыночной цене в краткосрочном периоде,
3. исследовать природу долговременных изменений и приспо­соблений в отрасли,
4. оценить эффективность конкурентных отраслей с точки зрения общества в целом.

Ñåëüñêîå õîçÿéñòâî áëèæå âñåãî îòðàæàåò ïîíÿòèå ñîâåðøåííîé êîíêóðåíöèè ïî îïðåäåëåíèþ, совершенная конкуренция наблюдается в тех отраслях, где многие компании производят однородный (стандартизованный) продукт. Покупатели хорошо осведомлены о том, кто пытается продать свое зерно по самой низкой цене. По­добное положение не позволяет отдельной фирме заметно влиять на цену, варьируя выпуск продукции. Фактически в таких отраслях у фирмы нет выбора по какой цене прода­вать свой товар: она может продавать только по сложив­шейся цене. Если фермер попытается продать зерно дороже установившейся цены, он не найдет покупателей. Прода­вать дешевле ему также нет смысла, так как он может про­дать все зерно по более высокой цене.

Кроме того, новым производителям достаточно легко влиться в такую отрасль, а старым — прекратить свое суще­ствование. Многие эмпирические расчеты показывают, что это условие важнее для развития конкуренции в отрасли, чем большое количество компаний в ней. Согласно наблю­дениям, возможны ситуации, когда даже при незначитель­ном количестве компаний возможность быстрого прорыва новых производителей на сложившийся рынок чрезвычайно обостряет конкуренцию и не позволяет старым компаниям устанавливать высокие цены.

Ситуация, когда отдельная фирма не может влиять на цену, т. е. воспринимает ее как заданную, означает, что спрос, с которым сталкивается эта фирма, совершенно эла­стичен, так что крайне малое уве­личение цены может привести к полному исчезновению спроса на продукцию фирмы, а крайне малое падение цены — к необозримому росту спроса. Заметим, что выпуск отдельной фирмы крайне мал в сравнении с уровнем предложения и спроса в отрасли, так что увеличение или уменьшение количества произведенной продукции отдельной фирмы не влияет на цену.

Поскольку отдельный производитель не может влиять на цену товара, ему остается продавать свою продукцию по установившейся рыночной цене. Если цена тонны зерна на американском рынке составляет 5 долл. за бушель, то доход отдельной фермы равняется произведению: 5 долл. умножить на коли­чество проданного зерна. Это означает, что с каждой допол­нительной единицей продукции валовой доход фермера уве­личивается на 5 долл. Следовательно, в условиях совершен­ной конкуренции валовой доход фермера прямо пропорционален росту выпускаемой продукции. При объеме производства, в частности, в 31,6 тыс. бушелей валовой доход фермы составит 5 долл. х 31 600 =158 000 долл.

Издержки сельскохозяйственной фермы изменяются более "замысловато". Постоянные издержки не зависят от объема производства В нашем примере, на типичной американской зерновой ферме они составляют порядка 60 тыс. долл. Это — постоянные издержки, которые, как отмечалось выше, включают в себя не только издержки на покрытие амортизации зданий и оборудования, не толь­ко сумму процентных платежей по кредитам, но и нормаль­ный доход на собственный капитал владельца фермы, а так­же затраты на оплату услуг управляющего фермой.

К постоянным издержкам добавляются переменные из­держки, объем которых прямо связан с объемом производ­ства. Они включают в себя затраты на семена, удобрения, водоснабжение и оплату труда наемных рабочих. При объе­ме производства в 31,6 тыс. - бушелей валовые издержки фермы составят 140 тыс. долл.

Следует обратить внимание на то, что темпы роста ва­ловых издержек не совпадают с темпами роста продукции, как было в случае валового дохода. Сначала издержки рас­тут медленнее, чем объем продукции, затем примерно оди­наково, а в конце и вовсе обгоняют его. Особенно издержки растут, после того, как уровень производства начинает превышать 25 тыс. бушелей зерна. В чем же здесь дело? На помощь вновь приходит маржиналь­ный анализ.

Напомним, что предельные издержки (ПИ) равны при­росту валовых издержек при увеличении объема производ­ства на единицу. Если производство 25 тыс. бушелей зерна обходится фермеру в 115 тыс. долл, а производство 26 тыс. бушелей — в 120 тыс. долл, то предельные издержки 26-й тысячи равны 5 тыс. долл. Как видно из графи­ка, предельные издержки 27-й тысячи равны уже 7 тыс. долл. (127 - 120).

Экономические исследования показали, на началь­ном этапе наращивания производства предельные издержки снижаются, а затем начинают возрастать. В чем причина такого поведения предельных издержек? Чтобы это понять, введем еще одно важное различие: воз­можности фирмы в течение короткого и длительного перио­дов времени.

Короткий период — отрезок времени, в течение которого фирма не может изменять (увеличивать, или уменьшать) количество всех факторов, используемых в производстве. Так, фирма не может изменять общих размеров своих соо­ружений, количества машин и оборудования, а в случае сельского хозяйства - и размеров земельных угодий. Это -постоянные факторы производства. Пытаясь удовлетворить растущий спрос, компания обычно нанимает больше рабо­чих, а также закупает больше сырья.

Длительный период - отрезок времени, в течение кото­рого фирма получает возможность изменять количество всех факторов производства, т. е. все они становятся пере­менными.

Мы рассматриваем фирму в течение короткого отрезка времени, когда часть факторов производства посто­янна, а часть меняется. Именно это обстоятельство приво­дит к тому, что предельные издержки со временем начина­ют возрастать. Допустим, что единственным переменным фактором являются затраты труда. Введем новое определе­ние - предельный физический продукт (переменного} фактора (ПФПФ), в данном случае труда. ПФПФ равняется приро­сту объема выпускаемой продукции при изменении количе­ства применяемого труда на единицу. Если 10 рабочих про­изводят 20 пар обуви, а 11 рабочих - 23 пары, то предель­ный продукт 11-го рабочего - 3 пары (23 - 20). Легко под­считать, что если подключение одного рабочего дает 3 до­полнительные единицы продукции, то для производства од­ной дополнительной единицы необходимо привлечь лишь третью часть тех трудозатрат (1/3), которые были использо­ваны выше.

В общем случае дополнительный объем труда, который необходим для производства дополнительной единицы про­дукции, равняется I/ ПФПФ. Умножив этот показатель на заработную плату, получим значение предельных издержек, которые, по определению, равны приросту расходов (в дан­ном случае расходов на заработную плату, ведь труд -единственный переменный фактор), необходимых для производства дополнительной единицы продукции:

В нашем примере при заработной плате в 3000 руб. в час и предельном продукте - 3 пары обуви — предельные издержки производства 1 пары равны 1000 руб.

Формула ясно показывает, что причиной изменения предельных издержек является изменение предельного фи­зического продукта фактора, причем ПИ и ПФПФ движут­ся в разных направлениях. Не случайно, период где предельные издержки снижаются, называет­ся периодом возрастающей производительности (возрастаю­щего ПФПФ), а тот , где предельные из­держки увеличиваются, периодом убывающей производи­тельности (убывающего ПФПФ).

Принцип, в соответствии с которым утверждается, что если часть факторов фиксирована, то со временем требуется все больше и больше других, переменных, факторов для производства дополнительной единицы продукции, получил название закона убывающей предельной производительности. Он и лежит в основе того явления, что, начиная с некоторого уровня производства, валовые издержки растут быстрее, чем объем выпускаемой продукции.

Возвращаясь к примеру с американской зернофермой, мы наблюдаем тот же самый процесс. Однако главную роль в нем играют ограниченные запасы земли. Именно тот факт, что земельные угодья ограничены и невозможно для наращивания выпуска зерна увеличивать посевные площа­ди, заставляет фермера искать другие пути: использовать больше удобрений, воды, нанимать больше рабочих, т. е. интенсивнее использовать имеющуюся землю. В конце кон­цов общие затраты начнут повышаться столь быстро, что станут обгонять рост выпускаемой продукции.

Как мы уже говорили, динамика валовых издержек (ВИ) и динамика валовых доходов (ВД) определяет движе­ние прибыли (П): П = ВД — ВИ. Уровень производства,

при котором валовые издержки равны валовому доходу, на­зывается точкой перелома. Деятельность фирмы экономиче­ски оправдана лишь при тех объемах производства, которые лежат в интервале между точками перелома, так как только в этом случае она получает положительную прибыль. Фир­ма достигает максимума прибыли тогда, когда производит такой объем продукции, при котором валовой доход в мак­симальной степени превышает валовые издержки.

Из нашего примера видно, что зерновая ферма начина­ет получать положительную прибыль только после того, как объем ее производства достигает 18 тыс. бушелей зерна. Это нижняя точка перелома для фермы. При­быль вновь становится отрицательной после того, как про­изводство превысит верхнюю переломную точку — 40 тыс. бушелей зерна. Оставаясь в интервале между 18 и 40 тыс. бушелей, ферма получает положительную прибыль, т. е. ее валовой доход превышает валовые издержки. Однако максимальной прибыли ферма сможет добиться только ес­ли объем выпускаемой продукции достигнет 31,6 тыс. бу­шелей. Именно в этой точке валовой доход (158 тыс. долл) в максимальной степени превышает валовые издержки (140 тыс. долл) и прибыль равняется 18 тыс. долл.

Поскольку валовые издержки включают в себя ожидае­мый нормальный доход, который фермер получил бы, вложив свои деньги в другое дело, а также оплату его услуг в качестве менеджера, 18 тыс. долл — это чистая экономиче­ская прибыль данного вида бизнеса. Она отражает ту благо­приятную экономическую ситуацию, в которой фермеры находились в конце 70-х гг. Однако такое положение не мо­жет продолжаться долго.

В условиях совершенной конкуренции, когда доступ новых производителей в отрасль достаточно прост, любое превышение отраслевой прибылью нормального уровня привлекает новые фирмы. Увеличение предложения, в свою очередь, заставляет цену на продукцию снижаться [[14]](#footnote-14)1.

Когда цена была 5 долл. за бушель фермеры получали довесок к нормальной прибыли — экономическую прибыль. Затем предложение зерна возросло*.* Равновесие на рынке было достигнуто при более низкой цене 4,3 долл за бушель. Данная цена позволяет фермерам лишь покрыть издержки, которые, однако, включают в себя нормальную прибыль на капитал.

При такой цене, да и то при определенном уровне производства, валовой до­ход лишь равняется валовым издержкам фирмы. Отсутствие экономической прибыли не стимулирует приток новых фер­меров на рынок, и предложение стабилизируется. Такое по­ложение называется долгосрочным равновесием фирмы в условиях совершенной конкуренции. Оно складывается, когда производители могут лишь покрыть свои издержки, включающие нормальную прибыль на вложенный капитал. Производители, в данном случае фермеры, достигают этого лишь при таком объеме производства, который обеспечива­ет- минимум затрат на единицу выпускаемой продукции. Ес­ли какие-то фирмы функционируют при более высоких из­держках, то они терпят банкротство и покидают рынок.

**Эффективность распределения ресурсов в условиях со­вершенной конкуренции** Экономисты всегда отдавали предпочтение рынку совершенной конкуренции. Они даже использовали данную структуру в качестве точки отсчета при анализе других видов рыночной структуры. В чем же заключается смысл модели совершенной конкурен­ции? В том, что она идеальна с точки зрения общественно­го распределения и использования ресурсов.

В долгосрочной перспективе силы конкуренции застав­ляют фирмы минимизировать свои средние издержки про­изводства, поскольку установившаяся на рынке цена столь низка, что позволяет только покрыть издержки (включаю­щие среднюю прибыль на вложенный капитал), да и то лишь у наиболее эффективных производителей. Все фирмы в отрасли, если они хотят выжить, должны функциониро­вать с минимальными средними издержками при оптималь­ном объеме производства. Потребители только выиграют от этого, так как получат максимально возможный объем това­ров при наименьших издержках. Такая ситуация, когда це­на равна средним издержкам, называется эффективностью производства.

Существует также понятие эффективности распределе­ния ресурсов ("аллокационная" эффективность), когда на­блюдается идеальное распределение ограниченных ресурсов для производства наиболее нужных потребителям товаров и услуг (при определенном доходе) [[15]](#footnote-15)1 . Считается, что эффектив­ность максимальна тогда, когда никакое перераспределение ресурсов между различными видами деятельности не может принести пользу одному потребителю без нанесения ущерба другому. А это возможно лишь если все рынки находятся в состоянии долгосрочного равновесия в условиях совершен­ной конкуренции.

Правило максимизации прибыли в условиях совершен­ной конкуренции, устанавливающее равенство предельного дохода и предельных издержек, а следовательно, цены и предельных издержек, служит гарантией того, что произве­ден оптимальный набор товаров и достигнуто идеальное распределение ресурсов.

Действительно, рыночная цена отражает оценку потре­бителями необходимости выпуска дополнительной единицы товара. Предельные издержки отражают стоимость ресурсов для производства дополнительной единицы продукции в альтернативных видах деятельности. Если цена превышает предельные издержки, значит, потребители ценят его боль­ше, чем альтернативный товар, и производство данного то­вара нужно увеличить. Если цена меньше предельных из­держек, то потребители ценят его меньше, чем другой то­вар, и производство нужно свернуть. Если в каждом виде деятельности цена равняется предельным издержкам, то производится ровно столько каждого из товаров, сколько нужно потребителям.

В условиях монополии цена превышает предельные издержки, что указывает на неэффективность данного вида рыночной структуры с точки зрения эффективно­сти распределения ресурсов. Объем производства товара занижен по сравнению с общественной потребностью в нем.

**2. Несовершенная конкуренция**

Под ней понимается рынок, на котором не выполняется хотя бы одно из условий чистой (совершенной) конкуренции.

На большинстве реальных рынков подавляющая часть продук­ции предлагается ограниченным числом фирм. Крупные корпора­ции, сосредоточившие в своих руках значительную часть рыночно­го предложения, оказываются в особых отношениях с рыночной средой. Во-первых, занимая господствующее положение на рынке, они могут существенно влиять на условия реализации продукции. Во-вторых, меняются и отношения между участниками рынка: производители внимательно следят за поведением своих конкурентов, и реакция на их поведение должна быть своевременной.

Конкурентные отношения такого типа называются несовер­шенной конкуренцией, которую принято подразделять на три основные вида:

1. монополистическую конкуренцию,
2. олигополию,
3. чистую монополию.

Монополистическая конкуренция подразумевает такую рыночную ситуацию, при которой относительно большое число небольших производителей предлагают похожую, но не идентич­ную продукцию. Например, персональные компьютеры, которые различаются мощностью аппаратуры, программного обеспечения, графического вывода информации и степени их "ориентирован­ности на потребителя".

Для монополистической конкуренции не требуется присутствие сотен и тысяч фирм, достаточно сравнительно большого их числа:

20, 30, 50. Из наличия такого числа фирм вытекает несколько важ­ных признаков монополистической конкуренции:

1. каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль над ры­ночной ценой;
2. тайный сговор, направленный на согласование действий фирм с целью искусственного повышения цен, почти невозможен;
3. при многочисленности фирм в отрасли отсутствует взаимная зависимость между ними. Каждая фирма определяет свою полити­ку, не учитывая возможную реакцию со стороны конкурирующих с ней фирм.

В противоположность чистой конкуренции одним из основных признаков монополистической конкуренции является дифферен­циация продукта, которая может принимать ряд различных форм:

1. качество продукта,
2. продукты могут различаться по своим физическим или каче­ственным параметрам;
3. услуги и условия, связанные с продажей товара. Это обходительность и услужливость служащих магазина, репу­тация фирмы по сервисному обслуживанию покупателей, гарантии послепродажной эксплуатации товаров и др.;
4. размещение, под которым понимается удобство и доступность для покупате­лей в приобретении товаров. Например, расположение бензозапра­вочных вблизи автомагистралей;
5. стимулирование сбыта и упаковка.

Сюда включается реклама, использование торговых знаков и торговых марок, форма упаковки и т.п.

Одним из важных значений дифференциации продукта является то, что покупатель привязывается к определенному товару и кон­кретному продавцу (например, запчасти к определенному автомо­билю), а значит теряет часть свободы. Продавец в свою очередь может в некоторой степени влиять на цены.

Таким образом, в условиях монополистической конкуренции экономическое соперничество сосредотачивается не только на цене, но и на неценовых факторах.

Вход на рынок монополистической конкуренции достаточно свободен и определяется, главным образом, размерами капитала. Однако по сравнению со свободной конкуренцией он не настолько легок и может ограничиваться патентами фирм на свою продукцию, авторскими правами на торговые знаки и др. Часто такую ситуацию на отраслевом рынке называют монополи­стической конкуренцией. Каждая фирма выпускает нечто особенное, связанное с определенной группой потреби­телей. Хорошей иллюстрацией монополистической кон­куренции служит отрасль закусочных в развитых странах. Наличие множества сетей, таких как "Макдональдс", "Кристал", "Венди" и др., использующих в качестве базово­го товара бутерброд, называемый гамбургером, не мешает их общему процветанию. Каждая фирма пытается при­внести в гамбургер что-то свое, отличающее его от кон­курента, что в конечном счете и приносит успех.

Относительно легкий доступ в отрасли с дифференци­рованной конкуренцией не позволяет фирмам в этих отрас­лях получать монопольную прибыль длительное время. Они тратят громадные средства на рекламу, придают особое зна­чение упаковке, чтобы их товар отличался от продукции конкурентов. На какое-то время это может создать иллю­зию монопольного положения. Поскольку и другие фирмы в отрасли предпринимают то же самое, прибыль со време­нем начинает снижаться до нормального уровня и экономи­ческая прибыль исчезает.

Под олигополией понимают рынок, на котором господ­ствует несколько фирм, каждая из которых обладает значительной долей этого рынка [[16]](#footnote-16)1. Фирмы, находящиеся в таких условиях, являют­ся взаимозависимыми, поведение любой из них оказывает непо­средственное воздействие на конкурентов и само испытывает на себе влияние с их стороны. Поэтому каждый участник рынка дол­жен тщательно следить за поведением соперников, взвешивать свои действия в отношении ценовой политики, а также оценивать потен­циальные последствия своих решений.

Олигополистический рынок характеризуется тем, что проникно­вение в отрасль ограничивается, с одной стороны, величиной капи­тала, необходимого новой фирме для внедрения в отрасль, а с дру­гой стороны - контролем действующих производителей над новей­шей техникой и технологией производства. В силу этого фирмы могут оказывать определенное влияние на цены (особенно при тай­ном сговоре) и получать значительную прибыль. Например, олиго­полия картельного типа "ОПЕК" (Организация стран - экспортеров нефти), состоящая из 13 стран, смогла повысить цены за период с 1973 по 1980 год с 2,5 дол. до 34 дол. за 1 баррель и получить соот­ветствующую прибыль.

В зависимости от типа продукции различают олигополию:

1. чистую,
2. дифференцированную.

Предприятия чистой олигополии производят однородный стан­дартизированный продукт (например, алюминий, цемент). Олиго­полия, производящая разнообразную продукцию одного функцио­нального назначения, называется дифференцированной (например, автомобили, покрышки и камеры к ним). В такой олигополии осо­бое значение придается неценовой конкуренции.

Олигополия в значительной степени имела место в командной экономике бывшего СССР и сохранилась в странах СНГ до сего­дняшнего дня, что отрицательно сказывается на осуществлении экономических реформ в этих странах.

Монополия одной фирмы, крайне редкий случай, но есть множество отраслей, в которых рынок контролируется не­сколькими компаниями. Согласно общепринятому крите­рию, в любой отрасли, где на долю четырех или менее фирм приходится половина или более отраслевого выпуска, достигнута значительная власть ведущих компаний над рынком, т. е. они могут контролировать цены на отрасле­вую продукцию. Однако олигополия может существовать и при более низком уровне концентрации отраслевых продаж.

Если существует некое формальное соглашение между фирмами, касающееся ценообразования или раздела рынка, группа фирм, подписавшая его, называется картелем. ОПЕК (Организация стран-экспортеров нефти) служит пре­красным примером картеля. Подобную ситуацию на рынке называют также групповой монополией.

Олигополия в основном существует в формах, при кото­рых не наблюдается формального соглашения между фир­мами о согласовании цен и разделе рынка. Множество от­раслей в развитых странах являются олигополистическими. К ним обычно относятся сталелитейная, табачная, автомо­бильная промышленность, производство цветных металлов. Сталелитейная и алюминиевая промышленность произво­дят однородный продукт (по-существу, одинаковый продукт, производимый разными фирмами), а табачная и автомо­бильная - дифференцированный продукт (идентичный, но не одинаковый продукт, производимый различными фирмами).

Как и в условиях чистой монополии, сверхприбыль компаний при олигополии долгое время может поддер­живаться за счет ограничения объема выпускаемой про­дукции. Поскольку доступ на рынок новых производите­лей затруднен, а в некоторых случаях и невозможен, предложение не возрастает, следовательно, не снижается и цена товара. Чем меньше фирм функционирует в отрасли, тем легче им добиваться максимально высоких монополь­ных прибылей.

В условиях группового контроля над рынком фир­мам выгодно кооперироваться друг с другом, чтобы про­изводить тот же объем продукции и назначать те же цены, что и при чистой монополии. Но когда нет формально­го соглашения между участниками рынка, и даже когда оно есть, подобная кооперация обычно не может длиться долго, так как каждая фирма стремится контролировать большую долю рынка.

Возможность ценовой войны между разными фирмами — участниками групповой монополии угрожает получаемой ими прибыли. Именно поэтому в такого рода отраслях очень часто наблюдается так называемое лидерство в ценах. Оно заключается в том, -что самая могущественная фирма первой устанавливает цену. Остальные участники рынка в установлении цен следуют за ней, что позволяет избежать ценовой конкуренции на рынке.

Чистая, или абсолютная, монополия существует там, где одна фирма является единственным производителем продукта, у которого нет близких заменителей.

Абсолютную монополию можно рассматривать с двух сторон. Во-первых, ее можно рассматривать как тип фирмы. С этой точки зрения монополия представляет собой крупную корпорацию, кото­рая занимает ведущее положение в определенной сфере хозяйства и использует свое господство для получения монопольно-высокой прибыли. Например, корпорации типа "Де Бирс компани оф Саус Эфрика", "Дженерал моторс" и др. Во-вторых, в понятие "монополия" вкладывается тип экономического поведения фирмы.

На рынке возникают ситуации, когда покупателям противостоит предприниматель-монополист, производящий основную массу про­дукции определенного вида. Это предполагает, что в отрасли име­ется только один производитель, который полностью контролирует объем предложения товара, что позволяет ему единолично устанав­ливать цену на свой товар и получать максимально возможную прибыль. Степень использования монопольной власти для установ­ления цен зависит от наличия на рынке близких заменителей това­ра. Причем следует заметить, что в данной ситуации не обязатель­но, чтобы монополистом была крупная фирма. Им может оказаться и небольшое по размерам предприятие. Поэтому, когда речь идет об абсолютной монополии, то следует иметь в виду, что, рассмат­ривая ее как тип фирмы, мы одновременно рассматриваем монопо­лию и как тип экономического поведения фирмы на рынке.

Для чистой монополии характерны следующие черты:

1. господство одной фирмы,
2. отсутствие близких заменителей, что вынуждает покупателя покупать товар только у данной фирмы, а производителю обхо­диться без широкой рекламы, не неся при этом больших издержек обращения,
3. диктат цен,
4. блокирование вступления в отрасль других фирм.

Последнее объясняется тем, что фирма-монополист, как прави­ло, имеет более высокую по сравнению с другими фирмами при­быль. Это привлекает в данную отрасль других производителей, для которых и устанавливаются соответствующие барьеры. Реальными барьерами, препятствующими вступлению в отрасль, являются:

1. эффект масштаба, который требует от новых фирм, вступающих в отрасль, круп­ных капиталовложений для того, чтобы вести высокоэффективное хозяйство, обеспечивающее уровень производства не ниже уже действующей фирмы-монополиста;
2. исключительные права.

В некоторых странах правительство предоставляет фирмам ста­тус единственного продавца товаров и услуг (например, газ, связь и др.), но взамен на эти привилегии оно сохраняет за собой право регулировать деятельность таких монополий, чтобы исключить ущерб, который они могут принести немонополизированным от­раслям и населению;

1. патенты и лицензии.

Государство гарантирует патентную защиту новым продуктам и производственным технологиям, что обеспечивает производителям монопольные позиции на рынке и на определенный промежуток времени гарантирует их исключительные права. Кроме того, госу­дарство может выдавать лицензии на определенный вид деятельно­сти и ограничивать вступление других фирм в отрасль;

1. собственность на важнейшие виды сырья.

Фирма, владеющая сырьем или контролирующая его, может препятствовать созданию конкурирующих фирм, лишая их доступа к сырьевым ресурсам.

Кроме этих барьеров, препятствующих вступлению в отрасль, монополии могут использовать и другие, т.н. нечестные способы:

1. физическое устранение конкурента,
2. давление на банки с целью воспрепятствовать получению конкурентом кредита,
3. переманивание ведущих специалистов фирм-конкурентов,
4. и другие способы.

Монополии, которые имеют защиту от конкуренции в виде па­тентов, лицензий и др., называются закрытыми. Те монополии, которые такой защиты не имеют, называются открытыми [[17]](#footnote-17)1.

Основным инструментом для установления своего господства монополии используют цену. Различают три вида монопольных цен:

1. монопольно высокие, по которым монополии продают свою продукцию потребителям с целью извлечения наивысшей прибыли;
2. монопольно низкие, по которым монополии закупают продук­цию (как правило, сырье) у поставщиков;
3. дискриминационные. Это различные цены, устанавливаемые на один и тот же товар на разных рынках. Эти рынки могут разли­чаться по группам потребителей, по территориям, по времени (сезонная распродажа) и т.п.

Монополия как тип экономического поведения на рынке имеет положительные и отрицательные стороны. С одной стороны, круп­ное производство дает возможность снижать издержки производст­ва и в целом экономить ресурсы, оно меньше подвержено банкрот­ству, а значит сдерживает рост безработицы, имеет больше воз­можностей для проведения научно-исследовательских работ и т.д. В существовании некоторых монополий при условии регулирова­ния их деятельности со стороны государства заинтересовано обще­ство в целом, ибо эффект масштаба позволяет сокращать издержки производства на единицу продукции, экономить ресурсы. Такие монополии носят название естественных. К ним можно отне­сти компании водоснабжения, связь, транспортные фирмы и др.

С другой стороны, в рыночной экономике монополия является препятствием свободной конкуренции, что не способствует сниже­нию цен, повышению качества продукции и т.д. и в конечном итоге ведет к снижению жизненного уровня населения.

# Заключение

Систематическое снижение издержек — основное средство повышения прибыльности функционирования фирмы. В условиях рыночной эконо­мики, когда финансовая поддержка убыточных предприятий является исключением из правил, но не правилом, как это было при админист­ративно-командной системе. Исследование проблем уменьшения издер­жек производства, разработка рекомендаций в этой области — один из краеугольных камней всей экономической теории.

Можно выделить следующие основные направления снижения из­держек во всех сферах национальной экономики: во-первых, исполь­зование достижений НТП; во-вторых, совершенствование организа­ции производства и труда; в-третьих, государственное регулирование экономических процессов.

Сама деятель­ность фирмы по обеспечению экономии затрат в подавляющем большинстве случаев требует затрат, труда, капитала и финансов. Затраты на экономию издержек тогда эффективны, когда рост полезного эффекта (в самых разнообразных формах) превышает затраты на обеспечение экономии. Естественно, что возможен и граничный вариант, когда уменьшение издержек на производство изделия не изменяет его полезных свойств, но позволяет снизить цену в конкурентной борьбе. В современных условиях типичным является не сохранение потребительских качеств, а экономия на издержках в расчете на единицу полезного эффекта или других важных для потребителя характеристик.

Использование достижений НТП заключается, с одной стороны, в более полном использовании про­изводственных мощностей, сырья и материалов, в том числе и топливно-энергетических ресурсов, а с другой — в созда­нии новых, более эффективных машин, оборудования, новых техноло­гических процессов. Наиболее характерная черта НТП во второй половине XX столетия — переход к принципиально новому технологическо­му способу производства. Его преимущества перед существующим тех­нологическим способом производства не только в более высокой эко­номической эффективности, но и в возможности производить качест­венно новые материальные блага, новые услуги, которые существенно изменяют весь уклад жизни, приоритеты жизненных ценностей.

Итак, важнейшее правило стратегии фирмы при определении объемов производства — это равенство предельного дохода и пре­дельных издержек. Возможно ли достичь этого в экономике Рос­сии? Да, при условии, что она будет развиваться по законам ры­ночной экономики, а не как в прошлом. Далее определяются объ­емы производства, которые обеспечивают наибольший доход. В нашей административно-командной экономике объемы про­изводства директивно спускались предприятию. Аналитические службы не ставили себе задачу определить наиболее эффектив­ные объемы производства, т. е. не осуществляли расчет эффек­тивного использования ресурсов, который необходим для разви­того рынка. Поэтому проблема выбора наилучших решений при­менения альтернативных ресурсов не могла стоять перед пред­приятием. В результате наша экономика по сравнению с рыноч­ной была сверхзатратной, что приводило к перерасходу ресурсов на единицу продукции. Чтобы преодолеть такую ситуацию, не­обходимо перепрофилировать производство на выпуск товаров, отвечающих требованиям спроса, и через внедрение новой тех­ники и технологии способствовать снижению издержек. Именно в этом выход из неэффективной экономики.

# Список использованной литературы

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. – 1994. – С. 448.
2. Зубко Н.М. Экономическая теория – Мн.: НТЦ АПИ. – 1998. – С. 311.
3. Самуэльсон П. Экономика Т. 2. – М.: НПО АЛГОН МАШИНОСТРОЕНИЕ. – 1997. – С. 416.
4. Булатова А.С. Экономика.: Учебник. – М.: Изд-во БЕК. – 1996. – С. 632.
5. Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Изд-во ДИС. – 1997. – С. 320.
6. Журавлева Г.П. Вводный курс по экономической теории: Учебник для лицеев. – М.: ИНФРА–М. – 1997. – С. 368.
7. Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории. – М.: ВЛАДОС. – 1995. – С. 384.
8. Камаев В.Д. и колл. авт. Экономическая теория: Учебник – М.: ВЛАДОС. – 1998. – С. 640.
9. Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний. М. – 1995. – С. 620.
10. Максимова В.Ф. Рыночная экономика: Учебник в трех томах. Т. 1. Теория рыночной экономики. Часть I. Микроэкономика. – М.: Соминтек. – 1992. – С. 168.
11. Минаева Н.В. Экономика и предпринимательство. Лекции, деловые игры и упражнения. – М.: ВЛАДОС. – 1994. – С. 256.
12. Рузавин Г.И. Основы рыночной экономики: Учебн. Пособие для вузов. – Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1996. – С. 423.

1. 1 Г.И. Рузавин. Основы рыночной экономики: Учебн. Пособие для вузов. – Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1996. – С. 89. [↑](#footnote-ref-1)
2. 1 Н.М. Зубко. Экономическая теория – Мн.: "НТЦ АПИ". – 1998. – С. 66. [↑](#footnote-ref-2)
3. 2 Г.И. Рузавин. Основы рыночной экономики: Учебн. Пособие для вузов. – Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1996. – С. 90. [↑](#footnote-ref-3)
4. 3 Г.И. Рузавин. Основы рыночной экономики: Учебн. Пособие для вузов. – Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1996. – С. 90. [↑](#footnote-ref-4)
5. 1 Н.М. Зубко. Экономическая теория – Мн.: "НТЦ АПИ". – 1998. – С. 65. [↑](#footnote-ref-5)
6. 2 В.Д. Камаев. Учебник по основам экономической теории. – М.: "ВЛАДОС". – 1995. – С. 85. [↑](#footnote-ref-6)
7. 1 Д.Н. Хайман Современная микроэкономика: анализ и применение. – М.: Финансы и статистика. – 1992. – С.54. [↑](#footnote-ref-7)
8. 1 Н.М. Зубко. Экономическая теория – Мн.: "НТЦ АПИ". – 1998. – С. 67. [↑](#footnote-ref-8)
9. 1 В.Д. Камаев. Учебник по основам экономической теории. – М.: ВЛАДОС. – 1995. – С. 89. [↑](#footnote-ref-9)
10. 1 В.Ф. Максимова. Рыночная экономика: Учебник в трех томах. Т. 1. Теория рыночной экономики. Часть I. Микроэкономика. – М.: Соминтек. – 1992. – С. 98. [↑](#footnote-ref-10)
11. 2 В.Д. Камаев. Учебник по основам экономической теории. – М.: ВЛАДОС. – 1995. – С. 90. [↑](#footnote-ref-11)
12. 1 В.Ф. Максимова. Рыночная экономика: Учебник в трех томах. Т. 1. Теория рыночной экономики. Часть I. Микроэкономика. – М.: Соминтек. – 1992. – С. 108. [↑](#footnote-ref-12)
13. 2 Л.Л. Любимов, Н.А. Раннеева. Основы экономических знаний. М. – 1995. – С. 487. [↑](#footnote-ref-13)
14. 1 Л.Л. Любимов, Н.А. Раннеева. Основы экономических знаний. М. – 1995. – С. 497. [↑](#footnote-ref-14)
15. 1 Л.Л. Любимов, Н.А. Раннеева. Основы экономических знаний. М. – 1995. – С. 503. [↑](#footnote-ref-15)
16. 1 Зубко Н.М. Экономическая теория – Мн.: НТЦ АПИ. – 1998. – С. 107. [↑](#footnote-ref-16)
17. 1 Зубко Н.М. Экономическая теория – Мн.: НТЦ АПИ. – 1998. – С. 110. [↑](#footnote-ref-17)