

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)

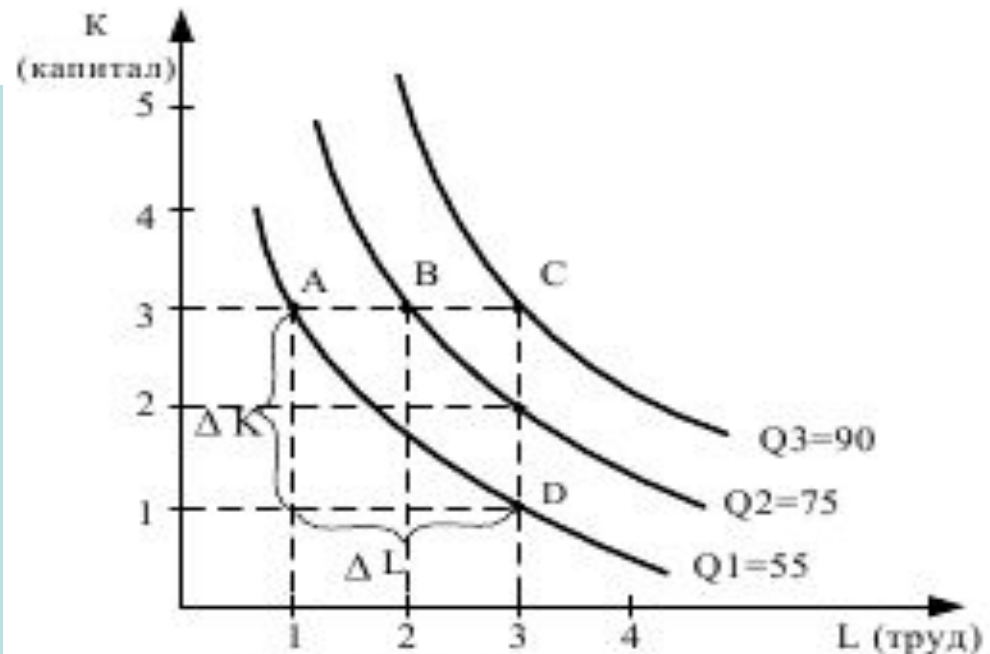


Рис. 3.1. Изокванты

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.

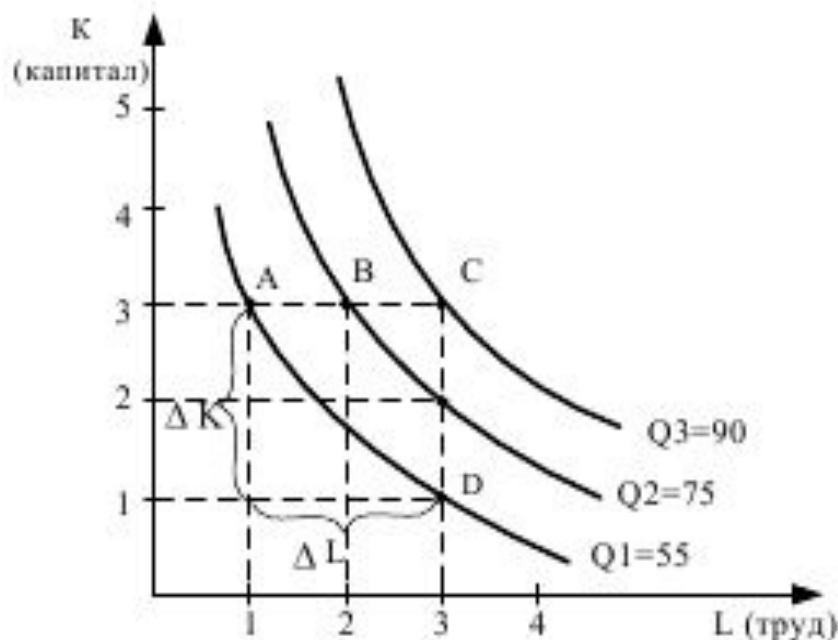


Рис. 3.1. Изокванты

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).

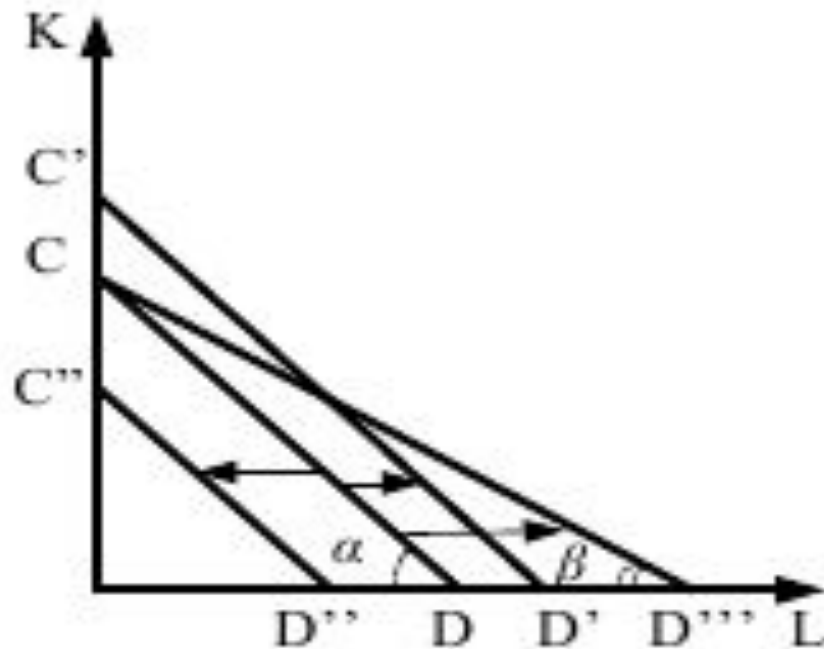


Рис. 3.2. Изокосты

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 $\downarrow w \rightarrow CD'''$.

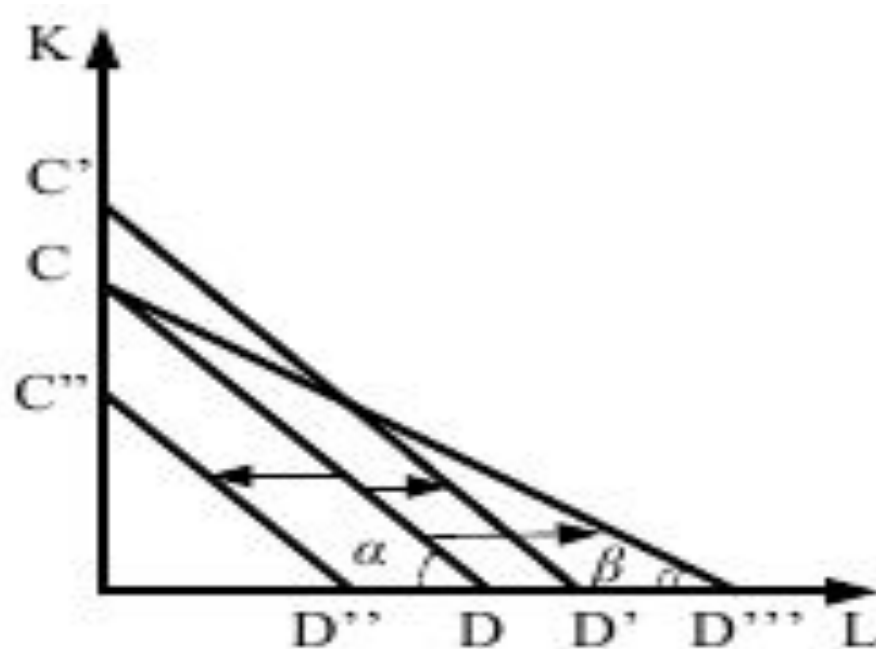


Рис. 3.2. Изокосты

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).

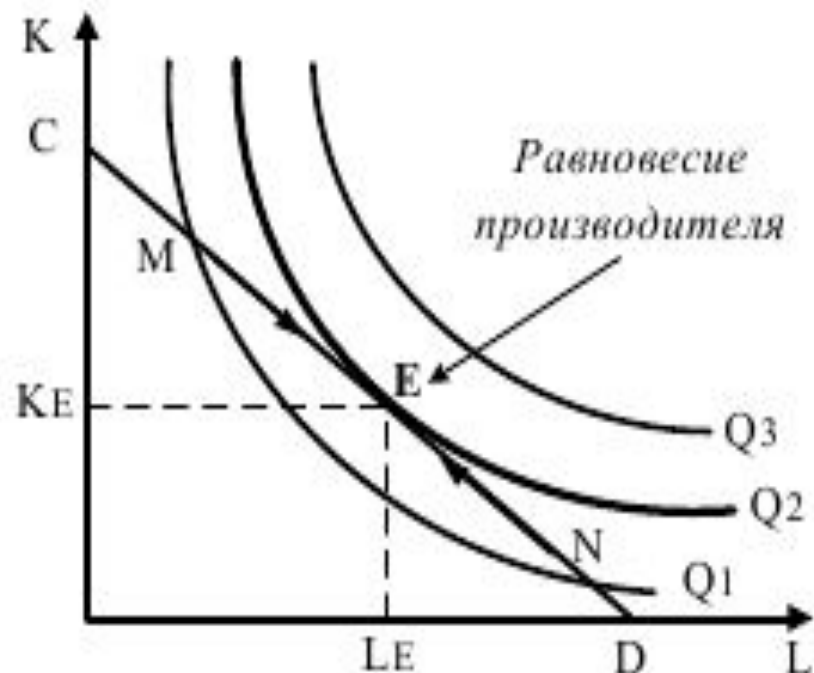


Рис. 3.3. Равновесие производителя

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):

$$TC = TFC + TVC$$

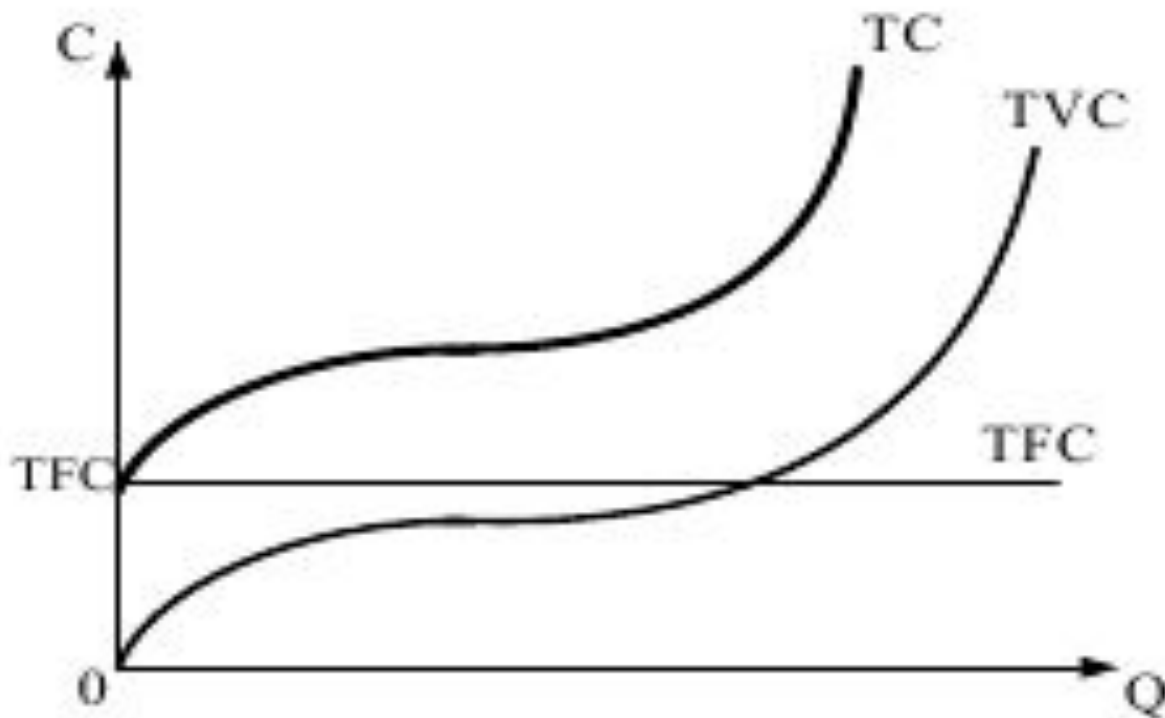


Рис. 3.5. Графики TC, TFC и TVC

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.

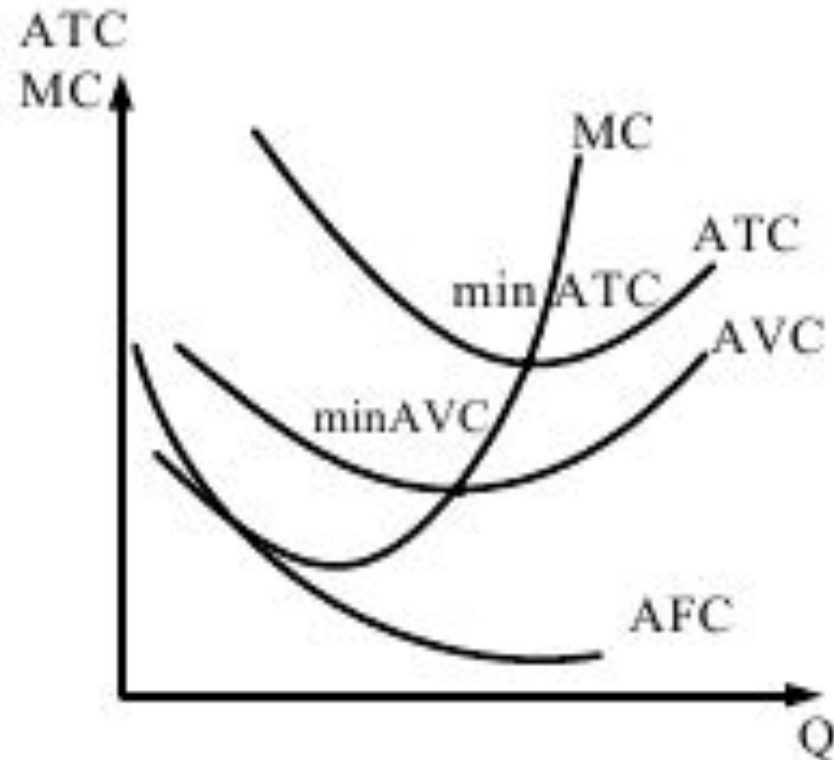


Рис. 3.6. ATC, AVC, AFC, MC

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.

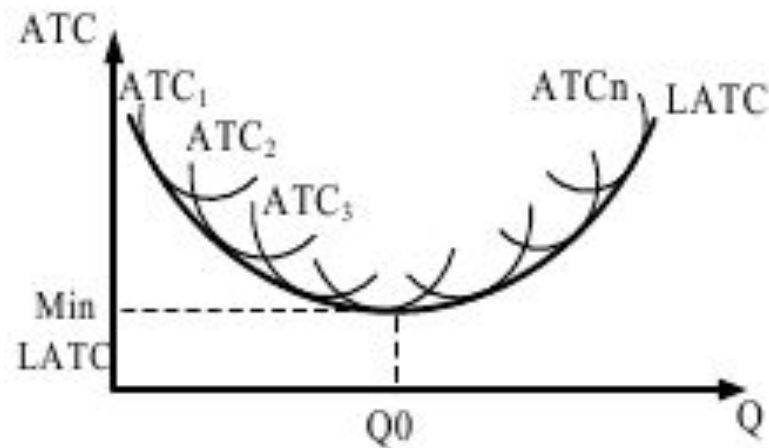


Рис. 3.7. Долгосрочная кривая средних издержек

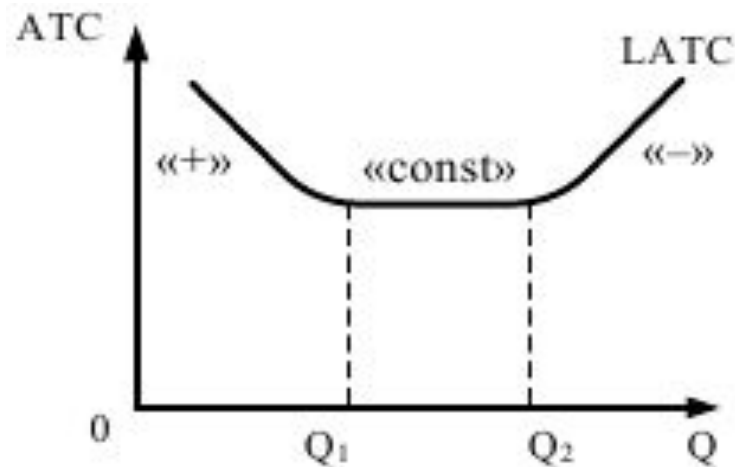


Рис. 3.8. Динамика LATC

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.

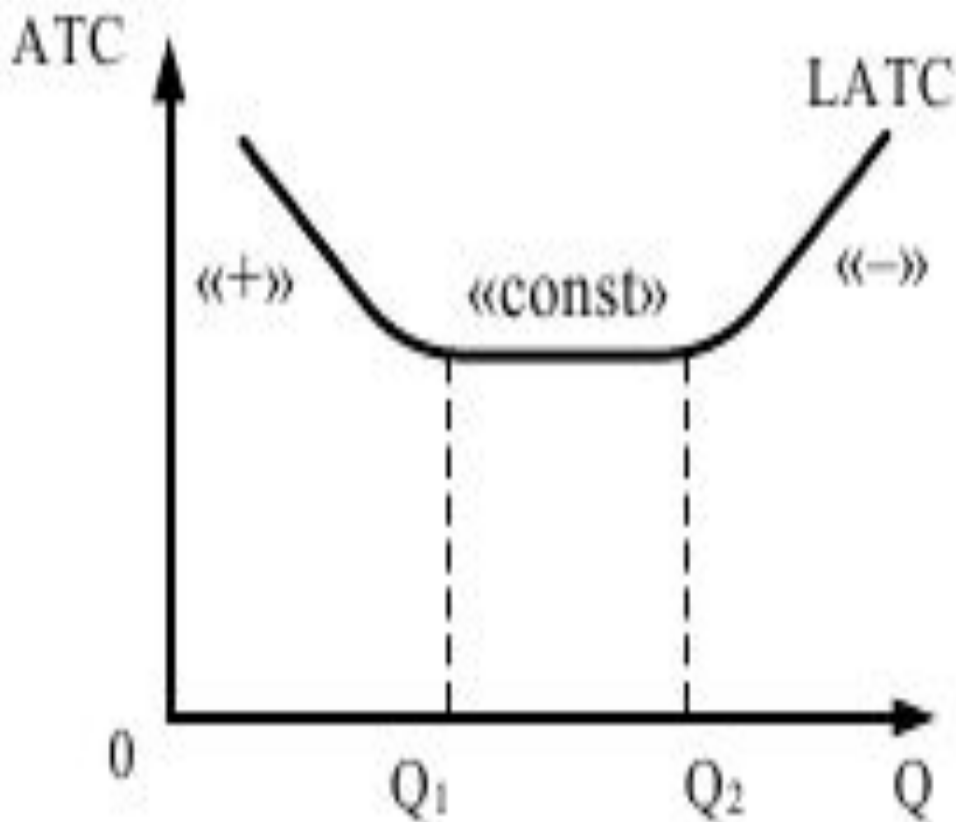


Рис. 3.8. Динамика LATC

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 ($PF_{эк.} < 0$);

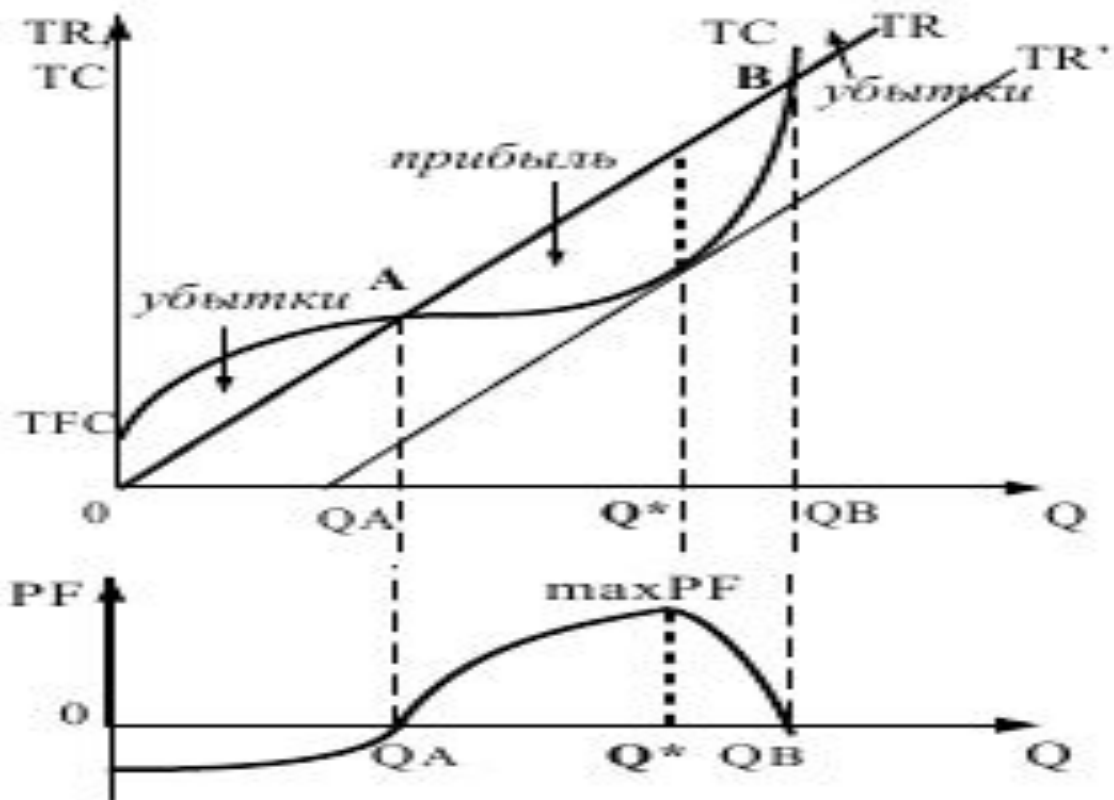


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

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

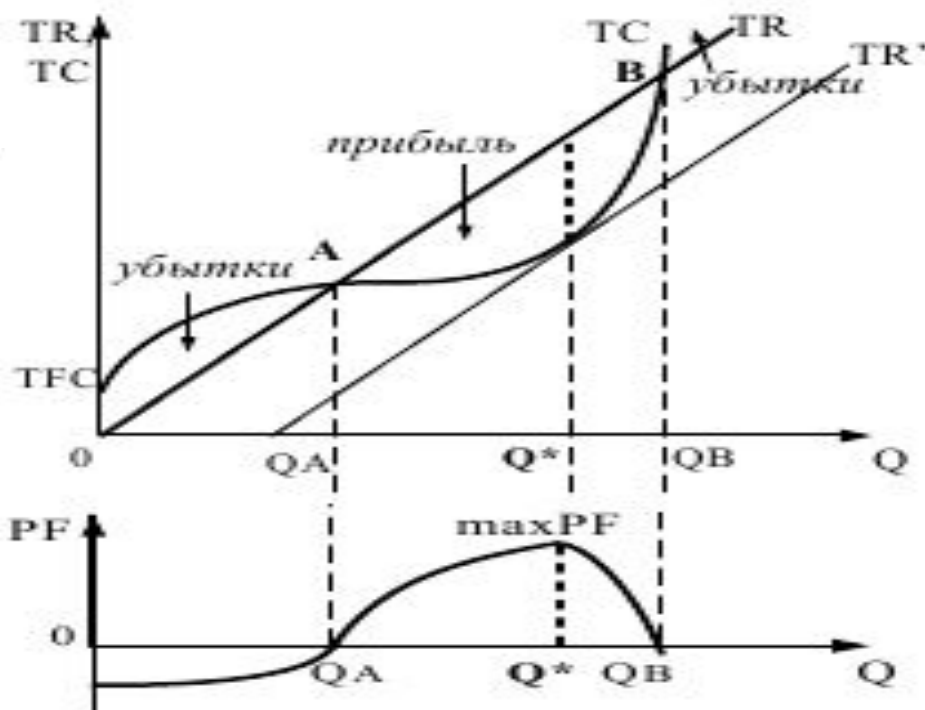


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

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

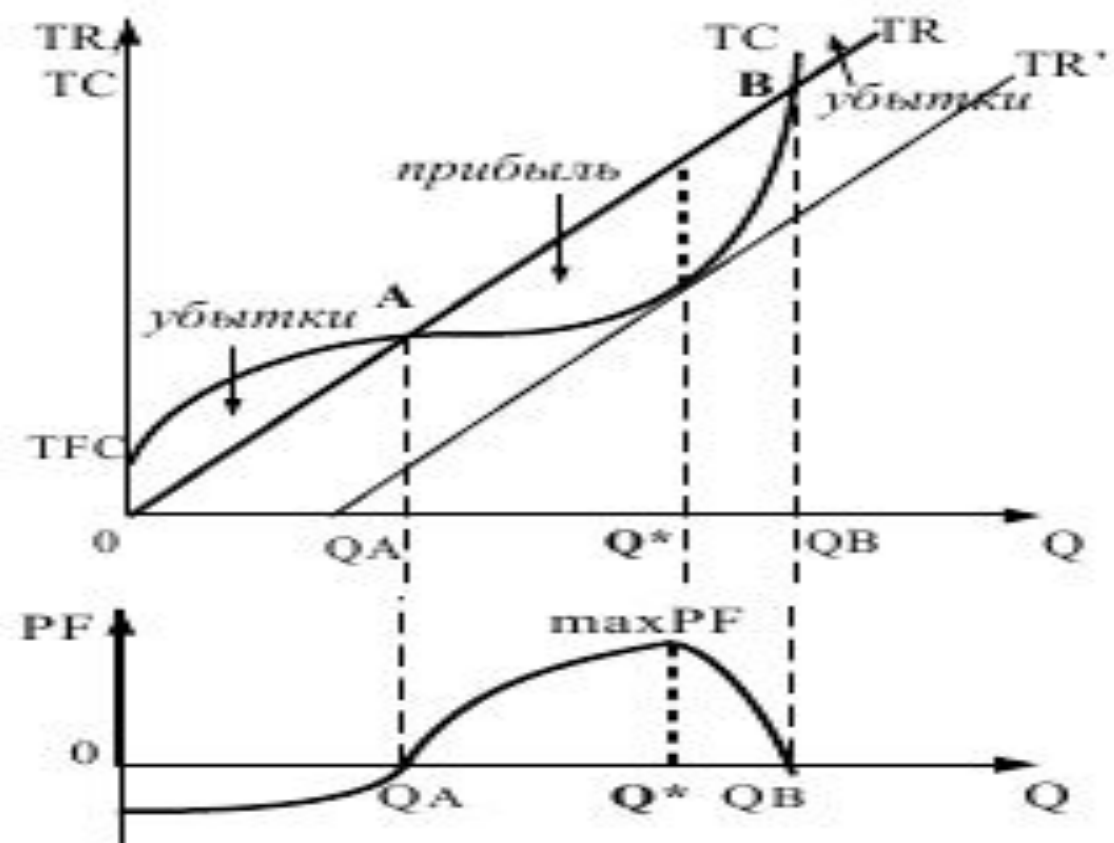


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

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*:

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

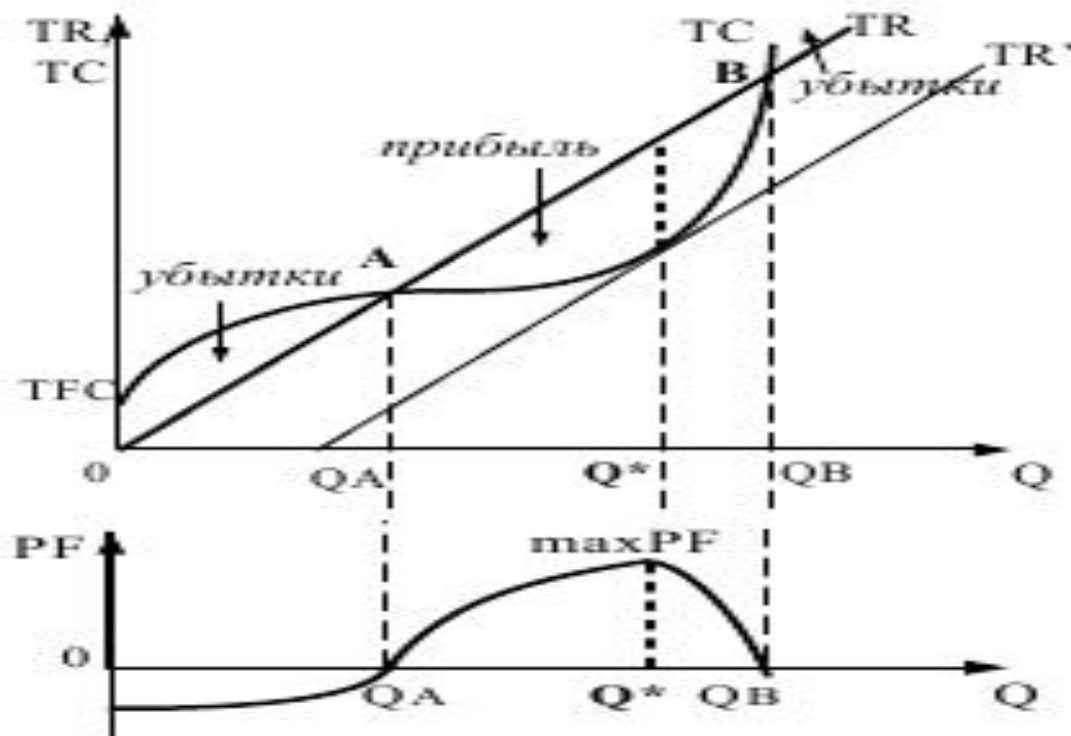


Рис. 3.9. Выбор Q при сравнении TR и TC

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.

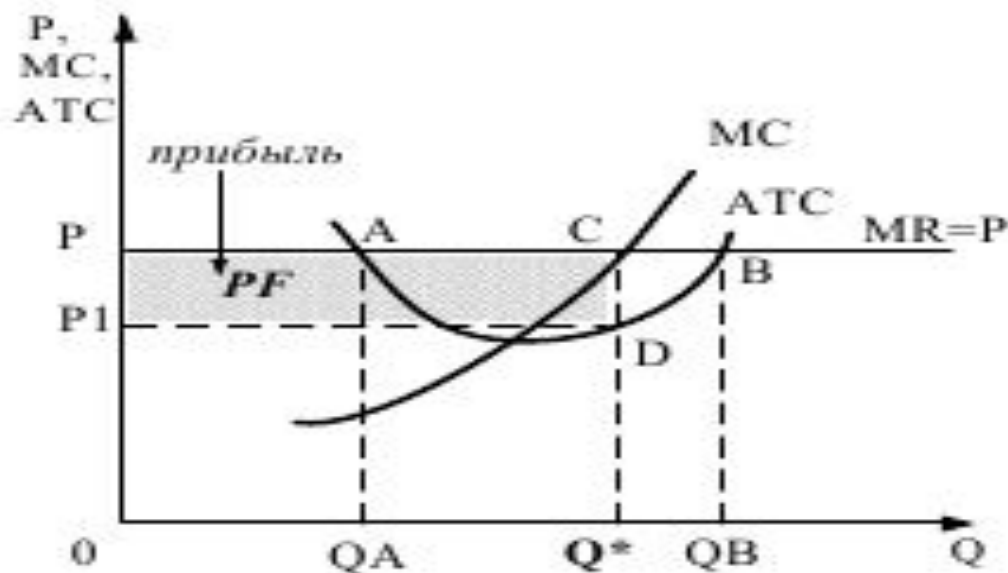


Рис. 3.10. Выбор Q при сравнении MR и MC

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 (**$PF_{\text{эк.}} = 0$**);

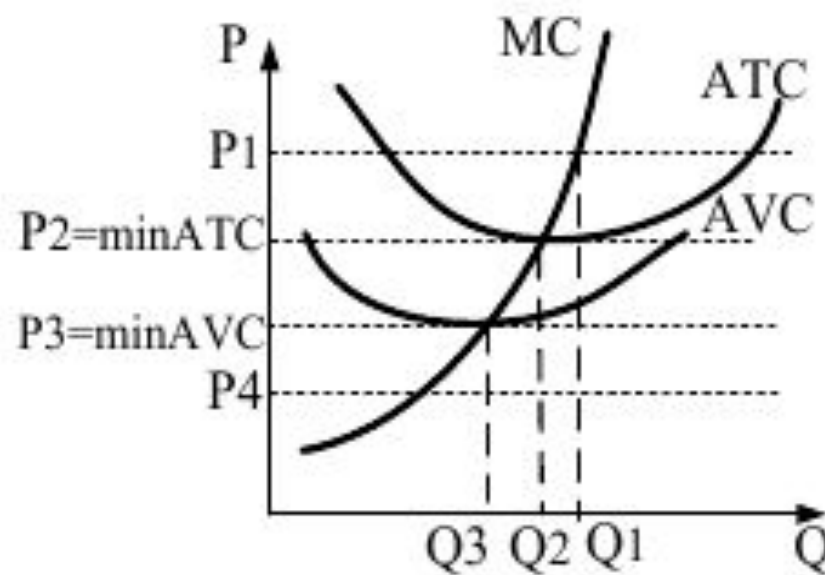


Рис. 4.1. Поведение фирмы в условиях краткосрочного равновесия

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).

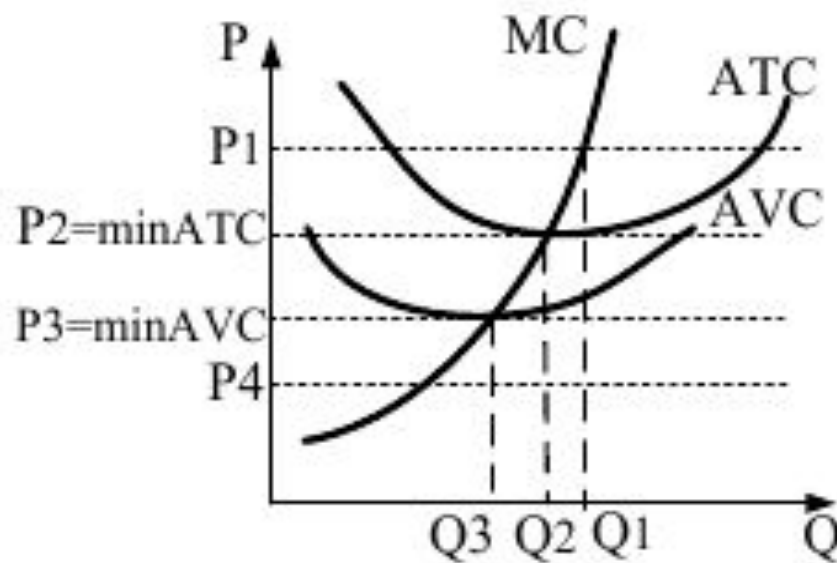


Рис. 4.1. Поведение фирмы в условиях краткосрочного равновесия

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).

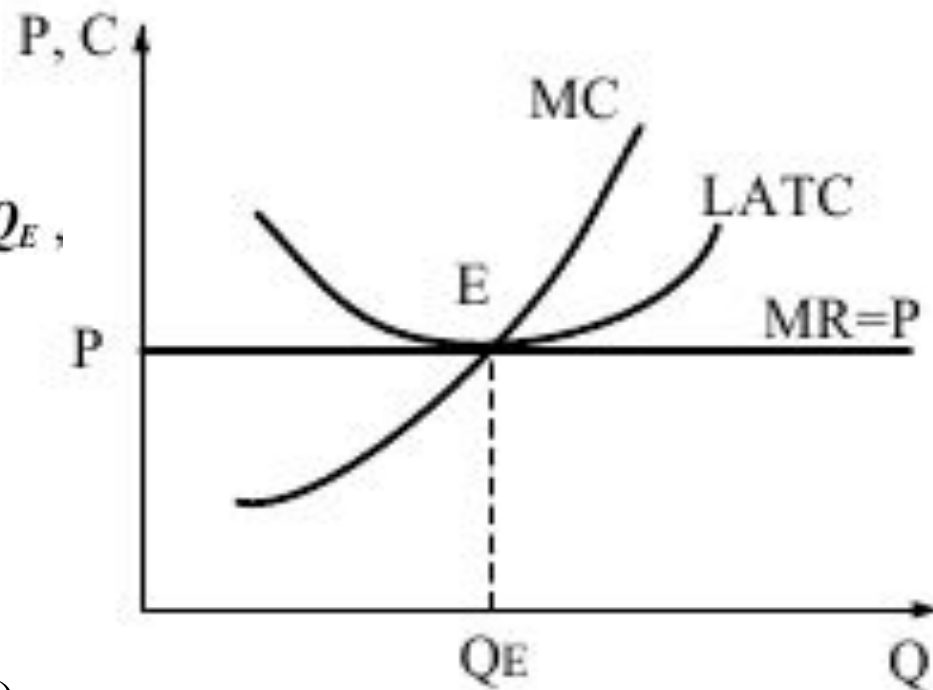


Рис. 4.2. Равновесие фирмы в долгосрочном периоде

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).

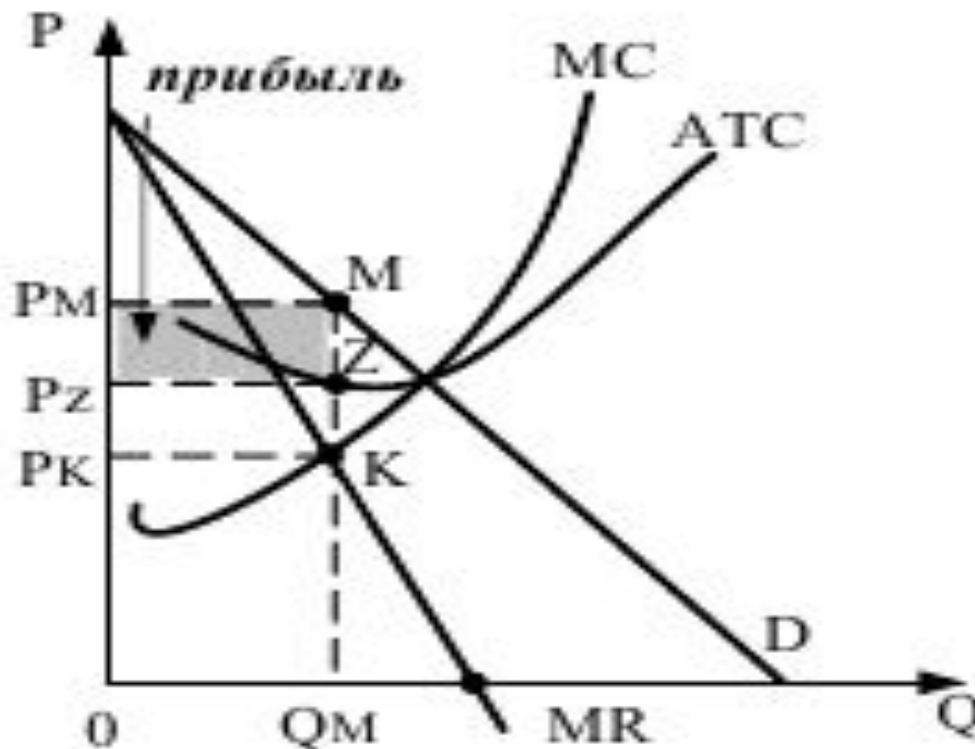


Рис. 4.3. Максимизация прибыли фирмой-монополистом

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).