

# ТЕМА 5. ТЕОРИЯ ФИРМЫ

---

## ПЛАН ЛЕКЦИИ:

1. Понятие фирмы и ее признаки. Теории фирмы
2. Природа экономических издержек производства, их виды и структура
3. Динамика издержек производства в краткосрочном периоде
4. Прибыль: сущность и виды. Принципы максимизации прибыли
5. Динамика издержек производства в долгосрочном периоде

# **ЦЕЛЬ ЛЕКЦИИ:**

---

- 1. Рассмотреть понятие фирма, предприятие. Теории фирмы.**
- 2. Выявить разнообразные издержки фирмы и их роль в принятии оптимальных решений.**
- 3. Проанализировать издержки в краткосрочном и долгосрочном периодах.**
- 4. Оценить результаты деятельности предприятия.**

# ТЕМЫ РЕФЕРАТОВ

---

- ✘ **Виды фирм по организационно-правовой форме.**
- ✘ **Трансакционные издержки: сущность и виды.**
- ✘ **Основные направления снижения издержек производства в современных условиях.**

# 1. ПОНЯТИЕ ФИРМЫ И ЕЕ ПРИЗНАКИ. ТЕОРИИ ФИРМЫ.

**Фирма** или компания – производственная единица, преобразующая факторы производства в обладающие более высокой ценностью промежуточные и конечные товары и услуги.

**Фирма** – хозяйственная единица, обладающая обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять коммерческую деятельность под свою имущественную ответственность.

*Фирма основная производственная единица служит для объяснения того, как взаимодействуют производители и как их решения по ценообразованию и выпуску влияют на рыночное предложение и цену.*

- ✘ Термин "фирма" появился значительно раньше, чем возникли фирмы в современном их понимании.
- ✘ Он происходит от латинского слова *firma* (подпись), означавшего **торговое имя** купца, коммерсанта, занимавшегося перепродажей разнообразных товаров на рынках средневековых городов.
- ✘ В современных условиях **фирма** представляет собой многоплановое явление хозяйственной жизни, содержание которого может быть раскрыто через ряд **признаков**.

# ПРИЗНАКИ ФИРМЫ:

- × **1. Фирма – это организация**, т. е. совокупность людей, объединенных общей целью, для достижения которой используются соответствующие структуры, умения и навыки экономических агентств.
- × *В этом смысле ни Робинзон, живущий на необитаемом острове, ни отдельный ремесленник, изготавливающий садово-огородный инвентарь для продажи, ни бабушка, торгующая квашеной капустой или семечками на рынке, не могут рассматриваться в качестве фирмы.*
- × **Фирма** — это такой агент, который возникает на основе сознательно сформированной группы людей для реализации ее интересов посредством производственной деятельности.

- × **2. Фирма является самостоятельным экономическим агентом:**
- × **а) имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество;**
- × **б) отвечает по своим обязательствам этим имуществом;**
- × **в) обладает организационной обособленностью (фирма как целостная единица в отличие от предприятия никому более не подчинена);**
- × **г) имеет производственную и экономическую свободу (фирма сама решает, что, как и для кого производить, кому, когда и по какой цене продавать произведенный продукт, каким образом распределять конечный доход).**
- × **Самостоятельность фирмы выражается в особом ее наименовании – торговой марке.**

### × 3. **Фирма выполняет особые функции в экономике:**

- × предьявляет спрос на ресурсы, комбинирует их определенным образом в соответствующие технологии, производит товары и услуги с последующей их реализацией на рынке. При этом при производстве фирмы использует редкие ресурсы и выпускает такие же редкие (экономических) блага, т. е. продуктов, которых недостаточно для удовлетворения потребностей всех желающих при нулевой цене.
- × В свою очередь недостаточность благ для полного обеспечения потребностей общества составляет основу рационального использования ресурсов и эффективного обмена, осуществляемых фирмой посредством альтернативного выбора.
- × **Следовательно, фирма – это инструмент альтернативного использования ресурсов в экономике между конкурирующими целями.**

- × **4. Фирма самостоятельно поддерживает и воспроизводит производственный потенциал, т. е. осуществляет самофинансирование деятельности, что обеспечивается за счет прибыли — разницы между совокупной выручкой и совокупными издержками.**
- × Это отличает фирму от некоммерческих организаций, деятельность которых не предполагает получения прибыли.
- × Фирма представляет собой сложное организационно-экономическое и правовое образование, исследование которого ведется с разных точек зрения.

# ТЕОРИИ ФИРМЫ

**1. Неоклассическая теория фирмы.** Фирма рассматривается как производственная (технологическая) единица, деятельность которой описывается производственной функцией, а целью является максимизация прибыли.

Главная задача фирмы - в оптимизации производства, то есть нахождении такого сочетания ресурсов и масштаба производства, при котором обеспечивались бы минимальные издержки производства.

## 2. Институциональная теория фирмы.

Фирма - сложная иерархическая структура, действующая в условиях рыночной неопределенности.

Главная задача анализа связывается при этом с объяснением **поведения фирмы** в системе дорогостоящей и неполной информации, а в центр внимания поставлены вопросы о причинах многообразия видов фирм и их развития.

В основу анализа положена предпосылка о наличии **транзакционных издержек**, возникающих при осуществлении сделок вследствие наличия рыночной неопределенности.

Стремясь к сокращению этих издержек, фирма вынуждена применять разные способы координации ресурсов — рыночный (контракты найма) и административный (агентские контракты).

Первый базируется на ценовом механизме, второй — на административно-плановом (принудительном) распределении ресурсов внутри фирмы, при котором ценовой механизм не действует.

При этом размер фирмы будет определяться соотношением издержек, порождаемых рыночным способом координации, и издержек, возникающих при административном управлении ресурсами.

Размеры фирмы зависят не только от соотношения транзакционных и управленческих издержек, но и от ее способности получать экономию за счет специфического ресурса.

Обе теории решают проблему природы фирмы с позиций обеспечения эффективного распределения ресурсов и опираются на один и тот же принцип анализа — предельного замещения факторов.

Отличие между ними заключается в том, что в одном случае, где рынок рассматривается в качестве самодостаточного механизма координации, внимание концентрируется на производственном аспекте фирмы – производственная теория фирмы, а во втором существование фирмы связывается с несовершенствами рынка и поэтому внимание акцентируется на организационной стороне деятельности фирмы – контрактная (агентская) теория фирмы.

### **3. Поведенческая (бихевиористская) теория фирмы.**

Деятельность фирмы нацелена на решение комплекса задач, которые, синтезируясь в процессе взаимодействия разных звеньев управления, принимают форму целей удовлетворенности. Поэтому определяющими проблемами фирмы становятся обеспечение внутренних коммуникаций и принятия решений, а **сама фирма представляется механизмом самореализации работников,** и ее поведение является результатом взаимодействия уровней управления.

Таким образом, поведенческая теория фирмы имеет существенные отличия в сравнении с неоклассической и институциональной.

**Во-первых,** она отрицает принцип рационализма в поведении и совпадения частных и групповых интересов.

**Во-вторых,** рассматривает изменение размеров фирмы вне связи с эффективностью распределения ресурсов.

**В-третьих,** фирма рассматривается уже не в качестве пассивного агента рынка, приспособляющегося к рыночным изменениям, и даже не альтернативного способа координации, а в качестве активного субъекта экономики, который способен изменять саму рыночную организацию.

#### **4. Эволюционная теория фирмы.**

**Фирма эволюционирует под воздействием внешних и внутренних факторов, а решения принимаются исходя из потребностей развития.**

**Фирма при этом представляется в виде организационной единицы, выступающей формой реализации совместной деятельности, в процессе которой производится новое знание, обуславливающее эффективность использования ресурсов.**

**В этой связи уже не рыночная цена определяет ценность ресурса для фирмы, а способность последней применять данный ресурс.**

# ***ВИДЫ ФИРМ:***

## ***1. Предпринимательская фирма*** -

образование, которое принадлежит одному владельцу. Обычным для нее является объединение функций управления и собственности и нацеленность на максимизацию прибыли.

*Чаще всего такие фирмы представлены небольшими по размерам и специализированными по характеру деятельности хозяйственными субъектами, рыночное поведение которых в наибольшей степени соответствует конкурентным признакам.*

**2. Капиталистическая фирма – это принадлежащее многим владельцам капитала образование, имеющее сложную организационную структуру.**

Существующая в виде акционерного общества, она представляет собой крайнюю форму отделения собственности от управления. Целевые устремления таких фирм обычно трудно выразить в определениях максимизации, так как они имеют множественность целей.

*Для фирм капиталистического типа характерно стремление к закреплению и расширению своей доли рынка и поиск оптимального соотношения между уровнем капитализации прибыли и дохода на капитал.*

**3. Государственная фирма** - фирма, принадлежащая государству. Более точно ее можно определить как фирму, в которой важнейшие решения в отношении ее деятельности принимаются государством или его органами.

Обычно государственные фирмы рассматривают в качестве некоммерческих, финансируемых за счет общества и действующих вне конкурентного поля общественных институтов, деятельность которых направлена на максимизацию общественных выгод.

*Целевые ориентиры, которых устанавливаются государством, а их функционирование носит характер естественных монополий, когда объем предложения и цена регулируются государственными органами.*

**4. Директорская фирма - фирмы, ключевые решения в которой принимаются управляющими.**

Такие фирмы характеризуются размытостью прав собственности и ориентированы на максимизацию выгод, получаемых менеджерами.

Хозяйственное поведение таких фирм нацелено на увеличение объема продаж, они характеризуются низкой эффективностью из-за значительной доли административных издержек.

**ПО СФЕРАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
(ДЕЙСТВУЮЩИЕ В СФЕРАХ  
МАТЕРИАЛЬНОГО И  
НЕМАТЕРИАЛЬНОГО  
ПРОИЗВОДСТВА)**

**ПО КОЛИЧЕСТВУ ВИДОВ  
ПРОИЗВОДИМОЙ ПРОДУКЦИИ  
(СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ  
И МНОГОПРОФИЛЬНЫЕ)**

**ТИПЫ ФИРМ**

**В ЗАВИСИМОСТИ ОТ РАЗМЕРОВ  
(КРУПНЫЕ, СРЕДНИЕ И МЕЛКИЕ)**

**ФИРМЫ СФЕРЫ  
ОБСЛУЖИВАНИЯ**

**ФИРМЫ ЗАНИМАЮЩИЕСЯ  
ПОСРЕДНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

## 2. ПРИРОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА, ИХ ВИДЫ И СТРУКТУРА

Любое производство предполагает определенные затраты, которые представляются в виде затрат, связанных с превращением факторов производства в конечный продукт.

*Издержки* — денежное выражение стоимости производственных ресурсов, потребленных в процессе производства благ, совокупные затраты живого и овеществленного труда на производство продукта.

*Издержки* производства представляют собой производственные затраты на покупку средств производства и оплату труда работников.

Они образуют действительную стоимость продукта для производителя, выступают базой для определения исходной цены продажи – цены предложения.

**А. Смит** ввел понятие **абсолютных издержек**,  
**Д. Рикардо** автор теории **сравнительных издержек**.

**К. Маркс** выделял издержки производства и издержки обращения. Последние он делил на дополнительные (гетерогенные) и чистые издержки обращения.

Неоклассики рассматривали издержки как сумму затрат на приобретение факторов производства.

Американский экономист **Р. Коуз** выдвинул теорию **транзакционных издержек**.

**Бухгалтерские издержки** – это произведенные в денежной форме фактические расходы, связанные с осуществлением производства.

**Экономические (вмененные) издержки** – это альтернативная стоимость отвлекаемых для данного производства ресурсов.

Важно подчеркнуть, что суть различий между бухгалтерскими и экономическими издержками заключается не в имеющих место на практике различиях в методах калькулирования бухгалтерских издержек, а в принципиально разных подходах к их определению.

**Бухгалтерские** **издержки,** **являются**  
**индикаторами** **состояния** **производства** **в**  
**прошедшем** **периоде,** **экономические издержки**  
**являются индикатором будущего** **состояния**  
**производства,** **обусловленного** **принимаемыми**  
**решениями.**

**Явные (внешние) издержки** представляют собой  
денежные выплаты за привлекаемые для  
производства ресурсы.

**Представляются в виде платежей поставщикам**  
**ресурсов. Платежи за поставку сырья, энергии и**  
**комплектующих, заработная плата работникам,**  
**проценты за кредит, налоги – типичные формы**  
**явных издержек. Обычно эта часть экономических**  
**издержек равна бухгалтерским издержкам.**

**Неявные (внутренние) издержки** представляют собой затраты собственных неоплаченных ресурсов и упущенных выгод, которые не находят отражения в бухгалтерском учете.

Они являются суммой затрат, обусловленной удержанием ресурсов от альтернативного использования. Могут быть оценены в виде денежных доходов, которые были бы получены при альтернативном применении этих ресурсов.

Используемое фирмой для осуществления деятельности здание могло бы принести ей дополнительный доход в форме арендной платы, а средства, потраченные на покупку оборудования, — доход в форме банковского процента, если бы фирма поместила их в банк.

- 
- ✘ Предположим, что фирма решает вложить 100 тыс. долл. в здание вместо приобретения на ту же сумму государственных облигаций. Процент, который фирма могла бы получить по облигациям, – это нереализованная возможность и, следовательно, альтернативные затраты.
  - ✘ Поэтому при анализе альтернативных затрат фирмы к *явным* затратам на здание в размере 100 тыс. долл. следует прибавить этот недополученный доход, получивший в экономической теории название **неявных (вмененных) затрат.**

**Безвозвратные издержки** – это ранее произведенные, но не принимаемые во внимание при принятии текущего решения затраты.

Если фирма купила уникальный станок для розлива напитка в стеклянную тару, но затем приняла решение о его разливе в алюминиевые банки, то стоимость станка, применение которого теперь невозможно, не должна учитываться при определении величины экономических издержек производства напитка.

Безвозвратные издержки не должны включаться в стоимость производимой продукции. Обычно они представляют собой невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением масштаба, вида или места деятельности.

**Нормальная прибыль** – это минимальная плата за удержание предпринимательских способностей от альтернативного использования.

Выделение нормальной прибыли необходимо для разграничения между уровнями эффективности производства.

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ  
ИЗДЕРЖКИ**

$$ЭИ = (БИ - \text{БИ}) + НИ + НП$$

бухгалтерские  
издержки  
(БИ)

нормальная  
прибыль  
(НП)

неявные издержки  
(НИ)

явные издержки  
(ЯИ)

безвозвратные  
издержки  
(БИ)

### 3. ДИНАМИКА ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ

Отправной точкой анализа издержек производства является функциональная зависимость, которая существует между затратами и объемам выпуска.

Функция затрат – это функция, которая описывает изменение издержек производства в зависимости от изменений объема выпуска при неизменности цен факторов производства.

$$C = R * P_k + L * P_l + \dots + N * P_n$$

При выпуске продукции одни издержки фирмы будут носить постоянный характер, другие – переменный.

**ПОСТОЯННЫЕ ИЗДЕРЖКИ** (*FC – fixed cost*) – это связанные с применением постоянных факторов стоимостные затраты производства, величина которых **НЕ ЗАВИСИТ ОТ ОБЪЕМА ВЫПУСКА.**

**Они постоянны в том смысле, что их величина в краткосрочном периоде не изменяется с увеличением или сокращением объема производства.**

Постоянные издержки

```
graph LR; A[Постоянные издержки] --> B[Затраты на здания, сооружения, оборудование]; A --> C[Оплата процентов по выпущенным фирмой займам]; A --> D[Налоги на недвижимость]; A --> E[Оплата охраны]; A --> F[Зарплата управленческого персонала]; A --> G[Амортизационные отчисления];
```

Затраты на здания, сооружения, оборудование

Оплата процентов по выпущенным фирмой займам

Налоги на недвижимость

Оплата охраны

Зарплата управленческого персонала

Амортизационные отчисления

Более того, *постоянные издержки* имеют место даже тогда, когда производственные мощности фирмы простаивают и **продукция не выпускается.**

Постоянные издержки могут изменяться в краткосрочном периоде лишь в одном случае – при изменении цен на постоянные ресурсы (повышении налогов на собственность, увеличении страховых выплат или арендной платы, изменении ставок банковского процента и т. д.).



***ПЕРЕМЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ (VC – variable cost)*** – это издержки, величина которых изменяется в зависимости от увеличения или уменьшения объема производства.

К переменным издержкам относятся затраты на сырье, электроэнергию, оплату труда наемных работников, расходы на вспомогательные материалы и т. п.

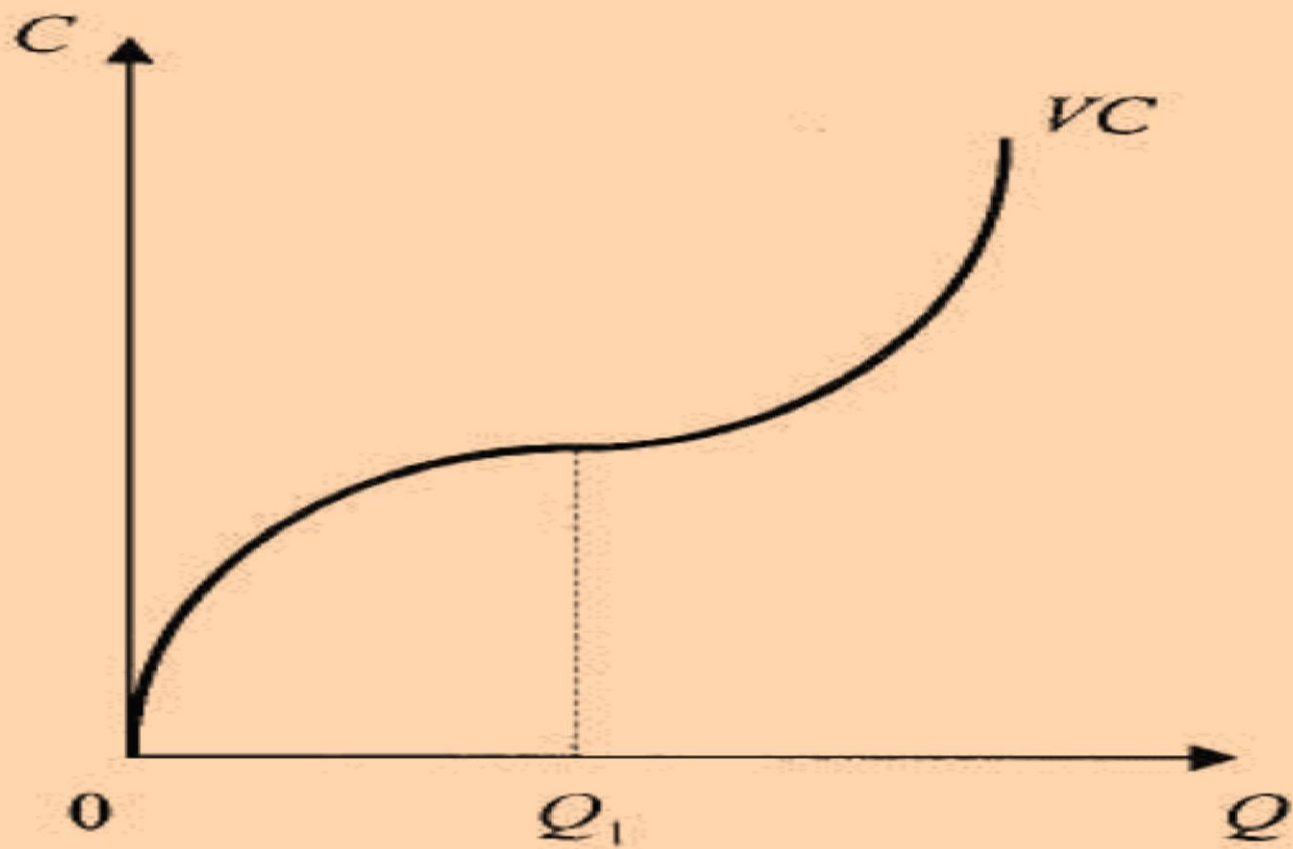
В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения объема выпуска в краткосрочном периоде, **переменные издержки увеличиваются или уменьшаются.**

В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения объема выпуска в краткосрочном периоде, переменные издержки увеличиваются или уменьшаются пропорционально выпуску продукции.

**При нулевой выработке переменные издержки также равны нулю,** потому что для того, чтобы ничего не производить, ничего и не требуется, поэтому кривая переменных издержек выходит из начала координат.

На начальных стадиях производства переменные издержки растут более быстрыми темпами, чем рост выпуска продукции.

По мере достижения оптимальных объемов выпуска (в точке  $Q_x$ ) темпы роста переменных издержек снижаются. Однако дальнейшее расширение производства приводит к ускорению роста переменных издержек.



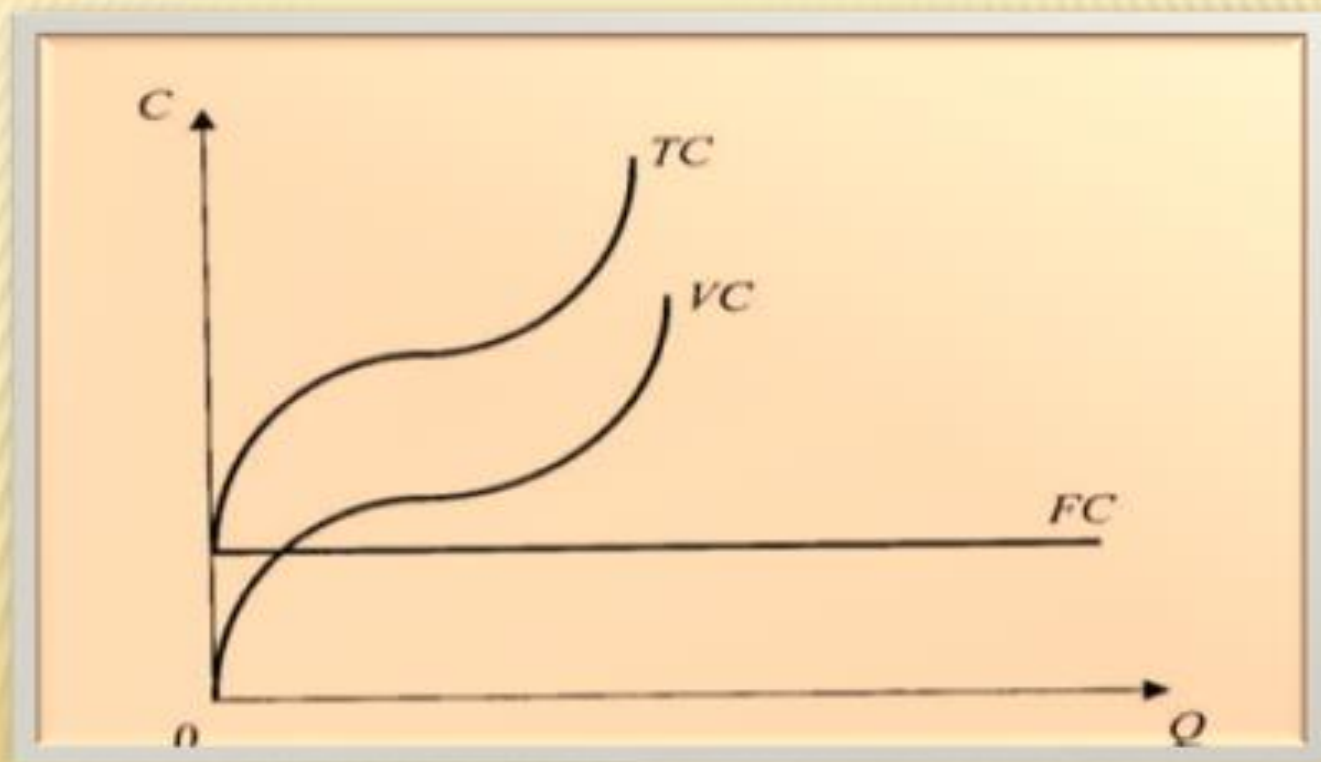
---

**Сумма всех издержек (FC+VC) – постоянных и переменных – составляет общие (или валовые) издержки (ТС- total cost).**

**Общие издержки ТС (total costs)**

$$TC = FC + VC$$

**Кривые издержек** производства отражают изменения затрат при изменениях объема выпуска и показывают минимальные значения издержек для каждого объема выпуска.



Другую группу составляют издержки, характеризующие уровень единичных затрат производства, то есть затрат на единицу продукции.

Они называются средними издержками производства и подразделяются на средние общие издержки, средние постоянные издержки и средние переменные издержки.

*Средние постоянные издержки* (AFC) – величина постоянных издержек, приходящихся на единицу продукции:

$$AFC = FC/Q$$

Так как общая величина постоянных издержек остается, неизменной относительно объема выпуска то их значения на единицу продукции будут изменяться, в зависимости от величины объема производства, уменьшаясь по мере его роста.

**Средние переменные издержки (AVC)** – величина переменных издержек, приходящихся на единицу продукции: определяются путем деления переменных издержек на объем производства:

$$AVC = VC / Q$$

На величину переменных издержек могут оказывать влияние и цены переменных ресурсов.

До тех пор, пока цена  $P$  больше средних переменных издержек  $AVC$ , фирме следует продолжать работать.

---

**Если цена  $P$  равна средним переменным издержкам,** то с позиции минимизации убытков фирме безразлично, продолжать или прекращать свою деятельность. Однако, скорее всего фирма будет продолжать свою деятельность, чтобы не потерять покупателей и сохранить рабочие места служащих.

**И наконец, если рыночная конъюнктура такова, что цена не покрывает даже минимальный уровень средних переменных издержек, фирме следует уйти с рынка.** В этом случае убытки будут меньше, чем при продолжении производства.

---

**Средние общие издержки производства**  
**(АТС)** представляют собой величину общих издержек, приходящихся на единицу произведенной продукции.

Их величина определяется как сумма средних постоянных и средних переменных издержек:

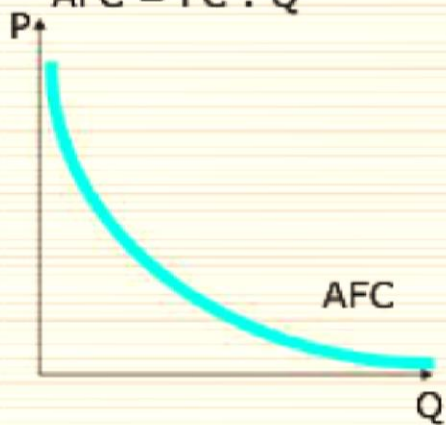
$$АТС = TC/Q = FC/Q + VC/Q$$

**Средние издержки**– это общие издержки фирмы,  
приходящиеся на одну единицу продукции

---

Средние  
постоянные  
издержки

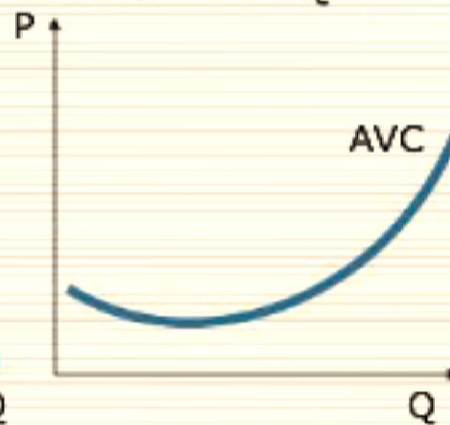
$$AFC = FC : Q$$



Снижаются с  
ростом выпуска

Средние  
переменные  
издержки

$$AVC = VC : Q$$

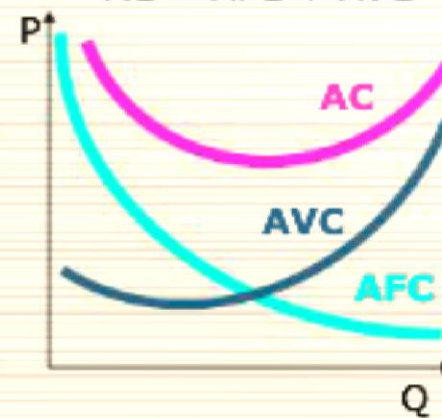


С ростом выпуска  
снижаются,  
затем растут

Средние общие  
издержки

$$AC = TC : Q;$$

$$AC = AFC + AVC$$



С ростом выпуска  
снижаются, затем  
растут

**ПРЕДЕЛЬНЫЕ ИЗДЕРЖКИ (МС)** – это приращение общих издержек на производство дополнительной единицы продукции.

Категория предельных издержек имеет *стратегическое значение*, поскольку позволяет показать те издержки, которые придется понести фирме в случае производства еще одной единицы продукции или сэкономить их в случае сокращения производства на эту единицу.

Иначе говоря, *предельные издержки – это та величина, которую фирма может непосредственно контролировать.*

Предельные издержки получают как разность между издержками производства  $n + 1$  единицы и издержками производства  $n$  единиц продукта.

Поскольку постоянные издержки не меняются, то постоянные предельные издержки всегда равны нулю, т. е.  $MFC = 0$ . Поэтому предельные издержки – это всегда предельные переменные издержки, т. е.  $MVC = MC$ .

Следовательно, математически предельные издержки можно записать так:

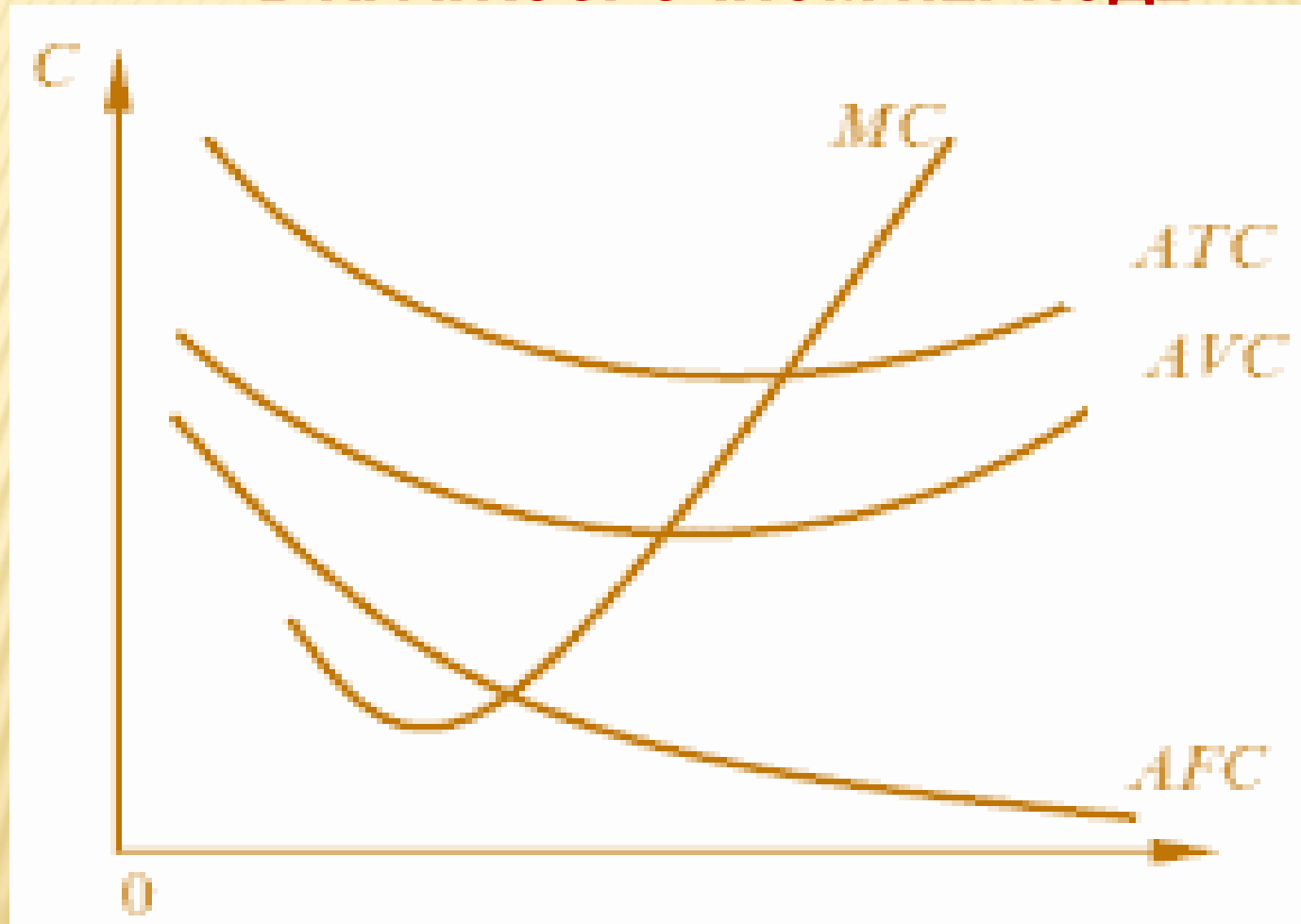
$$MC = \Delta VC / \Delta Q;$$

где:  $\Delta VC$  – прирост переменных издержек;

$\Delta Q$  – прирост объема производства.

Из этого следует, что увеличивающаяся отдача переменных факторов сокращает предельные издержки, а понижающаяся отдача – наоборот, их увеличивает.

# СЕМЕЙСТВО КРИВЫХ СРЕДНИХ И ПРЕДЕЛЬНЫХ ИЗДЕРЖЕК ФИРМЫ В КРАТКОСРОЧНОМ ПЕРИОДЕ



## **4. Прибыль: сущность и виды. Принципы максимизации прибыли.**

---

Хотя функционально деятельность фирмы связана с производством благ, не это является главным предназначением фирмы.

**Целями фирмы могут выступать:**

- ✗ максимизация прибыли;
- ✗ максимизация выручки;
- ✗ экономический рост;
- ✗ выживание в долгосрочной перспективе.

---

Фирмы производят продукцию для продажи. Денежный доход, который получает фирма в результате реализации произведенной продукции, принимает *форму общей (совокупной) выручки (TR)*, величина которой зависит от рыночной цены продаваемого блага (P) и количества реализованной фирмой продукции (Q).

Следовательно, умножив количество проданной продукции на цену, мы получим величину совокупной выручки фирмы:  **$TR = P \times Q$** .

---

Она служит источником для расширения производства, а также формирования фонда заработной платы работников.

Увеличение валового дохода осуществляется за счет ввода новых мощностей, применения новых технологий, за счет роста производительности труда.

Средний доход (ВЫРУЧКА), - отношение

общего дохода к единице продукции:

$$\times AR = TR/Q = P \times Q/Q = P$$

- × Средний доход позволяет проанализировать средние затраты на единицу продукции в общем объеме производства.

**Предельный доход (MR)** — приращение общего дохода за счет бесконечно малого увеличения количества произведенной и проданной продукции:

$$MR = \Delta TR / \Delta Q.$$

Эта величина дает возможность увидеть, как изменяются издержки при росте объемов производства и насколько можно увеличить выпуск продукции.

---

Прибыль фирмы образуется как разность между общей выручкой и общими издержками,  **$p (TRr) = TR - TC.$**

ТС отражает не бухгалтерские, а экономические издержки.

# Функции прибыли

Оценочная функция

Характеризует эффект хозяйственной деятельности

Распределительная функция

Инструмент разделения между предприятием и бюджетом

Стимулирующая функция

Источник формирования фондом стимулирования

Воспроизводственная функция

Источник расширенного воспроизведения основных и оборотных фондов предприятия



**Нормальная прибыль** — это

минимальная плата за удержание производителя в данной сфере деятельности, которая рассматривается экономистами в качестве элемента затрат.

**Экономическая прибыль** — это часть чистого дохода, которая представляет собой превышение над доходом, необходимым для удержания фирмы в сфере ее деятельности. Она определяется как **разность между общей выручкой и экономическими издержками.**

## Принципы максимизации прибыли: два подхода

1. Сравнение валового дохода и валовых издержек при каждом объеме производства:

✘ а)  $TR > TC$ . Фирма имеет экономическую прибыль и может увеличивать объем производства до критической точки  $TR = TC$ ,

✘ б)  $TR < TC$ . Фирма убыточна. Ее цель – минимизировать убытки:

✘ – фирма может продолжать функционировать в краткосрочном периоде, если при всех объемах производства ее выручка превышает переменные издержки:  $TR > VC$ . Если выручка обеспечивает возмещение переменных издержек, часть постоянных – производство следует продолжать;

✘ – фирма банкрот, если при всех уровнях производства убытки превышают потери постоянных издержек. Фирма минимизирует убытки путем остановки производства.

## 2. Сравнение предельного дохода и предельных издержек:

- ✘  $MR > MC$ . На каждой такой единице продукции фирма получает больше дохода от ее продажи, чем прибавляет к издержкам, производя эту единицу;
- ✘  $MR = MC$ . Фирма максимизирует прибыль на оптимальном объеме производства;
- ✘  $MR < MC$ . Фирме следует избегать производства этой единицы продукции, так как она не будет окуплена.

---

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**