Введение

I. Издержки их сущность, структура и классификация………………...3

II. Роль издержек в стратегии фирмы…………………………………………..9

2.1 Издержки фирмы в краткосрочном периоде……………………10

2.2 Издержки фирмы в долговременном периоде…………………14

2.3 Минимизация издержек. Современные трактовки мотивации деятельности фирмы………………………………………………17

Заключение…………………………………………………………………………………30

Список использованной литературы………………………………………….32

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.

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

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 1. Положительный эффект масштаба определяется факторами, действующими в направлении снижения средних издержек производства специализацией труда, специализацией управленческого аппарата, производством побочных продуктов, 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: 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; экономия ресурсов, которая достигается за счет изменения технологии производства, внедрения взаимозаменяемых, но более дешевых материалов, источников энергии и т.д.; соблюдение режима производства, технологической дисциплины, графиков, нормативов и т.п.; 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 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; средний продукт — количество продукции в расчете на одну единицу переменного фактора — труда. 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 издержек1.

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 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 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. 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; максимизация прибыли достигается в том случае, когда фирма минимизирует свои издержки; 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. 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 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:изучить спрос с точки зрения конкурентного продавца, понять, как конкурентный производитель приспосабливается к рыночной цене в краткосрочном периоде, исследовать природу долговременных изменений и приспособлений в отрасли, оценить эффективность конкурентных отраслей с точки зрения общества в целом. 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 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) 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.

1. Несовершенная
2. конкуренцияПод 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: монополистическую конкуренции , олигополию, 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: Каждая фирма обладает относительно небольшой долей всего рынка, поэтому она имеет очень ограниченный контроль над рыночной ценой; Тайный сговор, направленный на согласование действий фирм с целью искусственного повышения цен, почти невозможен; 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: качество продукта, продукты могут различаться по своим физическим или качественным параметрам; 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.; размещение, под которым понимается удобство и доступность для покупателей в приобретении товаров. Например, расположение бензозаправочных вблизи автомагистралей; 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 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: чистую 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: господство одной фирмы, 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, диктат цен, 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: 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; 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; 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; 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: физическое устранение конкурента, давление на банки с целью воспрепятствовать получению конкурентом кредита, переманивание ведущих специалистов фирм-конкурентов 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 1. Основным инструментом для установления своего господства монополии используют цену. Различают три вида монопольных цен: **монопольно высокие, по которым монополии продают свою продукцию потребителям с целью** извлечения наивысшей прибыли; монопольно низкие, по которым монополии закупают продукцию (как правило, сырье) у поставщиков; 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

Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика. – 1994. – С. 448.

Зубко Н.М. Экономическая теория – Мн.: НТЦ АПИ. – 1998. – С. 311.

Самуэльсон П. Экономика Т. 2. – М.: НПО АЛГОН МАШИНОСТРОЕНИЕ. – 1997. – С. 416.

Булатова А.С. Экономика.: Учебник. – М.: Изд-во БЕК. – 1996. – С. 632.

Емцов Р.Г., Лукин М.Ю. Микроэкономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Изд-во ДИС. – 1997. – С. 320.

Журавлева Г.П. Вводный курс по экономической теории: Учебник для лицеев. – М.: ИНФРА–М. – 1997. – С. 368.

Камаев В.Д. Учебник по основам экономической теории. – М.: ВЛАДОС. – 1995. – С. 384.

Камаев В.Д. и колл. авт. Экономическая теория: Учебник – М.: ВЛАДОС. – 1998. – С. 640.

Любимов Л.Л., Раннева Н.А. Основы экономических знаний. М. – 1995. – С. 620.

Максимова В.Ф. Рыночная экономика: Учебник в трех томах. Т. 1. Теория рыночной экономики. Часть I. Микроэкономика. – М.: Соминтек. – 1992. – С. 168.

Минаева Н.В. Экономика и предпринимательство. Лекции, деловые игры и упражнения. – М.: ВЛАДОС. – 1994. – С. 256.

Рузавин Г.И. Основы рыночной экономики: Учебн. Пособие для вузов. – Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1996. – С. 423.