

РАЗДЕЛ II. МИКРОЭКОНОМИКА

Тема 11. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ:

- 11.1. Производственная функция и ее характеристики
- 11.2. Изокванта и предельная норма технологического замещения
- 11.3. Изокоста. Равновесие производителя
- 11.4. Внешние и внутренние издержки. Понятие прибыли
- 11.5. Издержки производства в краткосрочном периоде
- 11.6. Издержки производства в долгосрочном периоде
- 11.7. Условия безубыточности и максимизации прибыли

11.1. Производственная функция и ее характеристики

Производством является любая человеческая деятельность, в процессе которой ресурсы превращаются в товары и услуги. Отношение между затратами и выпуском описывается с помощью производственной функции.

Производственная функция представляет соотношение между максимальным объемом выпуска продукции при определенных комбинациях факторов производства с использованием наилучшей технологии производства.

Общая форма производственной функции для n -факторов производства: $Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n)$,

где Q – объем выпуска за определенный период времени;

F – объем затрат на факторы производства.

Двухфакторная производственная функция: $Q = f(K, L)$,

где K и L – объемы затрат на капитал и труд соответственно.

Любая производственная функция обладает рядом свойств:

- конкретная технология,
- эффективное производство,
- взаимодополняемость и взаимозаменяемость ресурсов.

Производственная функция Кобба – Дугласа: $Q = AK^{\alpha}L^{\beta}M^{\gamma}$,

где Q – количество выпущенной продукции;

K – количество использованного капитала;

L – количество использованного труда;

M – количество использованного сырья, материала;

A – уровень технологии (производственный коэффициент);

α – эластичность производства по капиталу;

β – эластичность производства по труду;

γ – эластичность производства по сырью.

$\alpha, \beta, \gamma > 0$.

Эффект масштаба – соотношение изменения объема производства при изменении количества всех используемых ресурсов.

Если $\alpha + \beta + \gamma = 1$, то производственная функция характеризуется *постоянным эффектом* масштаба производства (т.е. $Q \uparrow$ в той же степени, что и количество ресурсов);

$\alpha + \beta + \gamma > 1$ – *положительный эффект* масштаба (т.е. $Q \uparrow$ быстрее, чем увеличивается количество ресурсов);

$\alpha + \beta + \gamma < 1$ – *отрицательный эффект* масштаба (т.е. $Q \uparrow$ медленнее, чем увеличивается количество ресурсов).

11.1. Производственная функция и ее характеристики

Процесс производства рассматривается в следующих периодах времени:

- краткосрочный период – в течение которого возможно изменить объем использования лишь **одного фактора** производства (остальные постоянны);
- долгосрочный период - в течение его все факторы переменные.

Рассмотрим деятельность фирмы в краткосрочном периоде, в котором *переменным фактором является труд, а постоянным – капитал.*

Общий (совокупный) продукт (TP или Q) – это количество продукции, произведенное с использованием некоторого количества переменного фактора.

Средний продукт (средняя производительность) труда (AP_L) – отношение объема выпуска продукции (Q или TP) к затратам труда (L):

$$AP_L = \frac{Q}{L} = \frac{TP}{L}.$$

Аналогично определяется средний продукт капитала AP_K .

Предельный продукт (предельная производительность) труда (MP_L) – это прирост выпуска продукции (ΔQ) при увеличении затрат труда на единицу (ΔL):

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L} = \frac{\Delta TP}{\Delta L}.$$

Аналогично определяется предельный продукт капитала MP_K .

С увеличением расхода переменного ресурса предельный продукт труда (капитала) сначала возрастает, а затем убывает. Снижение MP_L называется *законом убывающей производительности*.

Изокванта – изображение на плоскости множества наборов труда и капитала, обеспечивающих одинаковый выпуск продукта. **Изокванта – это графическое изображение производственной функции.**

Свойства изоквант:

- имеют отрицательный наклон;
- выпуклы относительно начала координат и не пересекаются друг с другом;
- чем дальше изокванта, от начала координат, тем больший объем выпуска ей соответствует.

Совокупность изоквант, каждая из которых показывает максимальный выпуск продукции, достигаемый при использовании определенных сочетаний факторов производства, называется

**картой изоквант
(рис.3.1)**

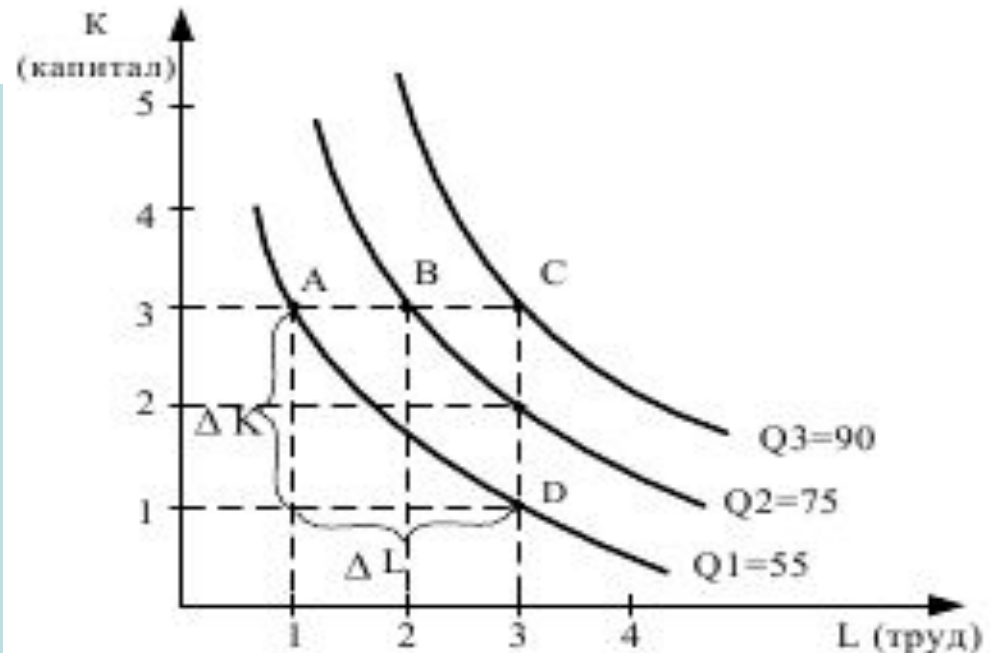


Рис. 3.1. Изокванты

В долгосрочном периоде производственная функция характеризуется **предельной нормой технологического замещения факторов производства** ($MRTS_{L,K}$). $MRTS_{L,K}$ – величина, на которую нужно уменьшить затраты капитала при увеличении затрат труда на единицу, чтобы сохранить выпуск неизменным:

$$MRTS_{L,K} = -\frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K} \Big|_{Q=const},$$

где ΔK и ΔL – изменения капитала и труда для отдельной изокванты ($Q = const$), MP_L и MP_K – предельные продукты труда и капитала.

$MRTS_{L,K}$ характеризует *степень взаимозаменяемости* труда и капитала в конкретном производстве и отображается наклоном касательной к соответствующей изокванте.

Чем больше $MRTS_{L,K}$, тем больше роль труда в производстве.

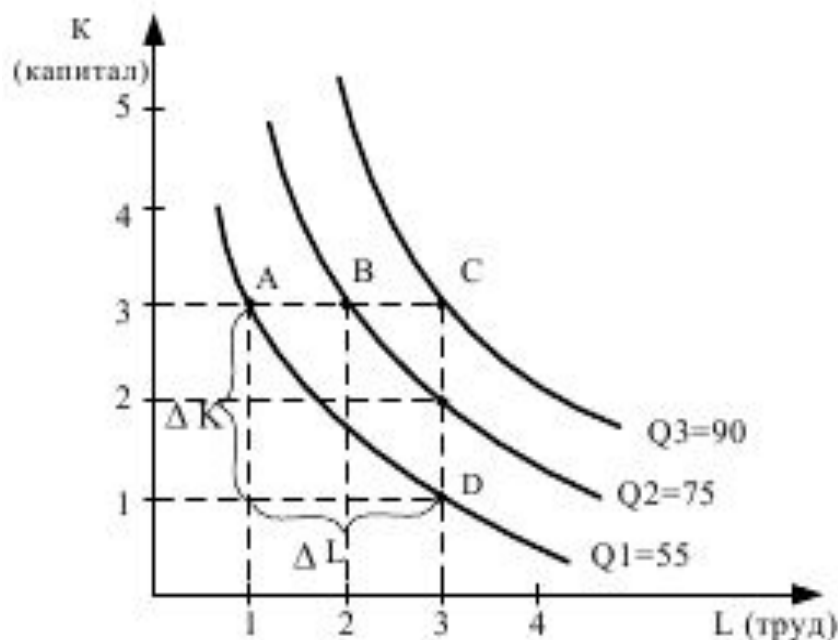


Рис. 3.1. Изокванты

11.3. Изокоста. Равновесие производителя

Максимизировать выпуск продукции при данных издержках позволяет **изокоста**. Пусть фирма свой бюджет C тратит на покупку 2-х факторов производства: труда в объеме L по цене w (зарплата) и капитала в объеме K по цене r (1 час работы оборудования).

Тогда бюджетное ограничение производителя (фирмы):

$$C = Lw + Kr, \text{ отсюда уравнение изокосты: } K = \frac{C}{r} - \frac{w}{r}L.$$

Изокоста – это изображение множества наборов ресурсов, которые могут быть приобретены фирмой при определенной сумме денежных расходов (C – cost).

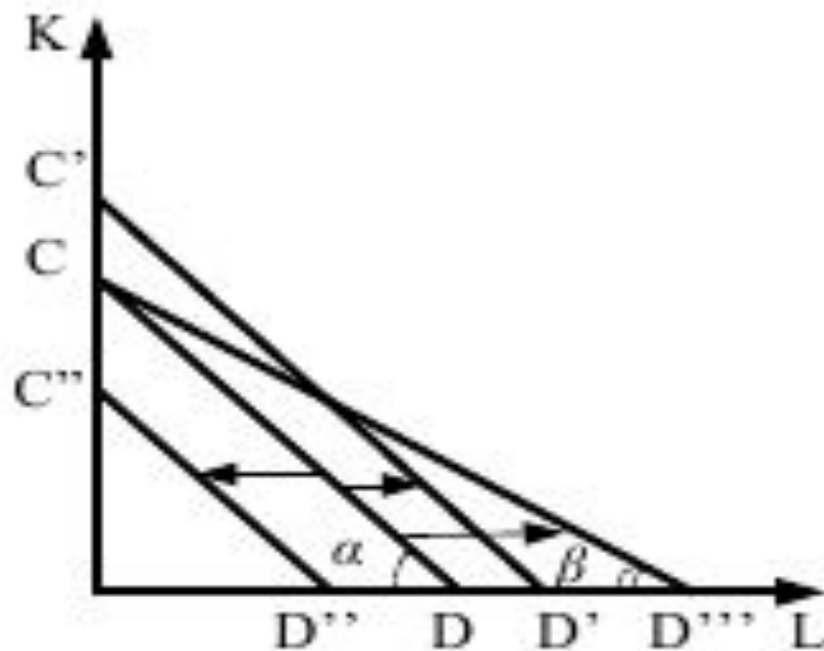


Рис. 3.2. Изокосты

Свойства изокосты (рис. 3.2):

□ точки D и C – максимальный расход труда и капитала соответственно;

□ наклон изокосты к осям координат определяется соотношением цен труда и капитала

$$\operatorname{tg}\alpha = \left| -\frac{w}{r} \right| = MRTS_{L,K}$$

□ при изменении бюджета (ΔC) изокоста CD сдвигается параллельно самой себе (при $\uparrow C \rightarrow C'D'$, при $\downarrow C \rightarrow C''D''$);

□ при изменении цен на ресурсы ($\Delta w, \Delta r$) изменяется угол наклона изокосты, например, при $\downarrow w \rightarrow CD'''$.

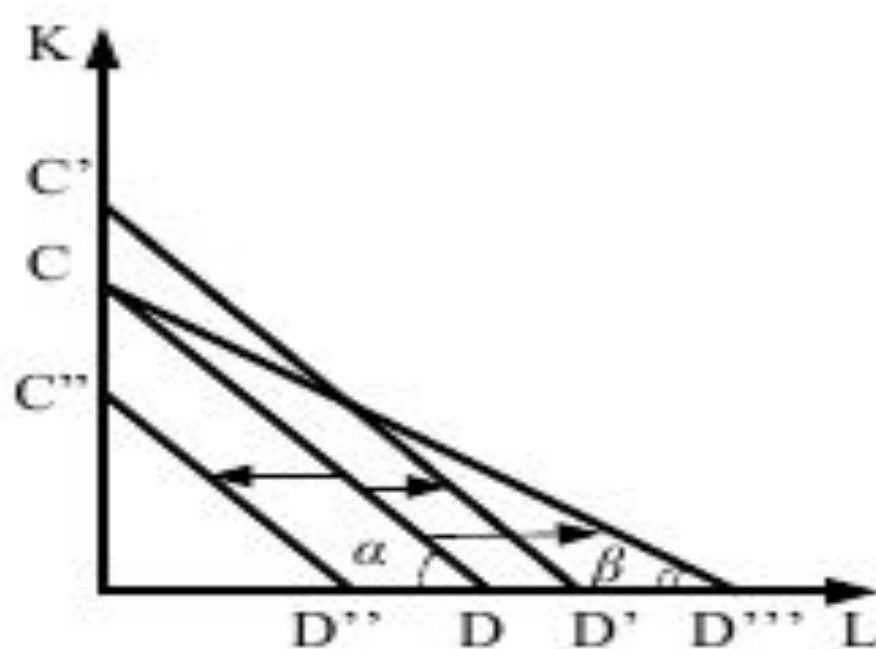


Рис. 3.2. Изокосты

Равновесие производителя возникает, когда он максимизирует выпуск продукции при данных общих расходах на ресурсы.

Графически – это точка касания

Изокосты (CD) и
Изокванты (Q2)
 (точка *E* (*LE*, *KE*)
 на рис. 3.3).

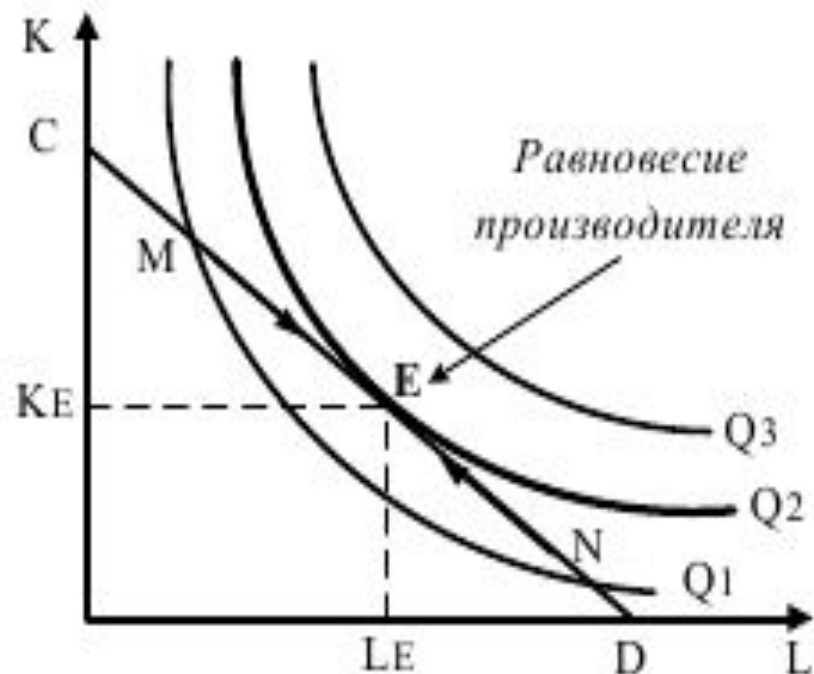


Рис. 3.3. Равновесие производителя

Эквивалентные условия равновесия производителя:

$$\frac{w}{r} = MRTS_{L,K}; \quad \frac{MP_L}{MP_K} = MRTS_{L,K}; \quad \frac{MP_L}{MP_K} = \frac{w}{r}; \quad \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}.$$

Производитель получает в равновесном состоянии такой же МР с последней денежной единицей, затраченной на труд, как и МР с последней денежной единицей, затраченной на капитал.

Если цена одного из факторов производства изменится (упадет), то производитель теряет свое равновесное состояние. Чтобы восстановить равновесие, производителю необходимо заменить в производстве остальные факторы производства подешевевшим ресурсом.

Издержки - затраты на ресурсы (факторы производства).

Два подхода к анализу издержек: бухгалтерский и экономический.

Бухгалтерский подход - учитываются только внешние (явные) издержки, т.е. издержки на приобретение ресурсов со стороны; они проходят по бухгалтерским счетам и включают в себя:

- **материальные затраты** – оплата сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих изделий и полуфабрикатов;
- **затраты на оплату труда** – заработная плата наемных работников, а также другие выплаты, предусмотренные трудовыми договорами;
- **отчисления на социальные нужды** – отчисления по установленным законодательством нормам в фонд социального страхования, Пенсионный фонд РФ, фонд содействия занятости и т. п.;
- **амортизация** – отчисления по установленным законодательством нормам, отражающие износ оборудования, зданий и т. п.;
- **прочие затраты** – комиссионные платежи банку за кассовое и банковское обслуживание; проценты за кредит, арендные платежи; оплата работ и услуг, оказываемых другими фирмами; налоги и сборы, включаемые законодательством в издержки производства.

Экономический подход - издержки делятся на внешние (явные) и внутренние (неявные) (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Виды издержек и их взаимосвязь

***Внутренние (неявные) издержки** – это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме:*

а) упущенная выгода – денежные платежи, которые фирма могла бы получить при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов;

б) нормальная прибыль – минимальная планируемая прибыль, способная удержать предпринимателя в данной сфере бизнеса:

□ ***прибыль на вложенный капитал** (определяется ставкой по депозитам);*

□ ***цена предпринимательского таланта и риска** (определяется минимальным уровнем прибыли, которую получают большинство предпринимателей в этой сфере бизнеса).*

В общем виде **прибыль** (PF) – это превышение общей выручки от реализации товаров (услуг) (TR) над общими экономическими издержками (TC):

$$PF = TR - TC,$$

$TR = P \times Q$, где P – цена продажи товара; Q – количество проданного товара.

Бухгалтерская прибыль – это разность между общей выручкой и бухгалтерскими (явными) издержками. Это абсолютный (а не сравнительный) показатель положения дел на предприятии (фирме), фиксирующий наличие прибылей или убытков, ничего не говорит о положении предприятия в сравнении с другими фирмами.

Экономическая прибыль – это разность между общей выручкой и экономическими (явными и неявными) издержками.

Нормальная прибыль свидетельствует о том, что бизнес идет не хуже, чем в среднем по экономике.

Положительная экономическая прибыль означает, что данное предприятие лучше других распоряжается ресурсами, это наиболее точный индикатор эффективности работы предприятия.

В краткосрочном периоде фирма меняет один фактор производства (ресурс), а остальные постоянные. Существующее в краткосрочном периоде различие между постоянными и переменными ресурсами обуславливает выделение постоянных и переменных издержек

Критерий деления – реакция на изменение объемов выпуска:

- *Постоянные издержки (TFC)*** – издержки, которые не зависят от объема выпуска продукции (например, лицензионные платежи, арендная плата помещений, проценты по полученным кредитам, зарплата административно–управленческого персонала).
- *Переменные издержки (TVC)*** – издержки, зависящие от объема выпуска продукции (например, затраты на закупку сырья, материалов, комплектующих, затраты на электроэнергию, заработная плата рабочим).

Сумма постоянных и переменных издержек образует общие (валовые) издержки (TC) краткосрочного периода (рис. 3.5):

$$TC = TFC + TVC$$

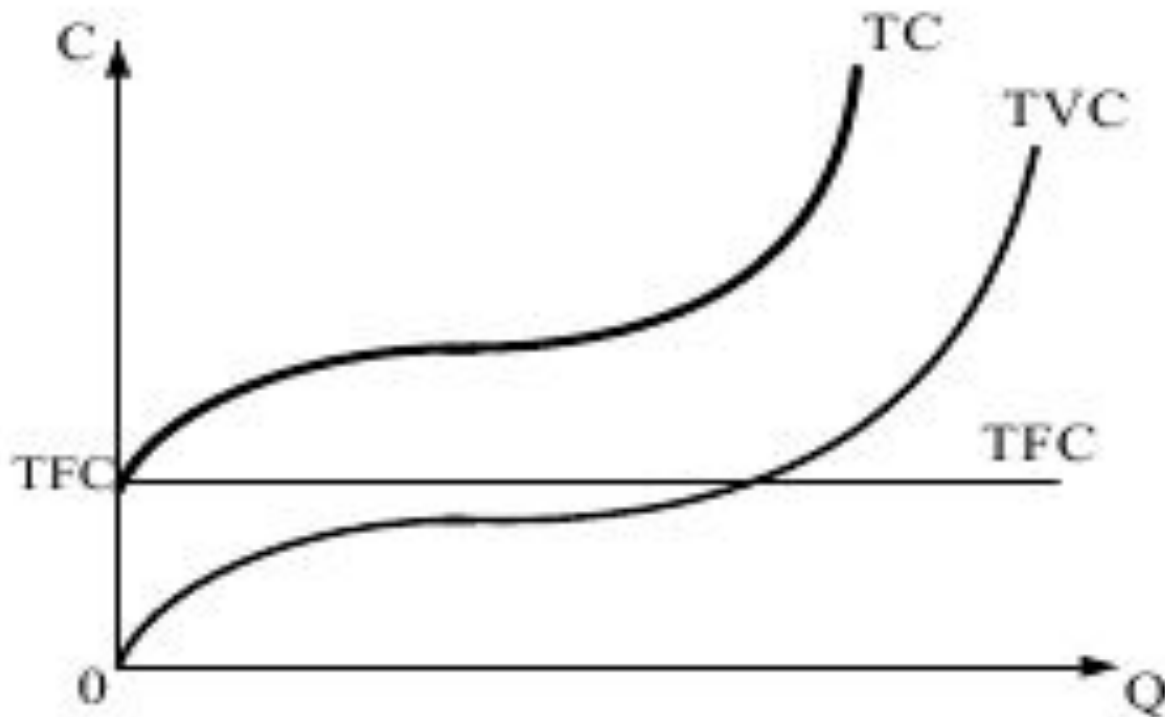


Рис. 3.5. Графики TC, TFC и TVC

Средние постоянные издержки (AFC) характеризуются затратами постоянного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции в денежной форме:

$$AFC = TFC / Q$$

Средние переменные издержки (AVC) характеризуют затраты переменного ресурса, с которыми в среднем производится единица продукции в денежной форме:

$$AVC = TVC / Q$$

Средние валовые издержки (себестоимость единицы продукции) (ATC) – затраты на производство и реализацию одной единицы продукции в денежной форме:

$$ATC = TC / Q$$

$$ATC = \frac{TC}{Q} = \frac{TFC + TVC}{Q} = \frac{TFC}{Q} + \frac{TVC}{Q} = AFC + AVC$$

Предельные издержки (MC)

— издержки, необходимые для производства одной дополнительной единицы продукции:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q}; \quad MC = (TC)'_Q$$

В краткосрочном периоде *AFC* ***все время убывают***, поскольку возрастает объем выпущенной продукции. *AVC*, *ATC* и *MC* ***сначала сокращаются, потом начинают расти***.

Такая динамика обусловлена действием закона убывающей отдачи.

Связь средних и предельных издержек представлена на рис. 3.6.

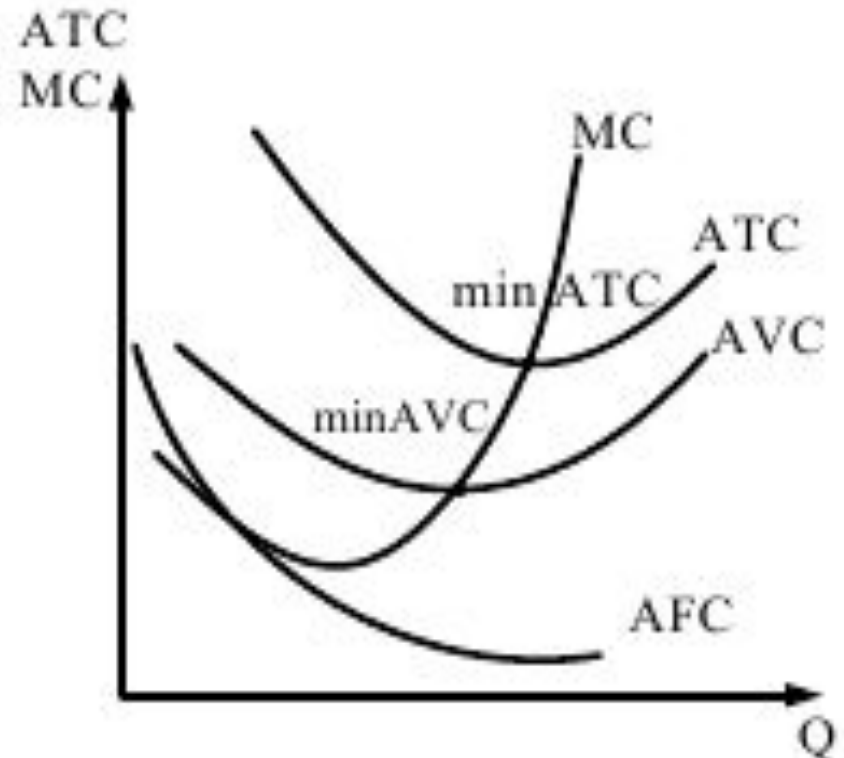


Рис. 3.6. ATC, AVC, AFC, MC

В долгосрочном периоде все ресурсы и все издержки являются переменными. Эффективность использования ресурсов анализируется с помощью функции долгосрочных средних издержек (LATC). Кривая LATC состоит из последовательных участков кривых краткосрочных средних издержек ($ATC_i, 1 < i < n$) до точек их пересечения со следующей такой кривой (жирная волнообразная линия на рис. 3.7).

Динамика LATC определяется действием эффекта масштаба производства. Если положительный эффект масштаба, то $LATC \downarrow$ при $\uparrow Q$ (участок $0Q_1$, рис. 3.8), экономия на масштабах производства.

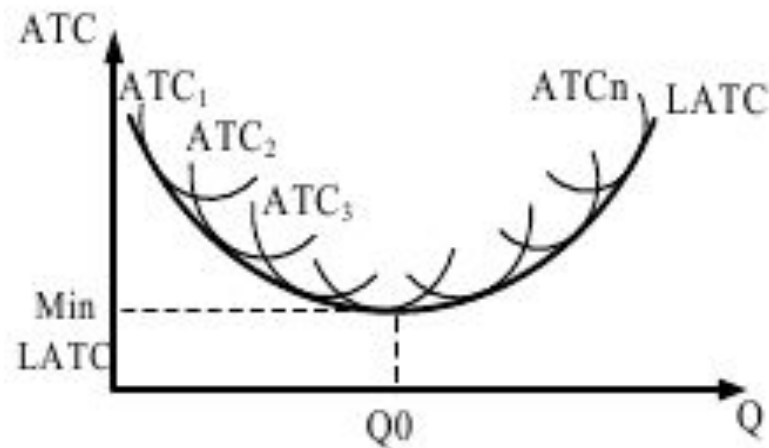


Рис. 3.7. Долгосрочная кривая средних издержек

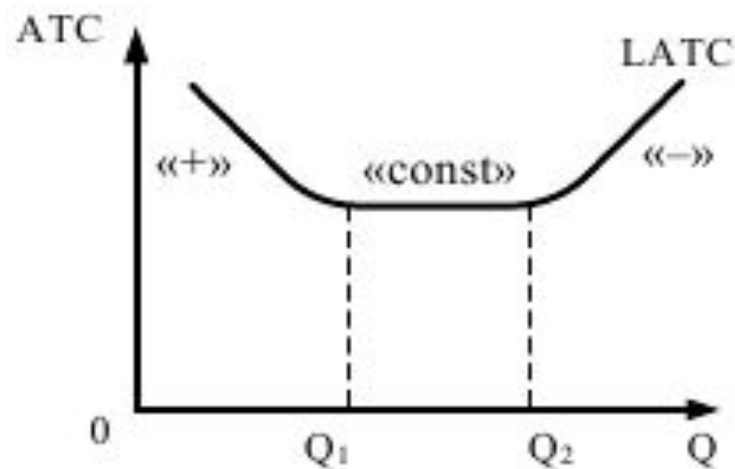


Рис. 3.8. Динамика LATC

Если эффект масштаба отсутствует, то $LATC = const$ при $\uparrow Q$ (участок Q_1Q_2), постоянная отдача на масштабах производства.

Если имеет место отрицательный эффект масштаба, то $LATC \uparrow$ при $\uparrow Q$ (участок Q_2Q_3), дезэкономия на масштабах производства.

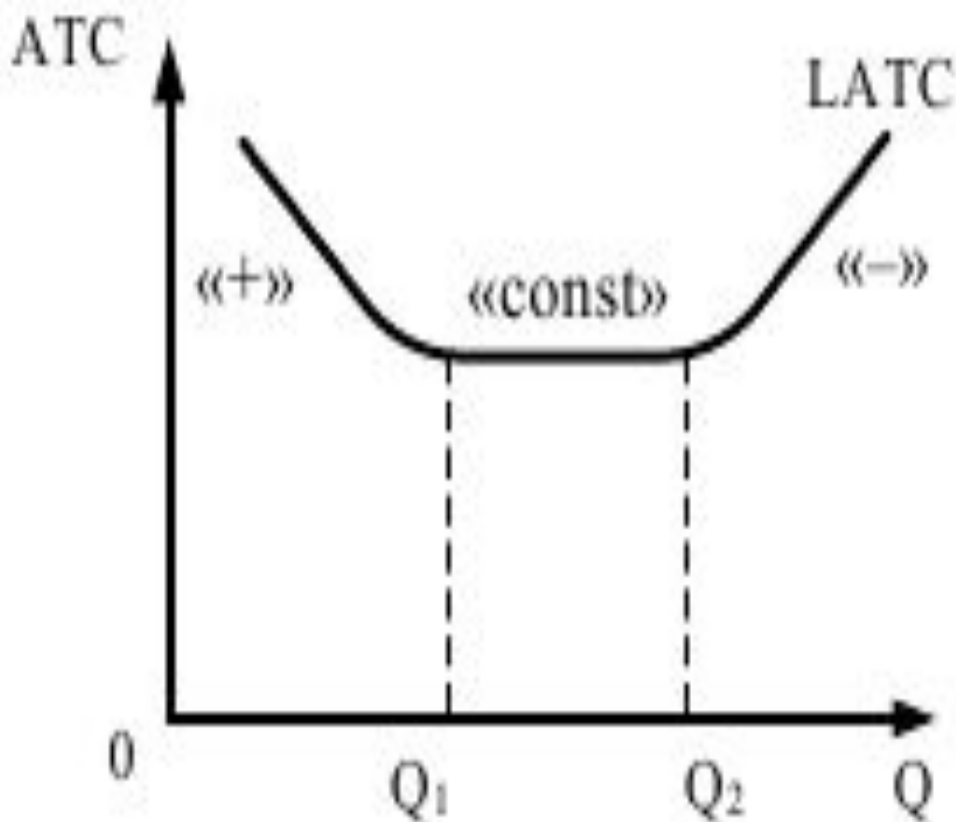


Рис. 3.8. Динамика LATC

Существует два подхода к определению объемов выпуска, при котором фирма будет получать прибыль (или убытки).

1 подход. Сравнение общей выручки от реализации товаров (TR) с общими издержками (TC) (рис. 3.9):

а) если $0 < Q < Q_A$, тогда $TR < TC$. Фирма несет убытки ($PF_{эк.} < 0$);

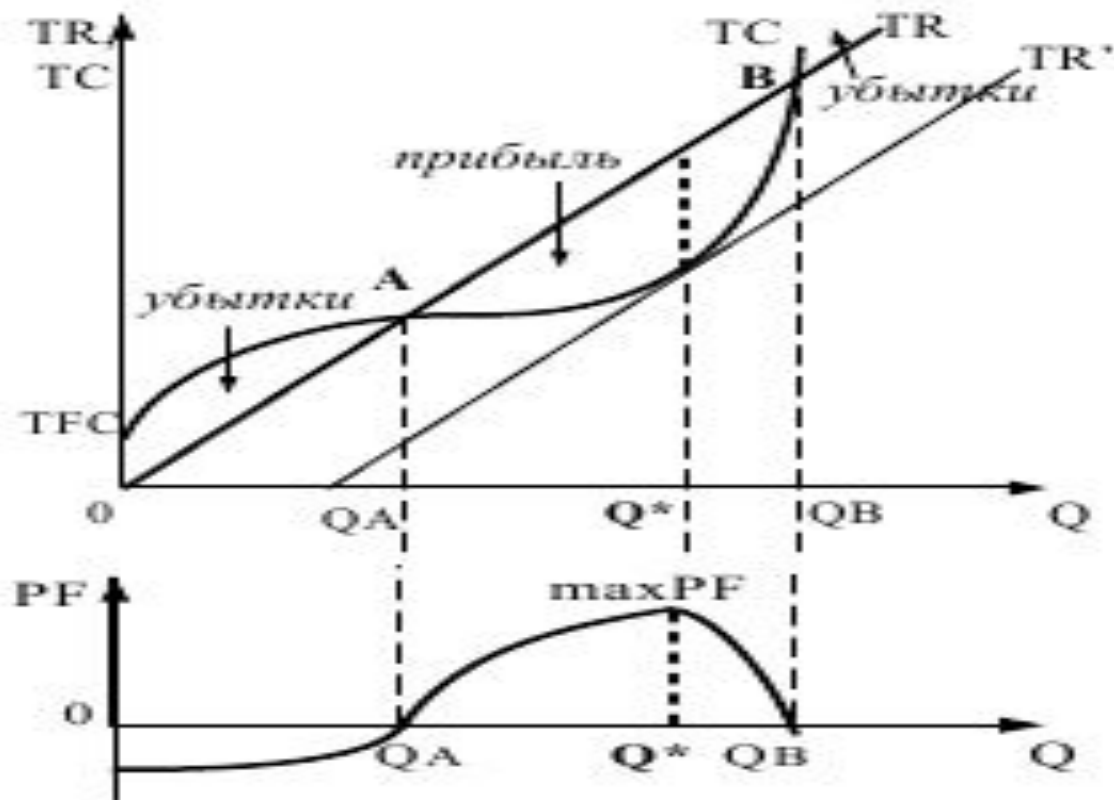


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

б) если $Q = Q_A$, $Q = Q_B$, тогда $TR = TC$. Фирма работает безубыточно (получает только нормальную прибыль) ($PF_{эк.} = 0$).

Безубыточность для фирмы означает возмещение за счет выручки всех экономических издержек: $TR = TC \rightarrow Q_A$ и Q_B – объемы безубыточности (*критические точки*), при которых фирма переходит от убытков к прибыли и наоборот), причем Q_A – *порог рентабельности* (начиная с этого объема фирма входит в зону прибыли).

Объем безубыточности: $Q = \frac{TFC}{P - AVC}$;

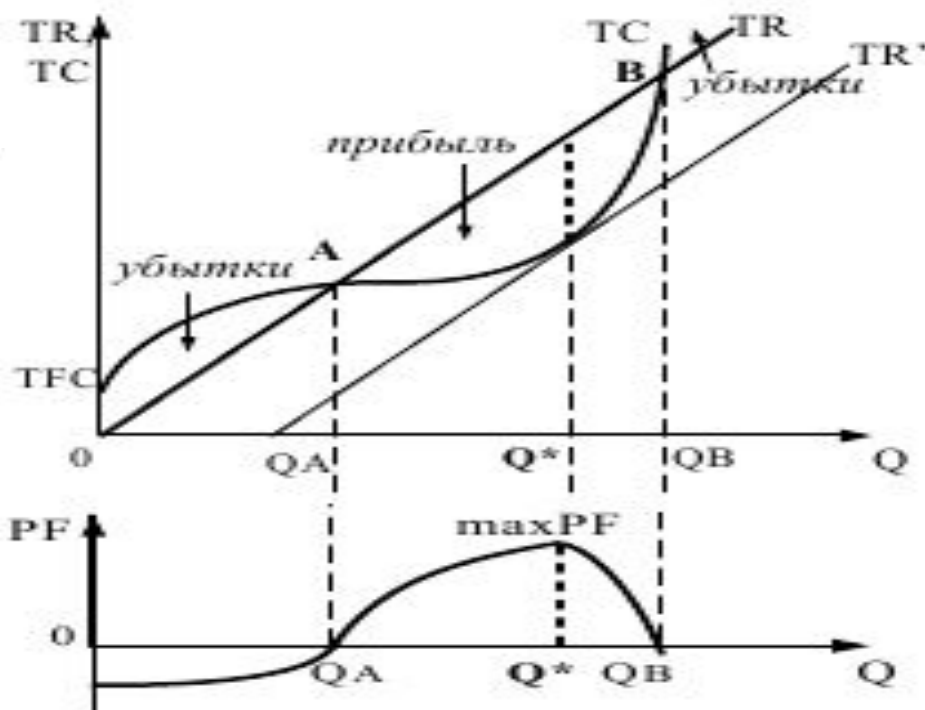


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

с) если $Q > Q_A$, тогда $TR > TC$. Фирма имеет экономическую прибыль ($PF_{эк.} > 0$) и может увеличивать объем производства до Q_B ;

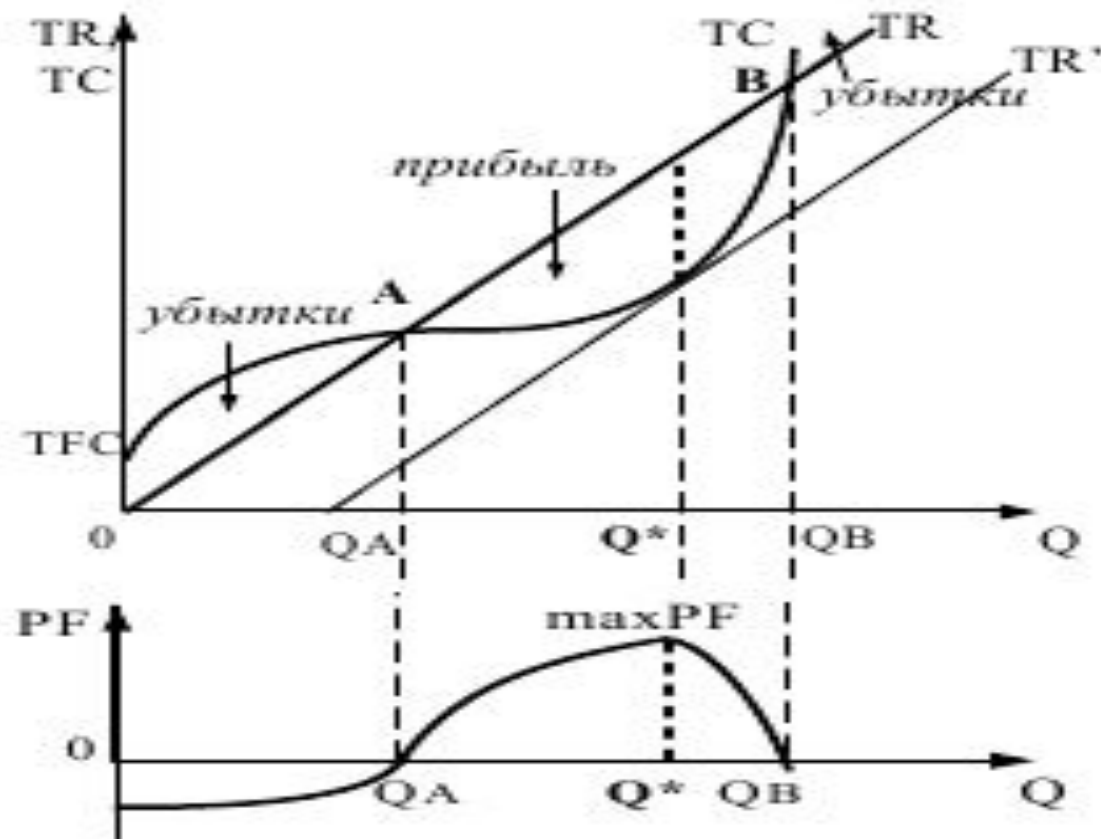


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

d) если $Q > Q_B$, тогда $TR < TC$. Фирма несет убытки ($PF_{эк.} < 0$).

Равновесный (оптимальный) выпуск для фирмы (Q^*) – это объем производства, при котором *прибыль фирмы максимальна*:

$$\max(TR - TC) \rightarrow Q^*, PF_{\max}.$$

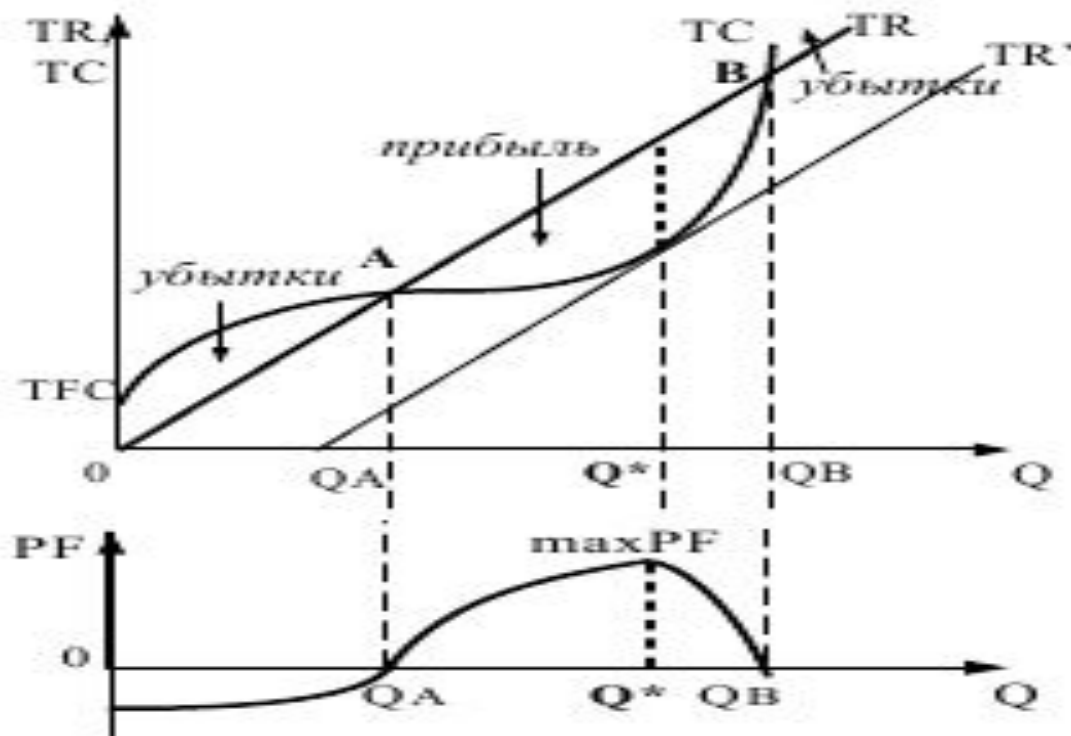


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

2 подход. Сравнение предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC).

Условие равновесия любой фирмы (не обязательно конкурентной):

$MR = MC \rightarrow Q^*$, когда PF_{max} (рис. 3.10, прямоугольник $PCDP_1$).

Q_A и Q_B – объемы безубыточности ($PF_{эк.} = 0$). На рис. 3.10 показано применение 2 подхода для рынка совершенной конкуренции.

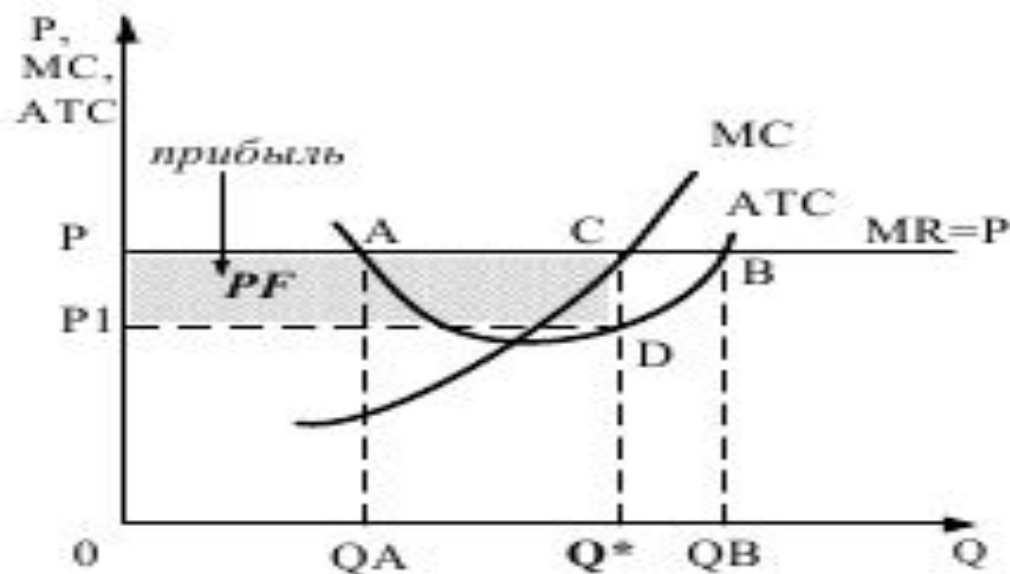


Рис. 3.10. Выбор Q при сравнении MR и MC

1. Условие равновесия конкурентной фирмы в краткосрочном периоде определяется исходя из $MR = MC$, но так как на данном рынке $AR=MR=P$, тогда конкурентная фирма выбирает объем производства из равенства $P = MC$. В краткосрочном периоде возможны следующие варианты поведения фирмы (рис. 4.1):

1) работа ради максимальной прибыли – при P_1 и Q_1

$$(P_1 > ATC \text{ min } P_1 = MC)$$

фирма получает экономическую прибыль (**PF_{\max}**);

2) безубыточная работа – при P_2 и Q_2

$$(P_2 = ATC \text{ min} = MC)$$

фирма получает нормальную прибыль (**$PF_{\text{эк.}} = 0$**);

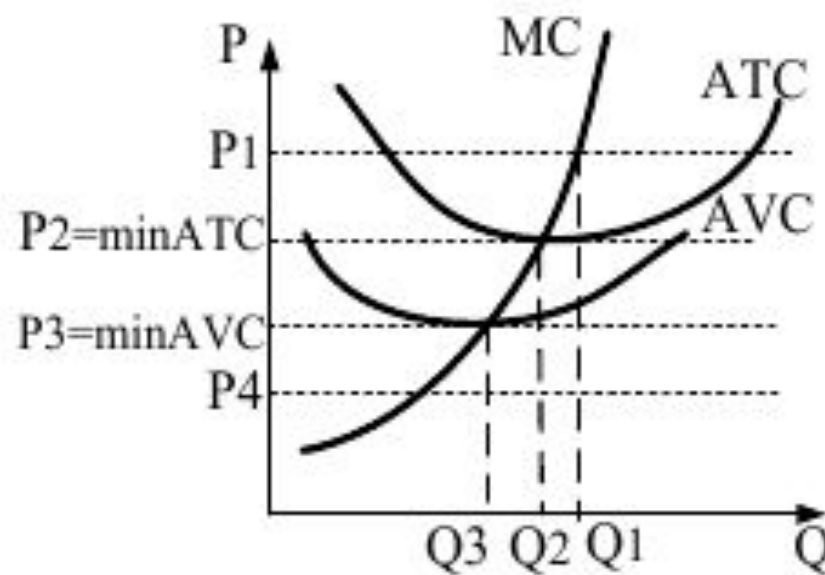


Рис. 4.1. Поведение фирмы в условиях краткосрочного равновесия

3) **работа ради минимизации убытков** – при P_3 и Q_3 ($P_3 = AVC_{\min} = MC$) фирма работает на пределе, ее убытки равны постоянным затратам; фирма должна принять решение: продолжить работу или выйти из отрасли. В основе решения лежит принцип минимизации убытков: если убытки при закрытии больше, чем при продолжении работы, то фирма остается в отрасли;

4) **прекращение производства**

– при P_4 ($P_4 < AVC_{\min}$) фирма несет убытки и прекращает производство товаров (фирма банкрот).

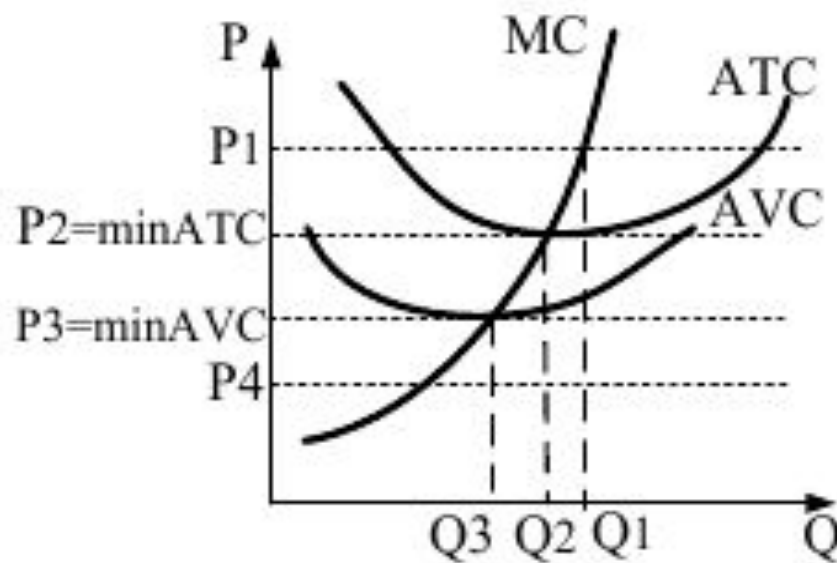


Рис. 4.1. Поведение фирмы в условиях краткосрочного равновесия

Долгосрочный период – отрезок времени, в течение которого производственные мощности (факторы производства) изменяются.

Равновесие в долгосрочном периоде – состояние, при котором все фирмы в отрасли получают нормальную прибыль (**РФэк.= 0**), при этом отсутствуют стимулы для входа в отрасль или выхода из отрасли новых фирм.

Достигается при условии

$$P = MR = MC = LATC_{min} \rightarrow Q_E,$$

когда

$$\mathbf{РФэк.= 0}$$

(фирмы работают в режиме безубыточности),

где $LATC$ – долгосрочные средние издержки (рис. 4.2).

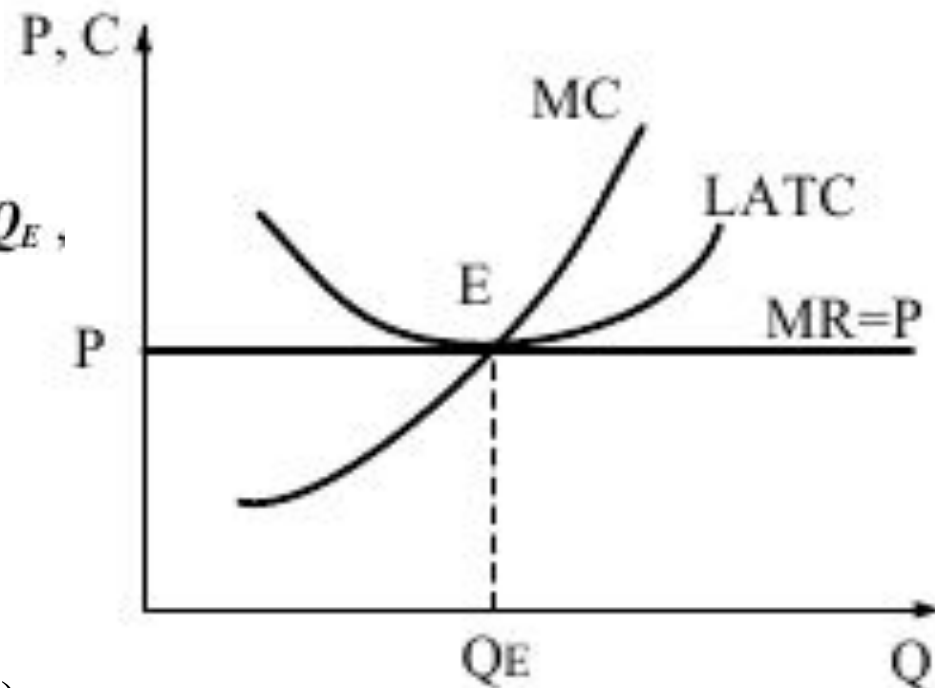


Рис. 4.2. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

Рыночное равновесие в условиях монополии:

Основные характеристики монополии:

- в отрасли действует одна фирма, создающая уникальный продукт;
- барьеры входа в отрасль непреодолимы для других фирм

Виды монополий:

- **чистая монополия** - один продавец. Чистая монополия может быть простой и с ценовой дискриминацией;
- **открытая монополия** – фирма является единственным поставщиком товара, но не имеет специальной защиты от конкуренции;
- **закрытая монополия** – фирма защищена юридическими нормами от конкуренции (лицензии, патенты, авторские права);
- **естественная монополия** – 1) отрасль, в которой средние издержки достигают минимума в долгосрочном периоде, когда фирма обслуживает весь рынок; 2) монополия владеет редкими природными ресурсами.

Монополист выбирает цену и объем производства такие, которые позволяют ему наращивать валовую выручку (TR); избегает ситуаций, в которой спрос на его товар становится неэластичным.

Рыночное равновесие в условиях монополии:

Монополист максимизирует прибыль, выпуская объем продукции (Q_M), при котором предельный доход равен предельным издержкам:

$$MR = MC \rightarrow Q_M, PF \max.$$

Далее через функцию спроса на свой товар фирма определяет уровень цены P_M . Так как при падающей функции спроса цена товара всегда больше предельного дохода $P > MR$, то фирма-монополист назначает цену выше собственных издержек производства: $P > (MR=MC)$.

Максимальная прибыль —
 есть прямоугольник
 $P_M M Z P_Z$ (рис. 4.3).

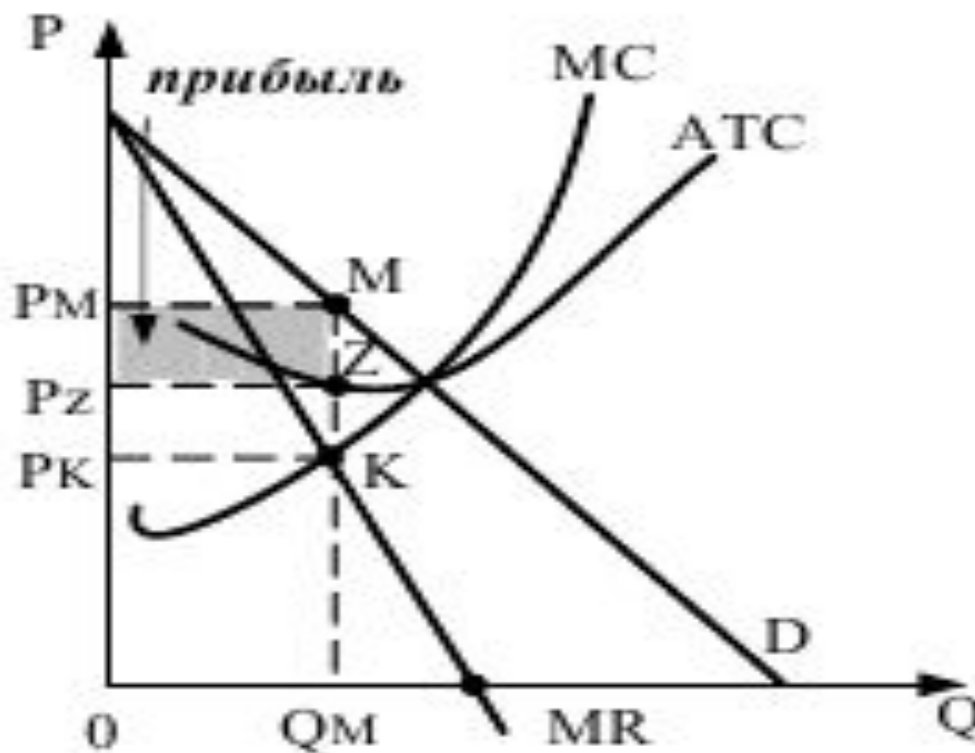


Рис. 4.3. Максимизация прибыли фирмой-монополистом

Рыночное равновесие в условиях монополии:

Ценовая дискриминация – ситуация на рынке, когда монополист устанавливает разные цены разным покупателям на один и тот же товар с целью увеличения общей прибыли. Проводится: по объему покупки (опт и розница); среди покупателей (сегментация (разделение) по доходам, возрасту); по разным ценам на внутреннем и внешнем рынках.

Допустим, монополист знает функции кривых спроса для каждого рынка (покупателя): $P_1 = f(q_1)$ и $P_2 = f(q_2)$. Функция валовых издержек производства товара $TC = TC(Q)$, где $Q = q_1 + q_2$. При ценовой дискриминации суммарная прибыль монополиста будет равна:

$$PF = TR_1(q_1) + TR_2(q_2) - TC(q_1 + q_2) = p_1 \times q_1 + p_2 \times q_2 - TC(q_1 + q_2).$$

Фирма определяет объем производства товара для каждого рынка согласно условию **MR=MC**. Для 1-го рынка **MR1=MC1** и для 2-го рынка **MR2=MC2**.

Через данные уравнения фирма-монополист определяет оптимальные объемы производства (продаж) q_1 и q_2 , а потом рассчитывает цены p_1 и p_2 на различных рынках. Причем при ценовой дискриминации фирма установит более низкую цену на том рынке, где спрос более эластичен, и более высокую цену, где спрос менее эластичен.

Рыночное равновесие в условиях монополистической конкуренции:

Основные черты рынка монополистической конкуренции:

- множество мелких фирм в отрасли производят дифференцированную продукцию (близкая, но не полностью взаимозаменяема);
- доступ в отрасль относительно свободен, за исключением препятствий, связанных с дифференциацией продукта; потенциальная возможность получить прибыль привлекает новые фирмы с конкурирующими марками товаров, снижая экономические прибыли до нуля;
- фирма в условиях моноконкуренции сталкивается с убывающей кривой спроса, т.е. является «искателем» цены; ***спрос более эластичен, чем в условиях чистой монополии;***
- отсутствует взаимная зависимость фирм, тайный сговор практически невозможен;
- экономическое соперничество влечет за собой как ценовую, так и неценовую конкуренцию (реклама, продажа в рассрочку);
- ***выбор равновесного объема производства аналогичен выбору монополиста.***

Рыночное равновесие в условиях олигополии.

Основные черты олигополистического рынка:

- несколько крупных фирм в отрасли (имеющих наибольший вес суммарного оборота) и множество мелких фирм, производящих однородную или дифференцированную продукцию;
- высокие барьеры для входа в отрасль и преграды в доступе к информации;
- взаимозависимость фирм друг от друга, т.е. фирмы в отрасли должны считаться с реакцией своих конкурентов, когда устанавливают цены, объем продаж, осуществляют рекламу и т.д;
- цена устанавливается на основе предполагаемой ценовой политики других фирм, цены меняются очень редко, но, как правило, на несколько порядков;
- фирма действует в условиях высокой неопределенности;
- фирмы могут конкурировать, сговариваться (тайный и явный сговор) и приспосабливаться.

Рыночное равновесие в условиях олигополии.

Ценовая война – уменьшение цен соперничающими на олигополистическом рынке фирмами, одна из форм олигополистического соперничества.

Модель ценового лидерства (два основных типа):

- а) лидерство фирмы с существенно более низкими издержками;
- б) лидерство фирмы, занимающей доминирующее положение на рынке.

Дуополия – рыночная структура, при которой два продавца являются единственными производителями однородного товара, не имеющего близких заменителей.

Картель – форма сговора фирм, действующих совместно и согласующих решения по объему выпуска *и ценам так, как если бы они были единой монополией.*

Монопольная власть – возможность установить цену на свой товар, изменяя его объем, который монополия готова продать.

На монопольную власть влияют три фактора:

- ❑ **эластичность (рыночного) спроса**: если одна фирма в отрасли, то кривая спроса совпадает с кривой рыночного спроса;
- ❑ **число фирм** на рынке: монопольная власть снижается по мере роста числа фирм;
- ❑ **взаимодействие между фирмами**: монопольная власть уменьшается, когда фирмы конкурируют и увеличивается, когда сотрудничают.

Показатель монопольной власти фирмы – коэффициент Лернера

(L):
$$L = \frac{P_M - MC}{P_M} \quad \text{или} \quad L = \frac{1}{-E_P(D)}, \quad 0 \leq L \leq 1,$$

где

P_M – монопольная цена,

MC – предельные издержки,

$E_P(D)$ – эластичность спроса по цене

Чем более неэластичен спрос на продукцию монополиста, тем больше его монопольная власть, тем больше величина прибыли.

Тема 11. ТЕОРИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ

Краткие выводы:

1. **Издержки производства** — это затраты, необходимые для осуществления процесса производства и реализации продукции (работ, услуг).
2. В зависимости от признаков существуют различные **классификации издержек**: постоянные, переменные и валовые издержки; внешние (явные) и внутренние (неявные).
3. **Себестоимость** отражает в денежной форме непосредственные затраты отдельного предприятия на производство и реализацию продукции. Она имеет свою определенную структуру.
4. **Доход** (выручка от реализации) предприятия зависит от цены и объема производства.
5. Цель деятельности предприятия — **максимизация прибыли** (разность между совокупным доходом и совокупными издержками).