

Нижегородская академия МВД России

кафедра экономики и экономической
безопасности



представляет лекцию

Учебный курс ЭКОНОМИКА

Тема 6

ПОВЕДЕНИЕ ФИРМЫ В РАЗЛИЧНЫХ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУРАХ

План лекции

- 1. Доход, издержки и прибыль фирмы.**
- 2. Издержки фирмы в коротком периоде.**
- 3. Равновесие конкурентной фирмы в коротком периоде.**
- 4. Равновесие конкурентной фирмы в длительном периоде.**
- 5. Фирма в условиях монополии.**
- 6. Фирма в условиях олигополии.**

ВВЕДЕНИЕ

В предыдущей теме мы изучили общие, универсальные экономические закономерности в сфере производства, не зависящие от типа экономической системы. Конкретная экономическая система создает для производителя специфические условия, т.е. одновременно дает определенные возможности и создает дополнительные ограничения. Кроме того, цели производителя также различны в разных экономических системах.

Как мы уже знаем, в условиях рыночной экономики

в роли предприятий–производителей выступают фирмы (коммерческие организации в статусе юридического лица), основной целью которых является максимизация прибыли. Поэтому в данной теме мы должны конкретизировать теорию производства применительно к специфическим условиям рыночной экономической системы.

*От общей проблемы минимизации
издержек предприятием*

мы должны перейти к максимизации прибыли рыночной фирмой. Соответственно – от *равновесия производителя* перейти к понятию *равновесие фирмы*.

Однако прибыль максимизируется по-разному в зависимости от формы рыночной структуры.

Термином *рыночная структура* принято называть условия, в которых протекает конкуренция

В теме 3 были рассмотрены формы рыночных структур и введены понятия *чистой (совершенной) и несовершенной конкуренции*.

Соответственно предприятие может вести себя как *конкурентная фирма* (находящаяся в условиях чистой конкуренции) и как *несовершенный конкурент*.

Логика лекционных вопросов:

Содержанием первых двух вопросов темы являются общие закономерности, касающиеся динамики издержек и дохода фирмы при любой рыночной структуре. Вопросы 3 и 4 посвящены динамике издержек и максимизации прибыли конкурентной фирмой в краткосрочном и в долгосрочном периодах.

Вопрос 1. Доход, издержки и
прибыль фирмы

Максимизация прибыли как основной мотив предпринимательства имеет несколько причин.

- 1. Прибыль фирмы является факторным вознаграждением её владельцев, стимулируя их предпринимательскую активность (целевая функция прибыли).**
- 2. Прибыль и рентабельность – объективные критерии успеха любой коммерческой деятельности, мерило ее эффективности (оценочная функция прибыли).**

Еще одна причина, чтобы максимизировать прибыль

3. Прибыль фирмы – один из финансовых источников ее деятельности (ресурсная функция прибыли). Фирма, максимизирующая прибыль, имеет больше возможностей финансировать инвестиции и технологическое перевооружение, что обеспечивает получение прибыли в будущем.

Рассмотрим по порядку понятия издержек, дохода и прибыли.

Чтобы что-то заработать, надо сначала что-то произвести, а любое производство неизбежно сопряжено с издержками.

Издержки – любые потери (жертвы), связанные с производством и доставкой блага потребителю. Издержки связаны с приобретением необходимых ресурсов (факторов производства) и представляют собой стоимостное выражение затрат этих ресурсов.

Почему любой производитель должен платить за используемые ресурсы?

Производя некоторое количество одного товара, мы должны отказаться от возможности производства некоторого количества другого товара. Другими словами, в силу действия феномена редкости каждый производственный вариант имеет *альтернативные издержки*, которые в рыночной экономике выражаются в ценовом (денежном) эквиваленте (см. тему 1).

Классификация издержек

В процессе производства фирма одновременно осуществляет затраты многих ресурсов, в связи с чем издержки принято определенным образом классифицировать. В экономической теории используется пять важных классификаций издержек. В данной теме мы рассмотрим три из них.

Во-первых, все издержки фирмы принято делить на явные и неявные

Явные (бухгалтерские, внешние) издержки принимают форму прямых денежных платежей поставщикам факторов производства. Явные издержки называют иногда **затратами** (*in–put*).

Неявные (внутренние) издержки – издержки упущенного дохода; альтернативные издержки использования фирмой собственных факторов производства, включая нормальную прибыль.

Нормальная прибыль –

альтернативная стоимость предпринимательского таланта; минимальное вознаграждение за предпринимательскую активность, удерживающее предпринимателя в пределах данной фирмы. Определяется максимальным доходом, который предлагают предпринимателю за использование его способностей другие фирмы.

Сумма бухгалтерских и неявных издержек представляет собой *ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗДЕРЖКИ*.

*Общие (суммарные) экономические
издержки (total costs, TC)*

– это производственные и прочие издержки фирмы в расчете на весь заданный объем производства.

Позже мы рассмотрим понятия средних и предельных издержек.

Издержки фирмы–производителя генерируют ее доход.

Общий (суммарный) доход, иначе – выручка (total revenue, TR) – это совокупный доход, получаемый фирмой при продаже некоторого количества товара по определенной цене. Его величина равна произведению цены товара на объём продаж: $TR(Q) = P \times Q$

Средний доход (*average revenue, AR*) –

доход в среднем на единицу производимой продукции. Рассчитывается как:

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

В максимизации прибыли первоочередное значение имеют не общие или средние, а предельные величины, одной из которых является предельный доход.

Предельный доход (MR, marginal revenue) – прирост общего дохода, получаемый при продаже дополнительной (последней) единицы продукции при фиксированных рыночных условиях.

*Для дискретной функции
общего дохода:*

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

*Для непрерывной функции
общего дохода:*

$$*MR = TR'(Q)*$$

Прибыль – конечный финансовый результат деятельности фирмы;

остаточный доход, образующийся в процессе предпринимательской деятельности и определяемый как разница между общим доходом и всеми издержками, которые генерировали этот доход:

$$Pr = TR - TC,$$

где ***Pr*** – прибыль, ***TR*** – общий доход, ***TC*** – общие издержки.

Moralite: таким образом, нельзя путать понятия общего дохода и прибыли.

Данная формула показывает значение прибыли, которая может быть бухгалтерской либо экономической.

Бухгалтерская прибыль – это разница между общим доходом и явными (бухгалтерскими) издержками, осуществляемыми в процессе его генерирования.

*Если из бухгалтерской прибыли вычесть
величину неявных издержек,*

то получаем значение **экономической прибыли**. Другими словами, это разница между общим доходом и экономическими издержками. Она показывает, насколько владельцу фирмы выгодней ведение дел в данной производственной сфере по сравнению с наилучшим из доступных ему альтернативных видов деятельности.

*Именно **экономическая** прибыль является факторным доходом*

и по своей природе представляет собой вознаграждение за дополнительный (по сравнению с обычным предпринимательским риском) инновационный риск.

Природа экономической прибыли будет подробно исследована нами в теме 9.

Три интервала значений экономической прибыли:

Если экономическая прибыль меньше нуля, это свидетельствует о том, что выбран неэффективный вариант использования ресурсов.

Если экономическая прибыль равна нулю, это оптимальная ситуация для условий совершенной конкуренции, когда фирма, максимально эффективно использующая ресурсы, возмещает себе только их альтернативную ценность, а предприниматель получает только нормальную прибыль.

Наконец, если экономическая прибыль выше нуля, это свидетельствует о том, что фирма имеет некую монопольную власть на рынке, позволяющую ей получать, кроме нормальной, также и монопольную прибыль.

В максимизации прибыли фирма обычно сталкивается с тремя ограничениями:

- **ограничения по издержкам;**
- **ограничения по спросу;**
- **ограничения по ценам конкурентов (если фирма не является монополистом).**

Ограничения по издержкам – самые универсальные. Рассмотрим их подробнее.

Вопрос 2. **Издержки фирмы в коротком периоде**

Все экономические издержки могут быть классифицированы и по другим признакам.

Как мы уже знаем из предыдущей темы (тема 5), в краткосрочном периоде все ресурсы фирмы делятся на постоянные и переменные.

Соответственно, общие (суммарные) экономические издержки ($ТС$) также состоят из постоянных и переменных.

В теории фирмы различают три периода производства:

- 1. Мгновенный период**
*(англ. **momental term**).*
- 2. Краткосрочный (короткий) период**
*(англ. **short-run term, S-R term**).*
- 3. Долгосрочный (длинный) период**
*(англ. **long-run term, L-R term**).*

Постоянные издержки (*fixed costs, FC*)

– это издержки, величина которых не зависит от количества производимой продукции. Они существуют даже при нулевых объемах производства.

К постоянным издержкам можно отнести издержки управления, расходы на охрану, оплату коммунальных услуг, амортизационные отчисления, арендную плату.

Переменные издержки ***(variable costs, VC)***

– это издержки, величина которых пропорциональна объемам производимой продукции.

Это заработная плата наёмных работников, платежи поставщикам ресурсов и комплектующих изделий и ряд других затрат.

И постоянные, и переменные издержки

могут быть **общими** (в расчете на весь объем производства) и **средними** (средневзвешенные значения соответствующих затрат).

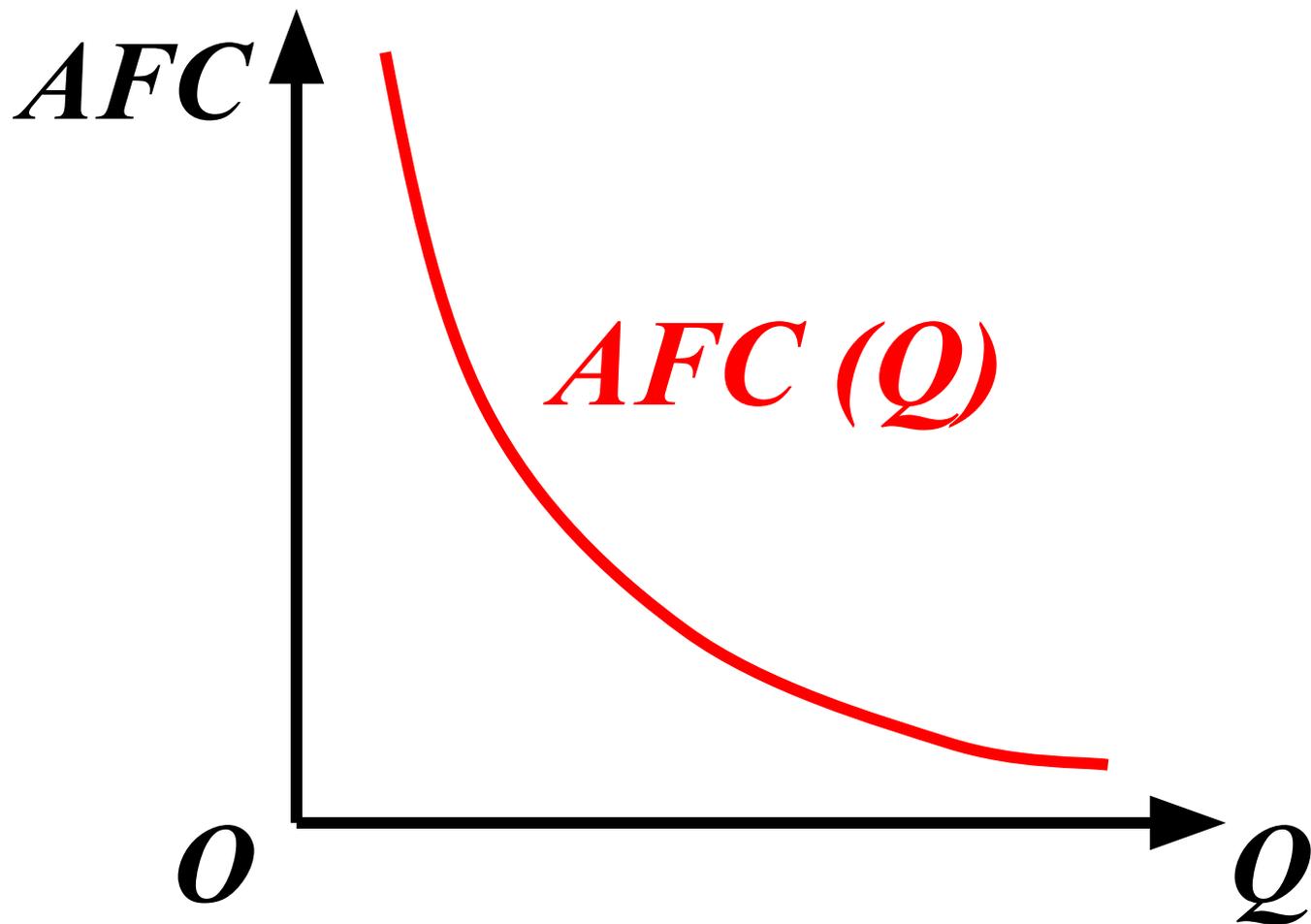
Общие постоянные издержки (*total fixed costs, TFC*) – это постоянные издержки в расчете на весь объем производства

Средние постоянные издержки *(average fixed costs, AFC)*

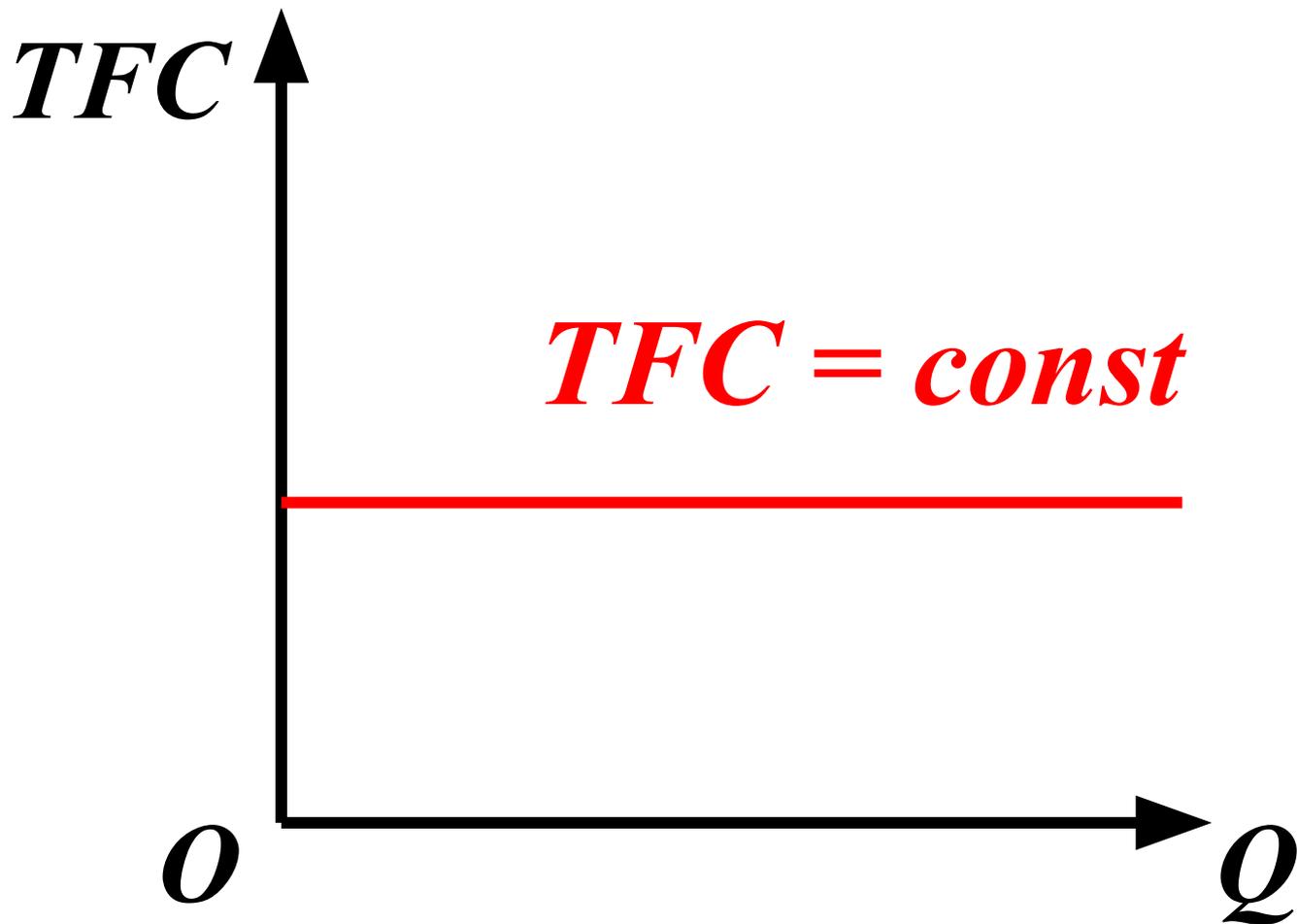
- **постоянные издержки в расчете на единицу продукции. Рассчитываются как:**

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

*Средние постоянные издержки AFC:
графический вид*



Общие постоянные издержки
TFC: графический вид



Эффект производственного рычага

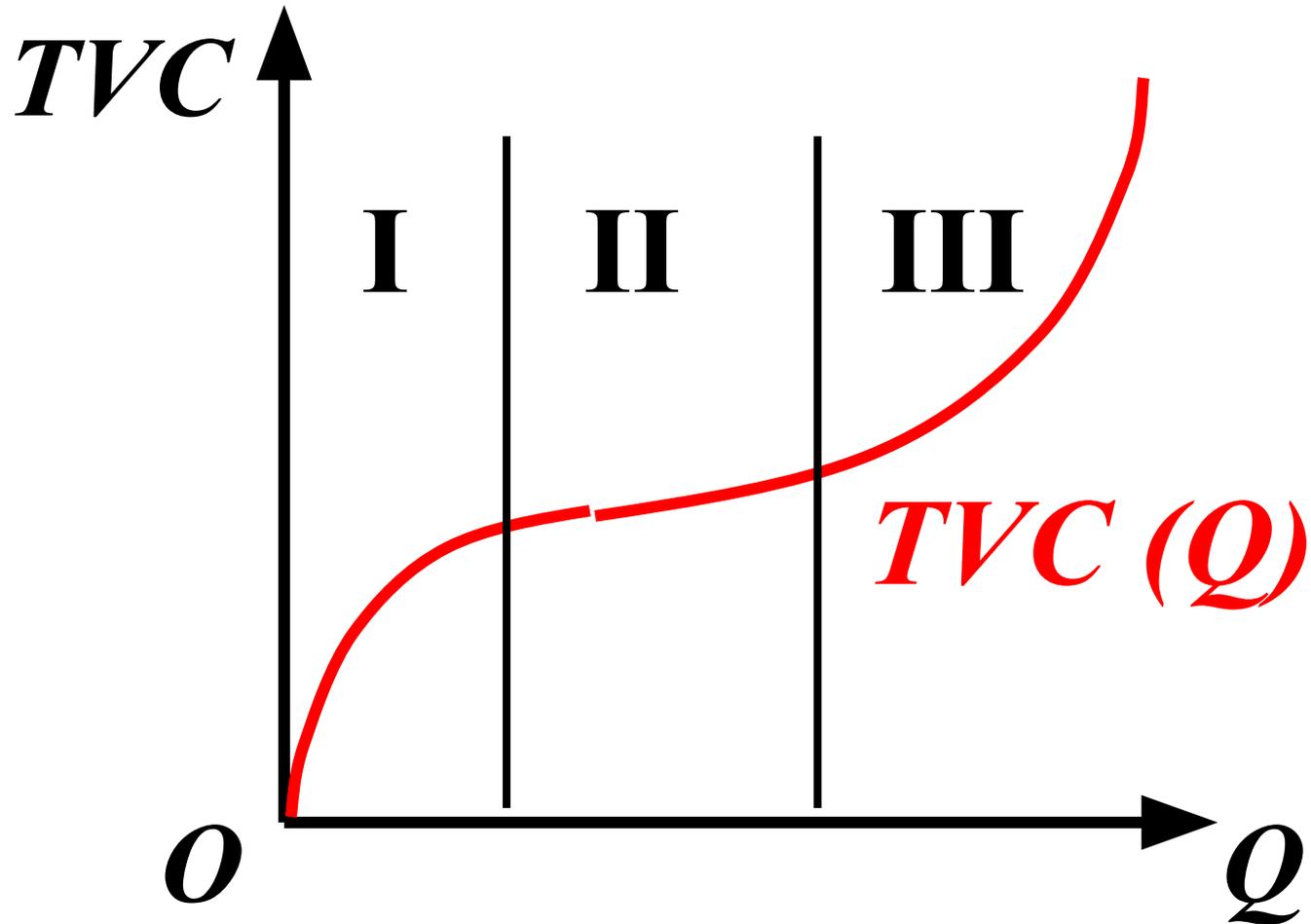
– экономия на постоянных издержках с ростом объемов производства (снижение средних постоянных издержек).

Производственный рычаг действует тем сильнее, чем выше доля постоянных затрат в общих издержках фирмы.

**Соответственно, *общие
переменные издержки***

***(total variable costs, TVC) –
переменные издержки в
расчете на весь объем
выпуска.***

*Динамика общих переменных
издержек (TVC) на графике*



В изменении общих переменных издержек (TVC) можно выделить три классических участка

Участок I: *TVC* растут в меньшей степени, чем увеличивается объем производства. В краткосрочном периоде нет места для возрастающей отдачи от масштаба использования переменных ресурсов, но похожий эффект наблюдается (эффект специализации плюс внешняя экономичность). График имеет выпуклый вид. Предельные издержки уменьшаются.

Участок II:

***TVC* растут в той же степени, что и объем производства (выгоды от специализации и внешней экономичности исчерпаны). График имеет линейный вид. Предельные издержки постоянны и их значение минимально.**

Участок III:

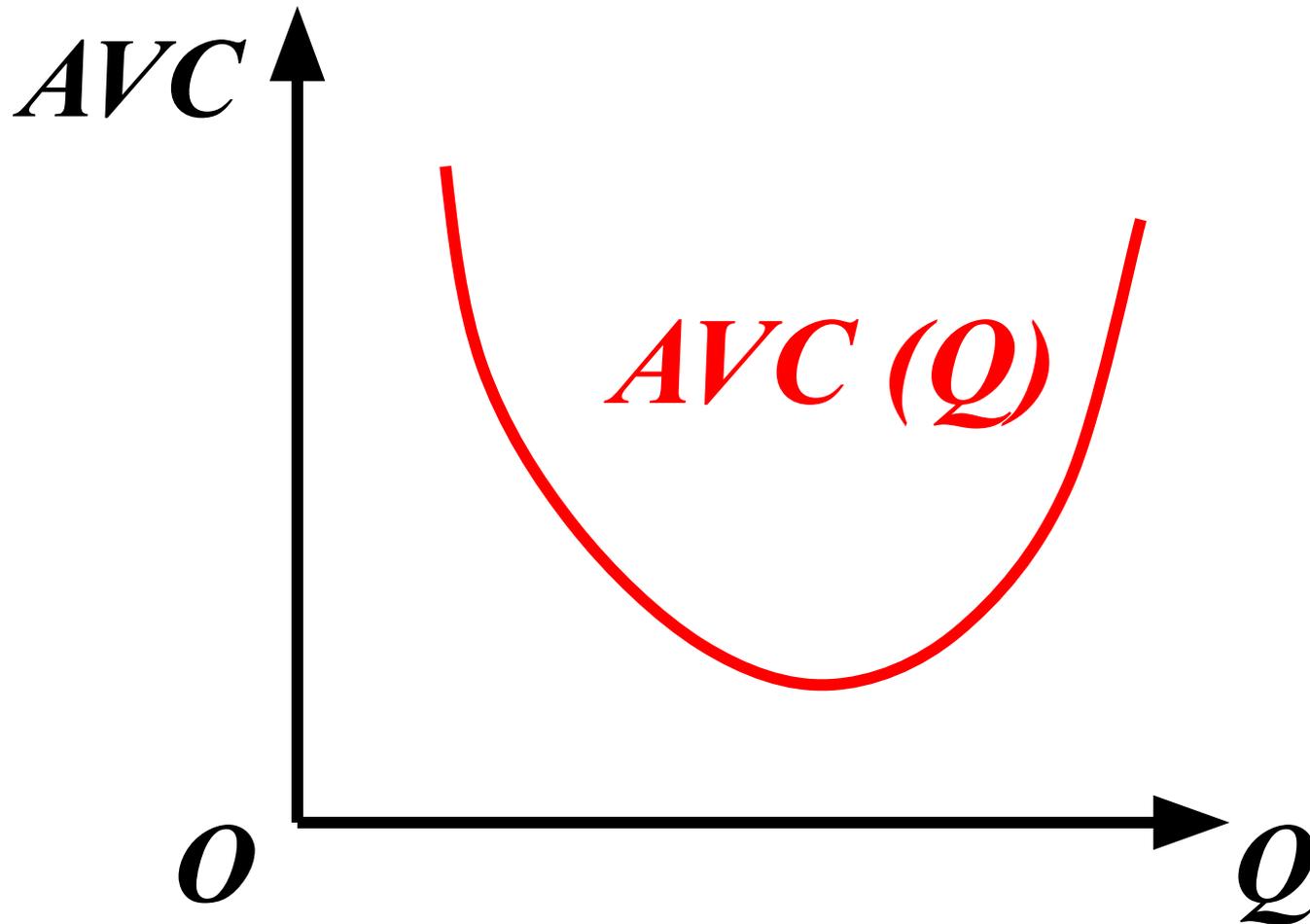
***TVC* растут в большей степени, чем увеличивается объем производства (эффект перенасыщения постоянных затрат переменными затратами).
График имеет вогнутый вид.
Предельные издержки растут.**

Средние переменные издержки
(average variable costs, AVC) –

переменные издержки в расчете на единицу продукции. Рассчитываются как:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

*Средние переменные издержки
AVC: графический вид*



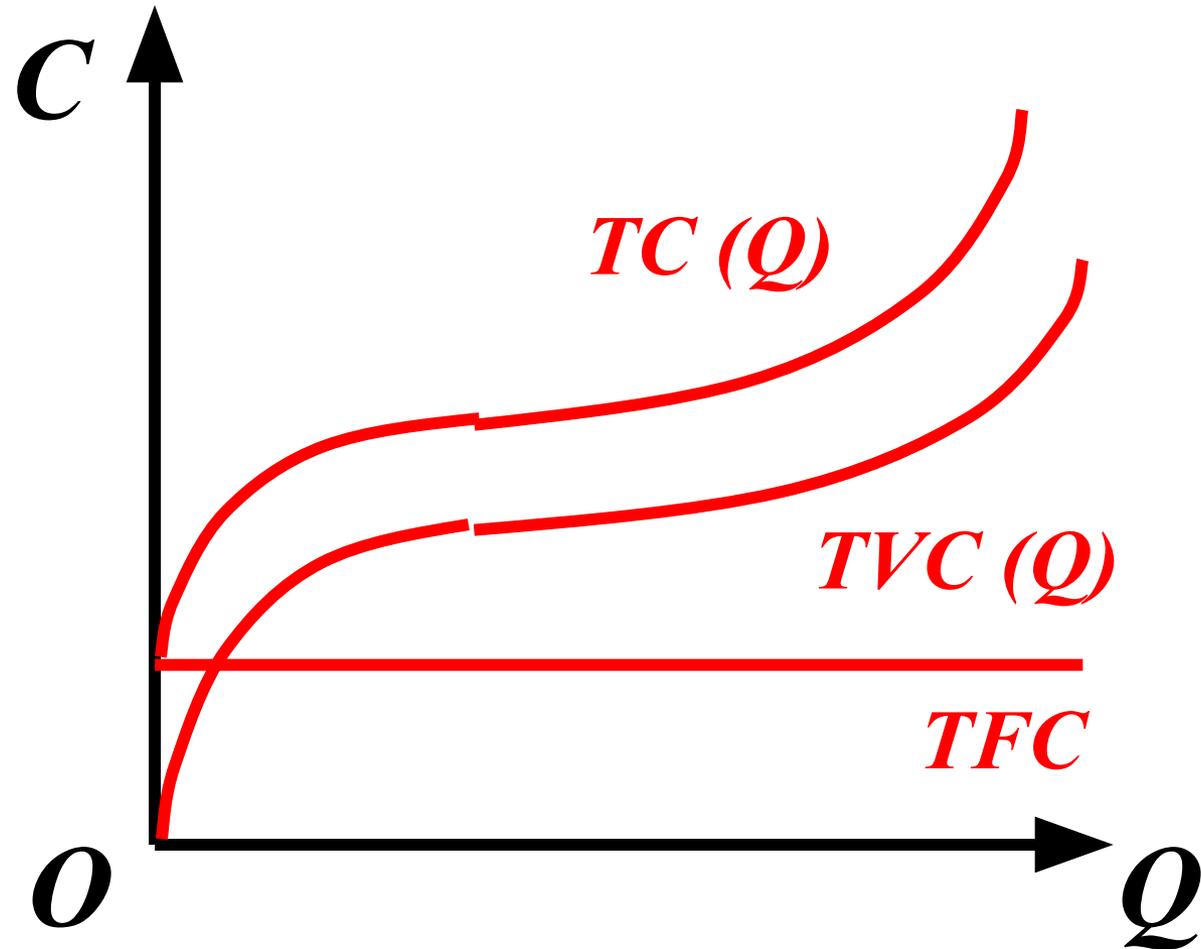
В силу выявленной динамики общих переменных издержек

средние переменные издержки (AVC) с увеличением выпуска сначала снижаются, потом могут оставаться неизменными и с некоторого момента начинают расти.

Этим они отличаются от AFC , которые всегда снижаются с ростом Q .

Общие экономические издержки:

$$TC(Q) = TFC + TVC(Q)$$

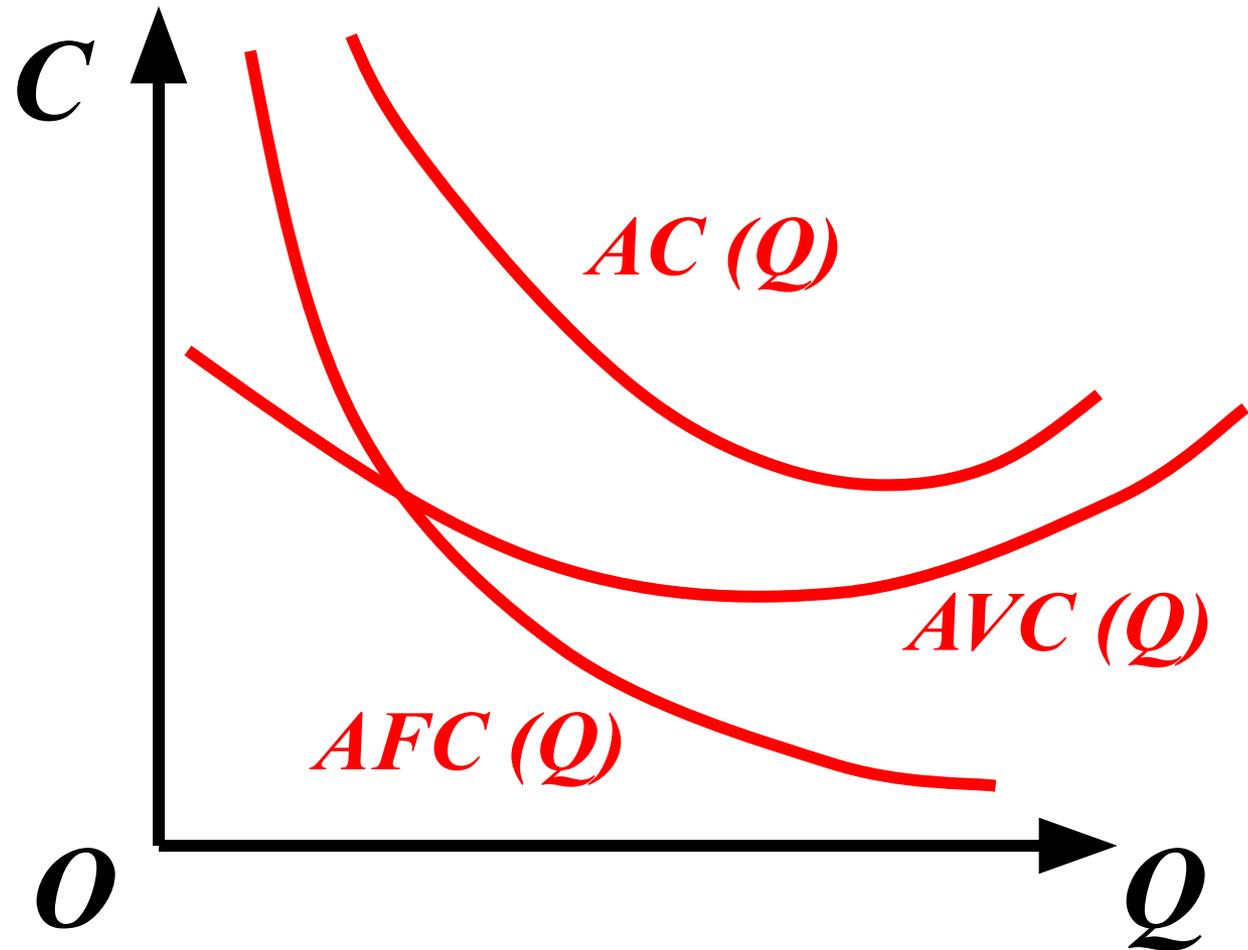


**Соответственно *средние общие
издержки (АС или АТС)***

**– сумма средних постоянных и
средних переменных издержек:**

$$AC = \frac{TC}{Q} = AFC + AVC$$

Средние общие издержки АС: графический вид



Анализ динамики АС:

**Снижение АС означает доминирование эффекта производственного рычага (эффекта снижения AFC).
Повышение с некоторого момента АС означает, что эффект перенасыщения постоянных затрат (рост AVC) перекрывает экономию на постоянных затратах (снижение AFC).**

Как мы уже знаем, оптимальные экономические решения определяются предельными величинами

Введем понятие предельных издержек.

***Предельные издержки* (*marginal costs, MC*) – это дополнительные издержки, связанные с увеличением объемов производства на единицу. Другими словами – прирост общих издержек, связанный с выпуском дополнительной единицы продукции.**

**Для дискретной
функции $TC(Q)$:**

▪

$$MC(Q) = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = TC(Q) - TC(Q-1)$$

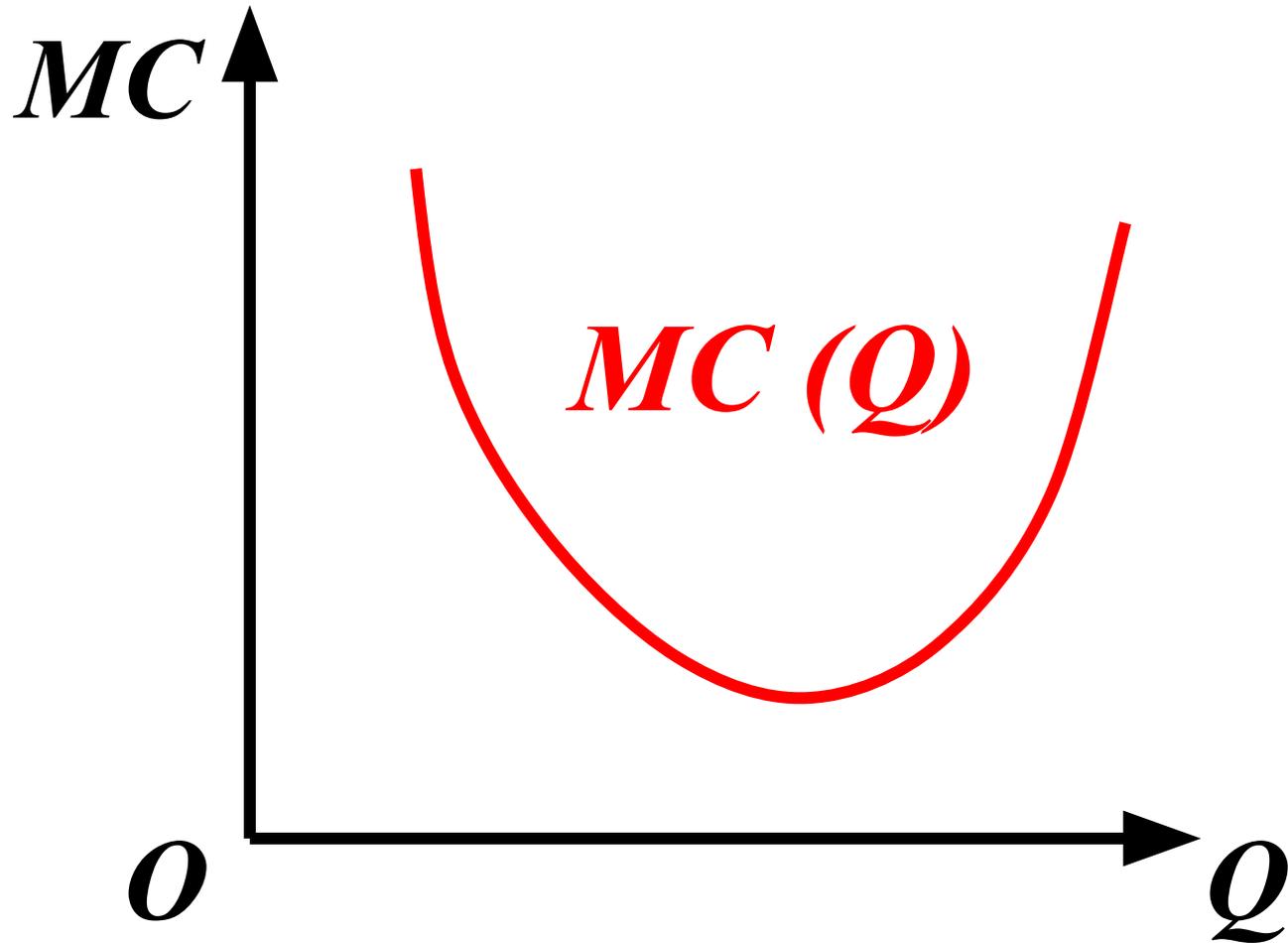
*Для непрерывной функции затрат (означающей
бесконечную делимость производимой
продукции):*

$$\begin{aligned} MC(Q) &= TC'(Q) = \\ &= (TFC + TVC(Q))' \\ &= TVC'(Q) \end{aligned}$$

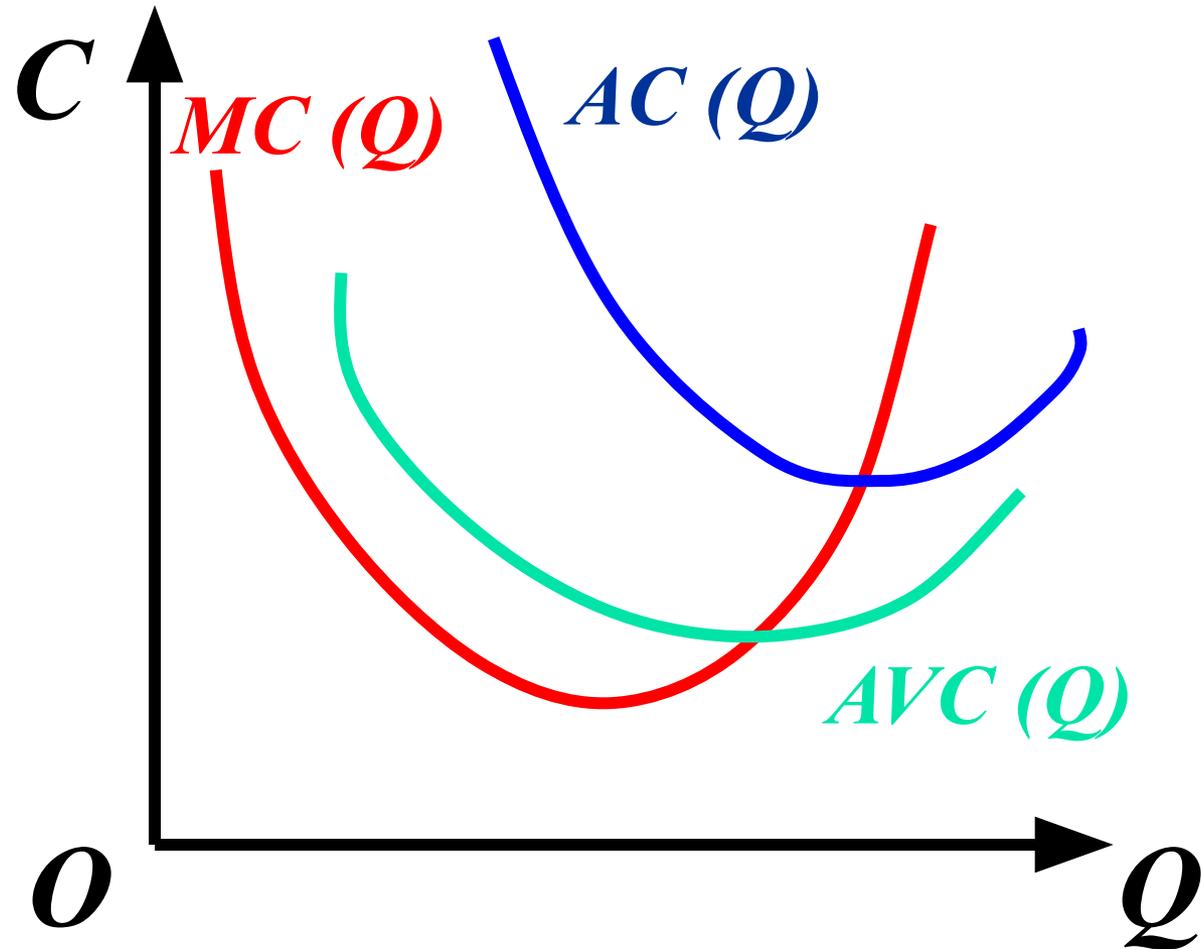
Иными словами,

**изменение предельных
издержек зависит только от
динамики общих
переменных издержек $TVС$ и
не зависит от общих
постоянных издержек $ТС$.**

Предельные издержки, отражающие динамику общих издержек:



Соотношение предельных и средних издержек (семейство кривых издержек)



Анализ семейства кривых издержек

величина предельных издержек сначала уменьшается с увеличением объёмов производства, после чего начинает расти. Убывающая ветвь данной кривой является иллюстрацией преимуществ, получаемых фирмой в результате специализации и разделения труда, а также внешней экономичности (эти факторы, как мы убедимся далее, действуют и в длительном периоде).

Рост предельных (и соответственно – средних) издержек при дальнейшем

увеличении количества производимой продукции связан с так называемым *эффектом перенасыщения постоянных затрат* (переменными затратами). Говоря проще, материалов, станков и другого оборудования становится недостаточно для обеспечения эффективного труда всех работников.

закон убывающей ДОХОДНОСТИ:

по мере увеличения объёмов производства, при некоторых переменных и некоторых постоянных затратах, рано или поздно будет произведено такое количество товара, начиная с которого предельные издержки будут расти.

правило предельных и средних:

кривая предельных издержек (MC) пересекает кривые средних общих (AC) и средних переменных издержек (AVC) в точках их минимума.

***правило минимума
предельных издержек:***

**минимальное значение
предельных издержек
(МС) совпадает с точками
перегиба кривых $ТС$ и $TVС$.**

Вопрос 3. **Равновесие конкурентной
фирмы в коротком периоде**

Рассмотрим максимизацию прибыли в краткосрочном периоде

для фирмы, находящейся в условиях чисто (совершенной) конкуренции – конкурентной фирмы.

При совершенной конкуренции доля каждого продавца (покупателя) в объеме продаваемого (покупаемого) товара мала, и отдельный продавец или покупатель не в состоянии контролировать цену товара (услуги).

*Цена является для них данностью,
внешним фактором,*

**она складывается под влиянием
общей рыночной ситуации. Фирма
на таком рынке выступает в
качестве «цено–получателя»
(price–taker), в отличие от фирмы–
«цено–дателя» *(price–maker)* в
условиях монополии и фирмы–
«цено–искателя» *(price–seeker)* в
условиях олигополии.**

Формально–математически условие
совершенной (чистой) конкуренции в отрасли (в
обоих периодах):

$$P = MR = AR = \mathit{const}$$

$$\neq f(Q)$$

Общее правило максимизации прибыли

(определение оптимального объема производства в рыночных условиях) является универсальным для фирм, относящихся ко всем рыночным структурам – от совершенной конкуренции до чистой монополии – и может быть записано следующим образом:

$$Pr = (TR - TC) \rightarrow \mathit{max}$$

$$(TR(Q) - TC(Q))' = 0$$

$$TR'(Q) - TC'(Q) =$$

$$= MR(Q) - MC(Q) = 0$$

(формула 1)

*В конечном счете оно
приобретает вид:*

$$*MR = MC* \text{ (формула 2)}$$

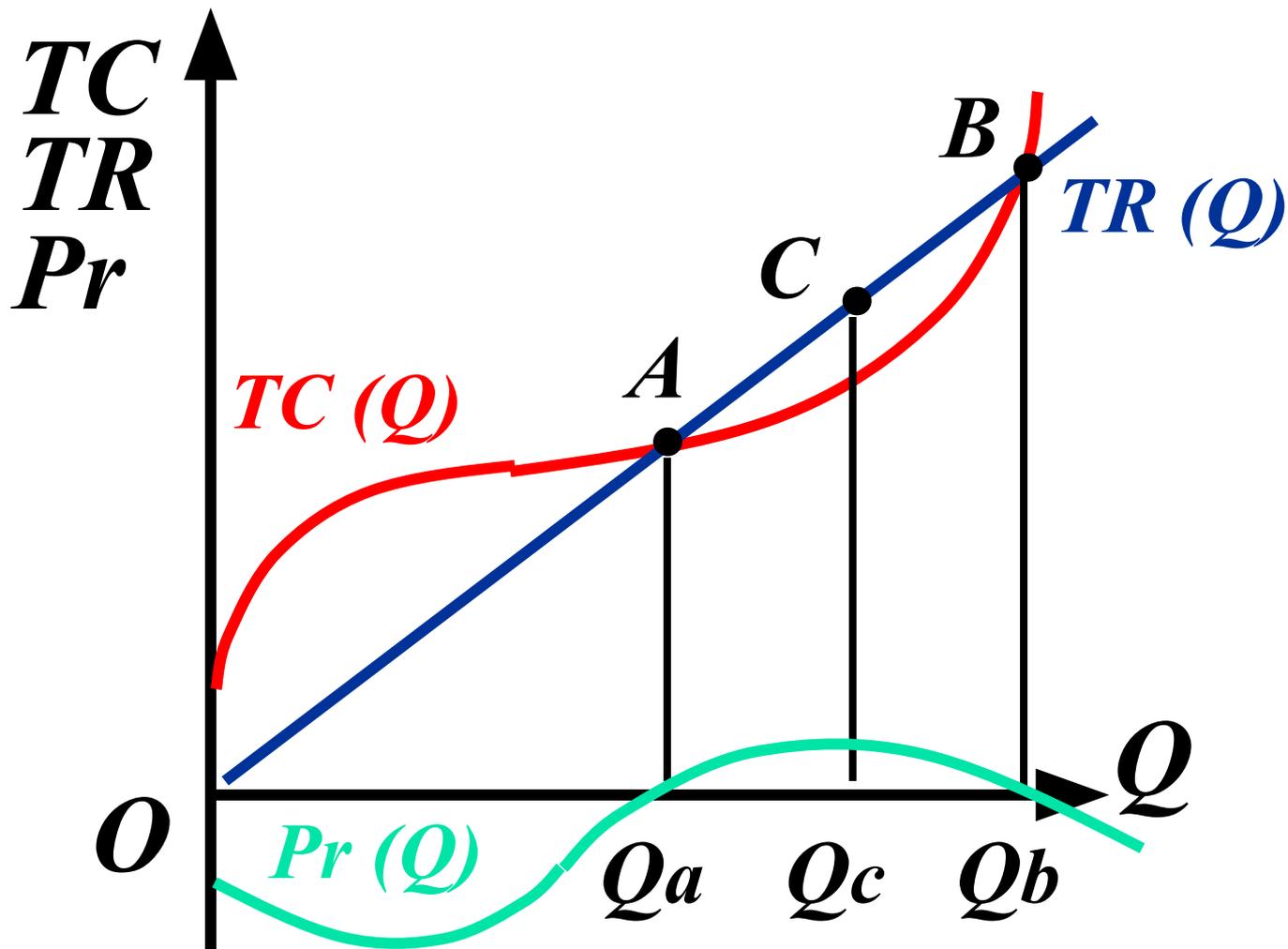
т.е. максимум прибыли фирмы достигается при таком объеме производства, при котором предельные издержки (MC) равны предельному доходу (MR).

Формулы (1) и (2) соответствуют *двум подходам*

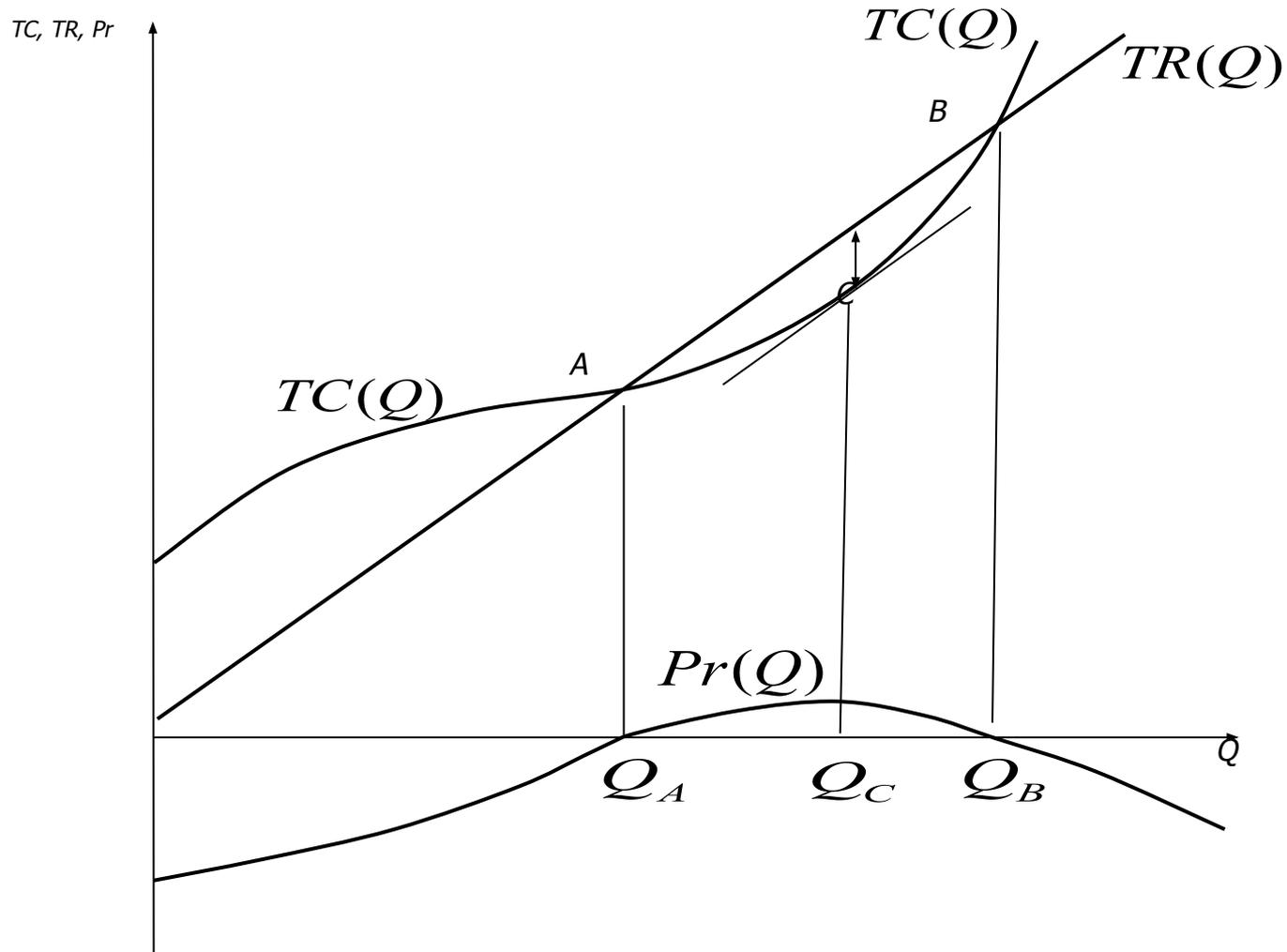
к определению оптимального объема производства конкурентной фирмы, при котором она достигает максимума прибыли (равновесие конкурентной фирмы):

- сравнение валового дохода (TR) и валовых издержек (TC);
- сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

1-ый подход: сравнение валового дохода (TR) и валовых издержек (TC)



Alt take:



Для конкурентной фирмы общий доход $TR = P \times Q$

представляет собой линейную зависимость от количества произведенного товара с постоянным угловым коэффициентом P , т.к. цена задается общей рыночной ситуацией и находится вне контроля фирмы. Иными словами, каждую очередную единицу продукции фирма реализует по одной и той же неизменной цене.

Таким образом, прибыль (Pr) определяется как расстояние

по вертикали между графиками TR и $ТС$ для всех достижимых объемов выпуска, на основе чего строится график прибыли $Pr(Q)$.

Точки пересечения графиков общего дохода и общих издержек – A и B – являются точками безубыточности.

**Максимальная прибыль определяется
как наибольшее расстояние**

**по вертикали между графиками TR и
 $ТС$. Она достигается при объеме
выпуска Q_c , который соответствует
вершине графика прибыли $Pr(Q)$.**

**При этом наклон графика TR и
наклон касательной к графику $ТС$
для данного объема производства
одинаковы: $P = MC$.**

**При соответствующих
объемах производства**

**– Q_a , Q_b – прибыль равна
нулю:**

$$Pr = (TR - TC) = 0$$

На участках, где $Q < Q_a$

и $Q > Q_b$, общий доход меньше

общих издержек – $TR < TC$ –

следовательно, фирма несет убытки.

Это – **зоны убыточности**: $Pr < 0$.

На участке, где $Q_a < Q < Q_b$

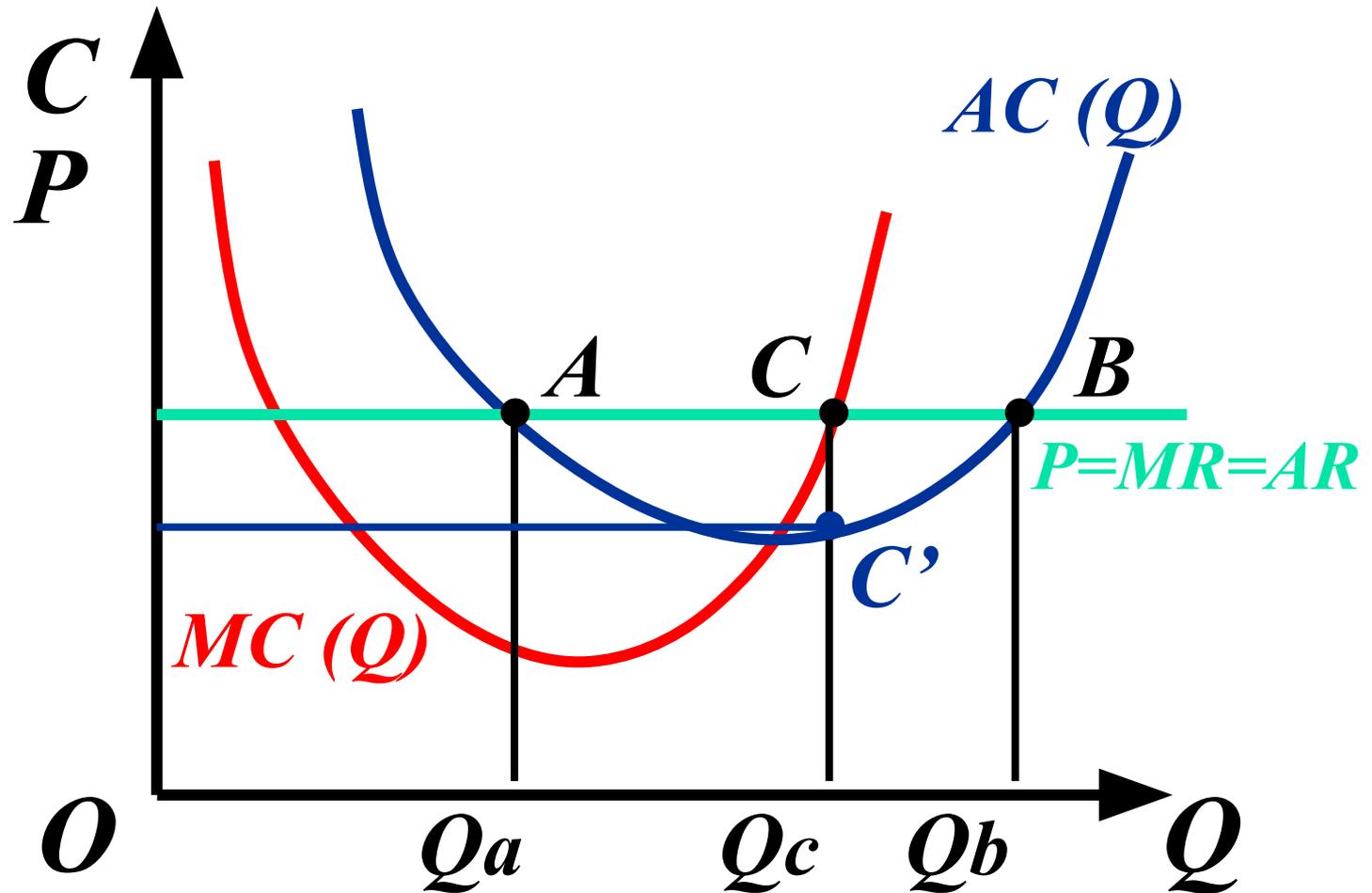
общий доход больше валовых

издержек: $TR > TC$,

следовательно, фирма получает
прибыль. Это – **зона прибыльности:**

$Pr > 0$.

2 –ой подход: сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC)



Поскольку спрос на продукцию конкурентной фирмы абсолютно эластичен по цене,

кривая спроса на продукцию фирмы представляет собой горизонтальную линию, соответствующую уровню цены. Так как цена неизменна при любом объеме выпуска, то:

$$***P = MR = AR***$$

*Последнему лоботрясу
очевидно, что*

**Точки пересечения графиков
цены и средних общих издер-
жек – A и B – являются точками
безубыточности.**

**И снова можно обнаружить
три зоны ...**

Поскольку условием максимизации прибыли

является равенство предельного
дохода и предельных издержек

$$MR = MC,$$

то Q_c – оптимальный объем
производства, который соответствует
данному условию (точка С).

**В зоне прибыльности фирме выгодно
увеличивать объем производства**

**до тех пор, пока предельный доход
больше предельных издержек,
потому что каждая дополнительная
единица приносит положительную
предельную прибыль:**

$$*MPr = MR - MC*$$

Но после того, как предельные издержки

**становятся выше предельного
дохода, предельная прибыль
отрицательна, и общая прибыль
сокращается.**

Графически максимальную прибыль можно определить двумя способами:

- **как площадь прямоугольника;**
- **как площадь между кривыми MR и MC (суммарную предельную прибыль), ограниченную справа оптимальным объемом производства, за минусом суммы постоянных затрат.**

Таким образом, равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции в краткосрочном периоде

приобретает вид:

$$*P = MR = MC \leftrightarrow ATC*$$

Это означает, что фирма выпускает все единицы продукции, для которых цена покрывает предельные затраты. Это условие выполняется только для совершенной конкуренции.

«На загллатку» – для тех, кто еще способен соображать

С точки зрения соотношения между ценой P ($P = MR = MC$) и средними издержками ATC возможны различные положения конкурентной фирмы в краткосрочном периоде.

$$(a) P = MR = MC > ATC$$

– *допредельная фирма со
сверхприбылью* (с положительной экономической
прибылью);

$$(6) P = MR = MC = ATC$$

– допредельная фирма с нормальной прибылью (т.е. с нулевой экономической, но положительной бухгалтерской прибылью);

**(в) $AVC < P = MR = MC < ATC$ –
переходная фирма;**

**(г) $P = MR = MC = AVC$ – предельная
фирма, покрывающая лишь
переменные издержки;**

**(д) $P = MR = MC < AVC$ – запре-
дельная фирма, не способная
покрыть даже переменные
издержки.**

В целом получаем пять видов конкурентной фирмы в краткосрочном периоде

рыночные перспективы которых в долгосрочном периоде различны:

- **(а) – (в) – фирмы остаются в отрасли;**
- **(г) – фирме безразлично, оставаться в отрасли или покинуть ее;**
- **(д) – фирма покидает отрасль, если не сможет снизить TC и AVC или если ее не «выручит» неинфляционный рост рыночных цен в длинном периоде.**

***самостоятельное задание для
ОТЛИЧНИКОВ И АВТОМАТЧИКОВ***

**- графическая
иллюстрация различных
положений конкурентной
фирмы в краткосрочном
периоде.**

Вопрос 4. **Равновесие конкурентной фирмы в длительном периоде**

В долгосрочном периоде

(когда постоянные затраты отсутствуют, возможности увеличения объемов производства и бюджета предприятия не ограничены, предприятие может увеличивать свои размеры и масштабы использования всех ресурсов) действует эффект отдачи от масштаба.

Эффект отдачи от масштаба (*large scale return*)

– нелинейная и неоднозначная зависимость средних затрат фирмы (в денежном, а не натуральном измерении) от объемов производства в длительном периоде.

Является ключевым понятием при максимизации прибыли в долгосрочном периоде и поиске оптимального масштаба фирмы.

Отдача от масштаба производства складывается из четырех составляющих,

часто именуемых *динамическими факторами (долгосрочных) издержек*.

- 1. Технологическая отдача от масштаба (*technological large scale return*)** – степень увеличения физических объемов производства при изменении всех производственных факторов в долгосрочном периоде. Если в целом эффект отдачи от масштаба имеет денежное измерение, то технологическая отдача измеряется в натуральных единицах. Была подробно описана в предыдущей теме.

2. «Внешняя экономичность» – имеет не технологический, а коммерческий характер.

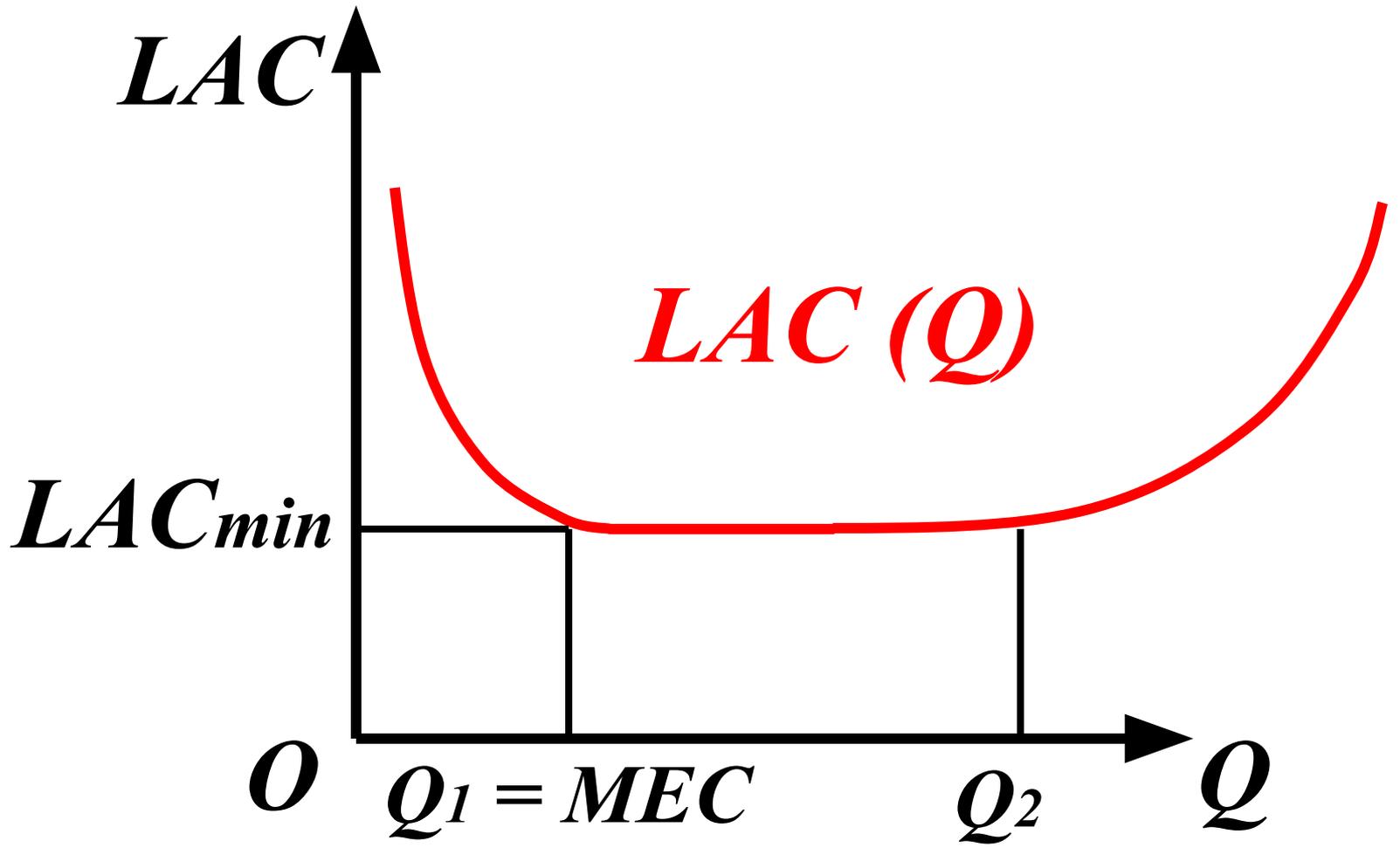
Обусловлена возможностью получения оптовых скидок от поставщиков (с ростом объемов закупок ресурсов) и другими схожими факторами.

- 3. Экономия на разнообразии (экономия от совмещения производства) – строго говоря, является специфической разновидностью технологической отдачи от масштаба, но т.к. наблюдается не всегда, то выделяется отдельно.**
- 4. Наличие у фирмы *внутренних транзакционных издержек* (издержки бюрократизации и т.д.).**

В совокупности именно эти факторы объясняют эффект отдачи от масштаба производства.

Возрастающая отдача от масштаба обычно сменяется постоянной отдачей, а затем – убывающей отдачей (что связано, в частности, с трудностями управления крупным производством). Соответственно с ростом объемов производства средние издержки сначала уменьшаются, затем стабилизируются на минимальном уровне, а далее начинают расти.

Поэтому график средних затрат фирмы в долгосрочном периоде будет выглядеть следующим образом



Анализ графика LAC :

На первом участке, где $Q < Q_1$, имеет место возрастающая отдача от масштаба, соответственно LAC уменьшаются. На втором участке, где $Q_1 \leq Q \leq Q_2$ – постоянная отдача от масштаба (LAC неизменны и достигли своего минимального значения). На третьем участке, где $Q_2 < Q$, – убывающая отдача от масштаба (LAC увеличиваются).

Минимально эффективный масштаб производства

(MES – minimal effective scale of production) – тот наименьший объем производства, при котором фирма достигает минимума средних общих затрат в долгосрочном периоде. Он соответствует выпуску Q_1 .

Максимально эффективный масштаб производства (maximal effective scale of production) – наибольший объем производства, при котором сохраняется минимум средних общих затрат в долгосрочном периоде. Он соответствует выпуску Q_2 . В пределах выпуска $Q_1 \leq Q \leq Q_2$ фирма достигает своих оптимальных размеров.

**Теперь зададимся
вопросом:**

***является ли равновесие,
установившееся в отрасли в
краткосрочном (коротком)
периоде, стабильным?***

Нет, и вот почему.

***Во-первых,* в длительном (долгосрочном) периоде**

нет постоянных затрат, все применяемые в производстве ресурсы и все соответствующие затраты являются переменными (по определению). Кроме того, совершенная конкуренция предполагает равный доступ всех фирм к ресурсам, в том числе и к технологической информации. Следовательно, линии средних и предельных затрат всех фирм данной отрасли будут идентичны.

***Во-вторых,* примем во внимание, что вход на рынок совершенной конкуренции**

и выход с этого рынка открыты для всех фирм, поэтому в долгосрочном периоде количество фирм в отрасли может измениться. Как следствие – может меняться цена. Если минимум средних затрат фирмы окажется выше сложившейся на рынке цены, то часть фирм покинет рынок, отраслевое предложение уменьшится, что приведет к повышению цены. Если же минимум средних затрат ниже рыночной цены, то фирмы данной отрасли получают положительную экономическую прибыль (сверхприбыль) и это будет стимулом для других фирм к переходу в данную отрасль. Вследствие этого отраслевое предложение повысится, а цена упадет.

Равновесие отрасли в длительном периоде установится только тогда,

когда цена совпадет с минимумом средних затрат. Когда цена

установится на уровне P_L , процесс приспособления предложения к спросу закончится и цена стабилизируется.

Произойдет это по следующим причинам:

во–первых, фирмы достигли оптимальных размеров своих производственных мощностей и оптимального объема выпуска;

во–вторых, отрасль не будет привлекать капитал из других отраслей, так как при сложившейся цене в ней уже не образуется сверхприбыль.

Поэтому равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции

в долгосрочном периоде приобретает вид:

$$***PL = MR = LMC = LAC_{минимум}.***$$

При этом экономическая прибыль равна нулю. Есть только положительная бухгалтерская прибыль, которая равна величине неявных издержек (включая нормальную прибыль).

В долгосрочном периоде у фирмы только одно равновесное состояние.

Другими словами, при данной технике производства на рынке совершенной

конкуренции цена товара тяготеет к минимальным средним затратам длительного периода. А это в свою очередь означает, что при достижении отраслевого равновесия длительного периода экономическая прибыль каждой из фирм будет равна нулю.

Таким образом, в условиях совершенной конкуренции:

- **равновесная цена установится на уровне минимальных средних затрат длительного периода;**
- **число фирм в отрасли в длительном периоде определяется кривой затрат длительного периода и кривой спроса;**
- **с изменением спроса на продукцию отрасли равновесная цена может остаться неизменной, снизиться или возрасти в зависимости от изменения цен на факторы производства.**

Рассмотрев теорию рынка и поведение фирм–производителей

в условиях чистой конкуренции, мы можем перейти к анализу того, как фирмы максимизируют прибыль при различных формах несовершенной конкуренции.

Вопрос 5.

ФИРМА В УСЛОВИЯХ МОНОПОЛИИ

*Несовершенная
конкуренция* **или рынки с
монопольной властью** –
**состояние рынка, при
котором отдельные
участники могут влиять
на установление
равновесной цены.**

Монополия –

рыночная структура,

при которой на

рынке имеется

единственный

продавец.

Чистая (абсолютная)

монополия – монополия на товар с неэластичным спросом. В основном это монополия на товары (услуги) первой необходимости, не имеющие близких заменителей.

Простая монополия —

**ситуация, когда все
товары продаются
фирмой–монополистом по
одинаковой цене всем
потребителям, т.е
отсутствует ценовая
дискриминация.**

Ценовая дискриминация –

**продажа однородной
продукции в одно и то же
время разным потребителям
по разным ценам, когда
разница в ценах не связана с
различием затрат на
производство и доставку
товара на рынок.**

*Ценовая
дискриминация
первого рода* — **по
платежеспособнос
ти потребителей.**

*Ценовая
дискриминация второго
рода* – по объемам
покупаемой продукции
(использование
многоставочных
тарифов).

*Ценовая
дискриминация
третьего рода* — по
**ценовой
эластичности спроса
разных групп
потребителей.**

***Перекрестное
субсидирование*** – практика
фиксации цен на уровне,
превышающем общие
средние издержки (АТС) по
производству товаров или
услуг в определенной отрасли
за счет перераспределения
ценовой нагрузки среди
различных групп
потребителей.

*Открытая
(временная) монополия*
имеет временный
характер и обусловлена
природой конкуренции.
Рынок открыт для
потенциальных
конкурентов.

*Закрытая (искусст-
венная) монополия* –
**рынок закрыт для
потенциальных
конкурентов
официальными
(юридическими)
входными барьерами.**

Естественная (технологическая) монополия
обусловлена
возрастающей отдачей
от масштаба, когда
оптимальный размер
фирмы совпадает с
размером отрасли.

**При монополии кривая
предельного дохода не
совпадает с кривой
спроса:**

$$*MR < P \neq const*$$

**условие максимизации
прибыли монополистом
в коротком периоде:**

$$**MC = MR < AC**$$

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Чистая (совершенная) конкуренция достаточно редко встречается в действительности. Немногочисленные примеры: фондовый рынок (особенно для «голубых фишек» – высоколиквидных активно торгуемых эмиссионных ценных бумаг), биржевые товарные рынки, розничные валютные рынки в мегаполисах. Мало того, чистую конкуренцию нельзя считать идеалом – ведь она имеет силу только для однородных товаров (услуг) массового спроса и не предполагает глубокую сегментацию рынка для удовлетворения специфических потребностей отдельных групп покупателей.

Достоинства чистой конкуренции – в другом:

- она делает покупателя «королем», полностью экономически (хоть и не юридически) подчиняет производителей потребителям;
- модель чистой конкуренции относительно проста и тем самым является необходимой отправной точкой для исследования различных форм несовершенной конкуренции (гораздо чаще встречающихся в реальной жизни).