
**БИЗНЕС - ЭТО ИГРА, ВЕЛИЧАЙШАЯ ИГРА
В МИРЕ, ЕСЛИ ВЫ ЗНАЕТЕ, КАК В НЕЕ
ИГРАТЬ И КАКОВЫ В НЕЙ ВАШИ
ИЗДЕРЖКИ**

Т. ДЖ. УОТСОН

Тема 4. Основы теории фирмы: производство и издержки

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 (самостоятельно)**

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:**

- × **предъявляет 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 ИЗДЕЖЖКИ (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.

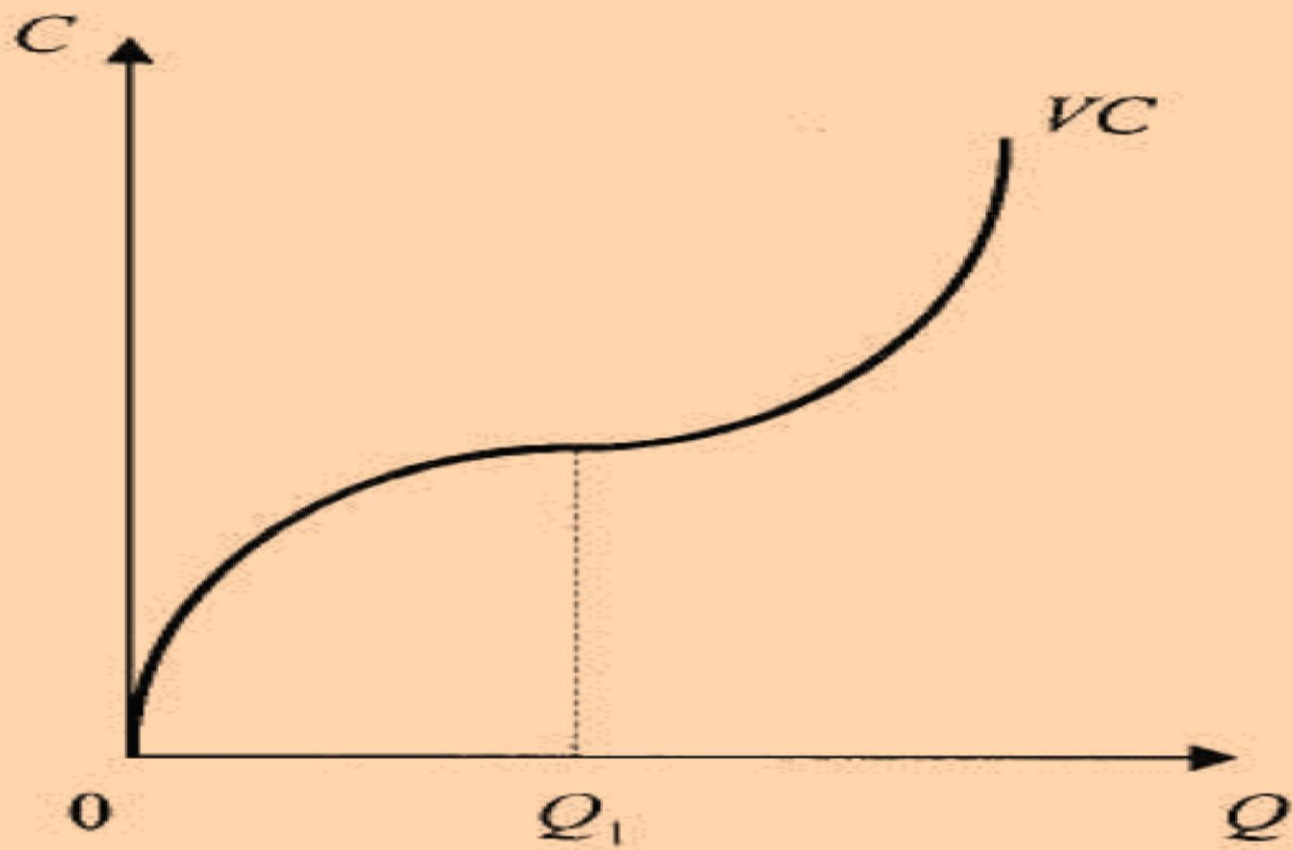
В отличие от постоянных издержек, величина которых не зависит от изменения объема выпуска в краткосрочном периоде, **переменные издержки увеличиваются или уменьшаются.**

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.

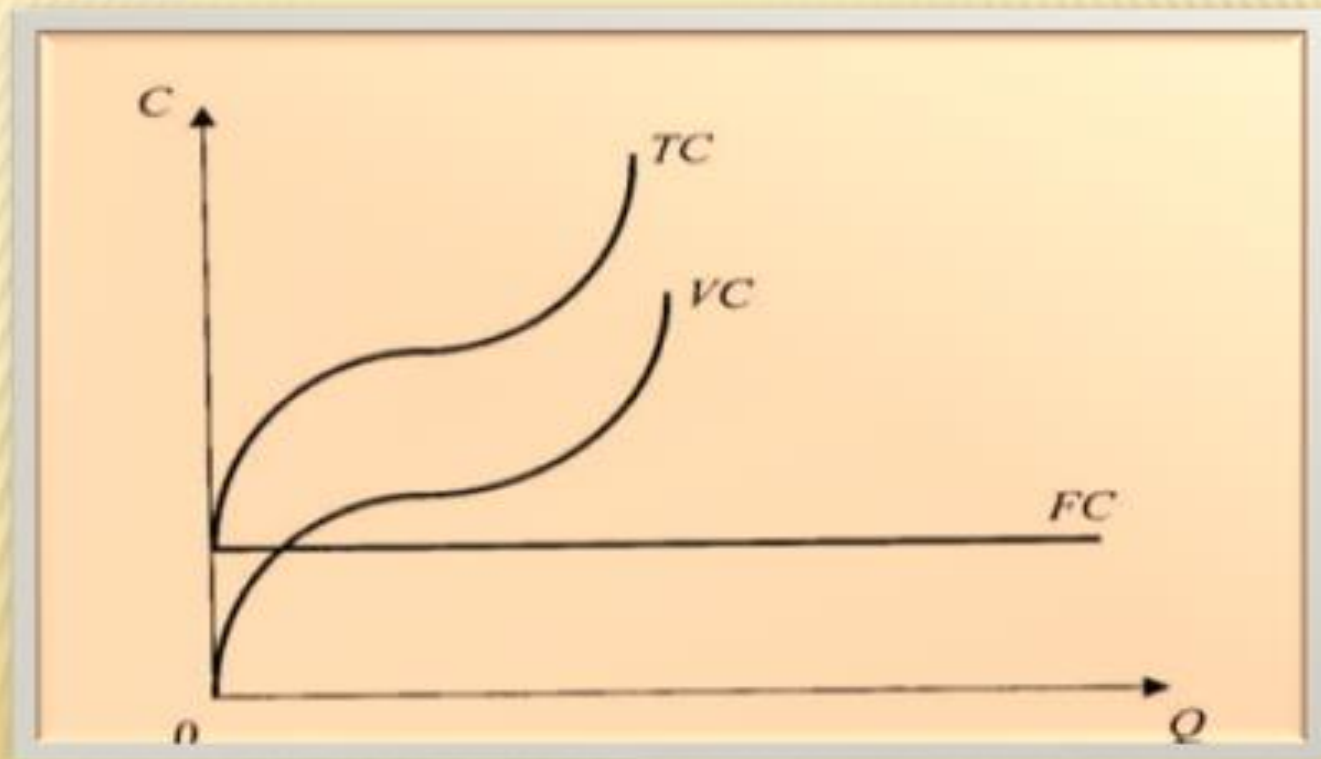


Сумма всех издержек (FC+VC) – постоянных и переменных – составляет общие (или валовые) издержки (ТС- total cost).

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.

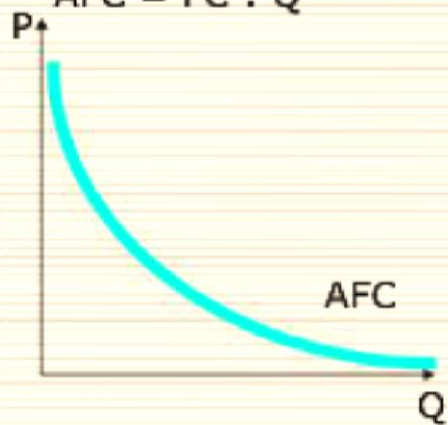
Их величина определяется как сумма средних постоянных и средних переменных издержек:

$$АТС = TC/Q = FC/Q + VC/Q$$

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

Средние
постоянные
издержки

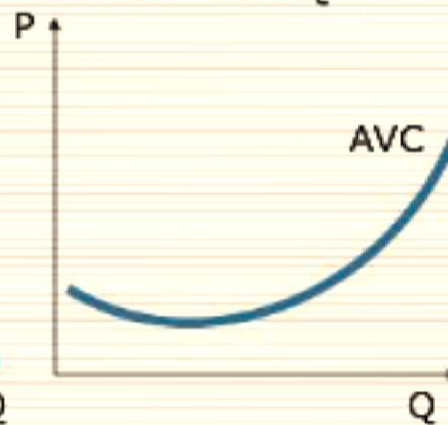
$$AFC = FC : Q$$



Снижаются с
ростом выпуска

Средние
переменные
издержки

$$AVC = VC : Q$$

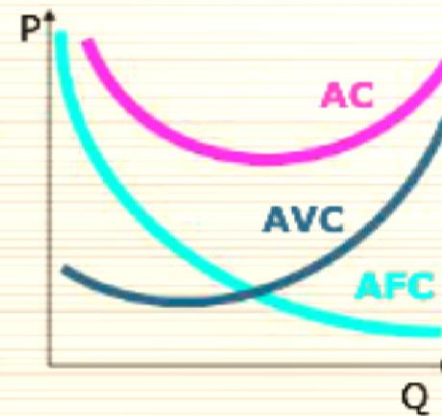


С ростом выпуска
снижаются,
затем растут

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:

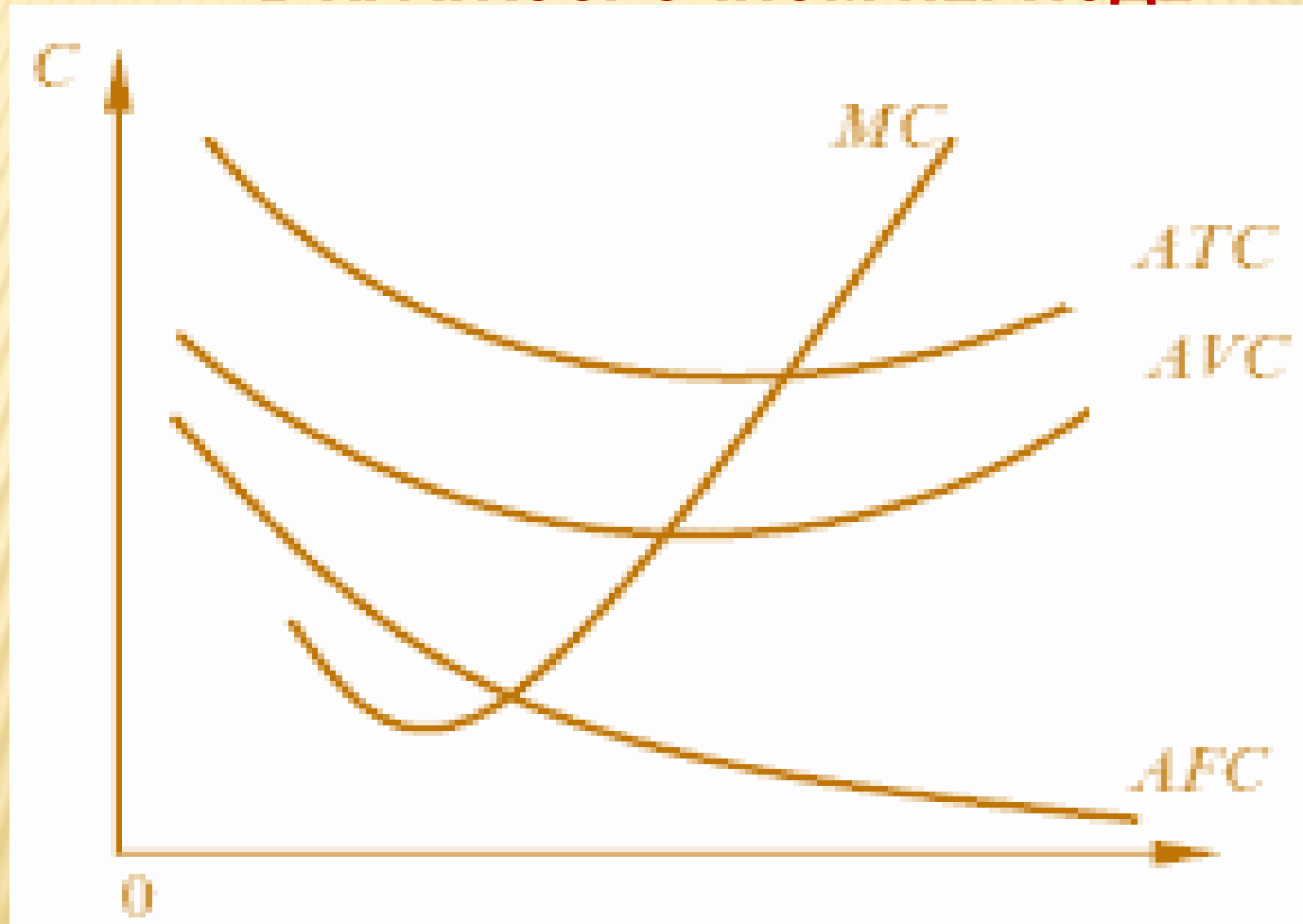
$$MC = \Delta VC / \Delta Q;$$

где: ΔVC – прирост переменных издержек;

ΔQ – 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!