

Экономические основы деятельности фирмы



*Погоня за прибылью –
единственный способ, при
помощи которого люди могут
удовлетворить потребности
тех, кого они вовсе не знают.
(Фридрих фон Хайек)*

Урок разработан учителем экономики МБОУ СОШ №8 г. Лобня Московской области
Мерзликиной Светланой Николаевной

Вопросы для повторения.

Что такое фирма?

Какие виды фирм вы знаете?

Зачем создаются фирмы?

Цели деятельности фирмы



МАКСИМИЗАЦИЯ
ПРИБЫЛИ

МАКСИМИЗАЦИЯ
ОБЪЕМА ПРОДАЖ

МАКСИМИЗАЦИЯ
ТЕМПОВ РОСТА



Экономика в лицах



Матвей Кузнецов
российский
предприниматель

Прибыль – превышение
выручки от продажи товара над
суммарными затратами
(издержками) на его изготовление
и организацию продажи.



$$П(Q) = TR(Q) - TC(Q)$$

Прибыль = общая выручка –
общие издержки

Общие издержки - расходы на приобретение всего объема ресурсов, который фирма использовала для организации производства определенного объема продукции.

РЕСУРСЫ



внешние



внутренние



**Внешние
(явные)
издержки**

ОБЩИЕ ИЗДЕРЖКИ

(стоимость производства)

**Внутренние
(неявные)
издержки**



Экономические издержки – общие издержки фирмы на производство товаров или услуг, включающие как прямые денежные издержки по организации производства и сбыта товаров, так и альтернативные издержки, т.е. упущенную выгоду от использования ресурсов фирмы на иные варианты деятельности.

Бухгалтерские издержки – общая сумма внешних (явных) издержек фирмы на производство товаров или услуг в течение определенного периода

Экономическая прибыль фирмы = Выручка от продаж - Внешние издержки - Внутренние издержки

Бухгалтерская прибыль фирмы = Выручка от продаж - Внешние издержки

БУХГАЛТЕР



ЭКОНОМИСТ

ИЗДЕРЖКИ



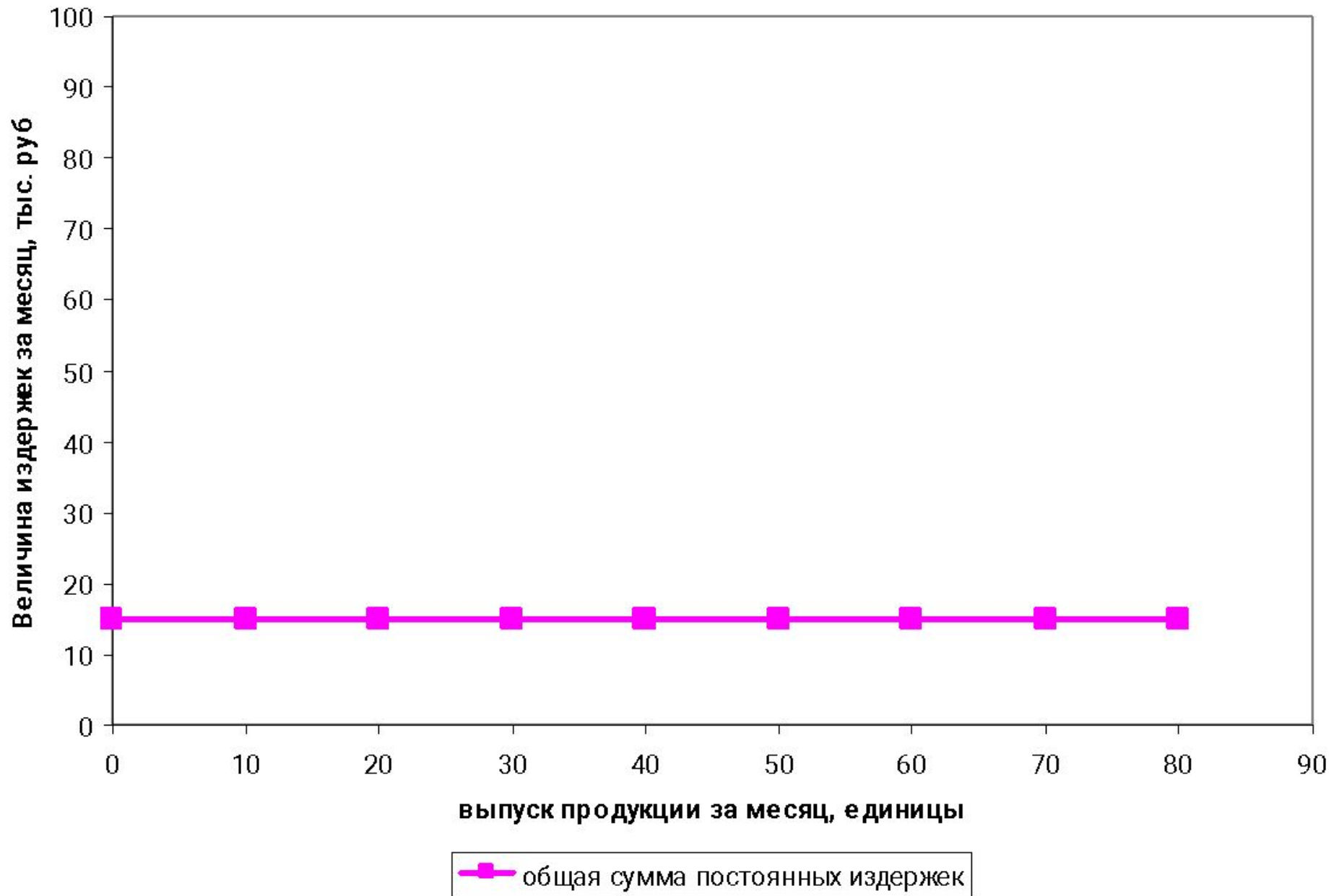
ПОСТОЯННЫЕ



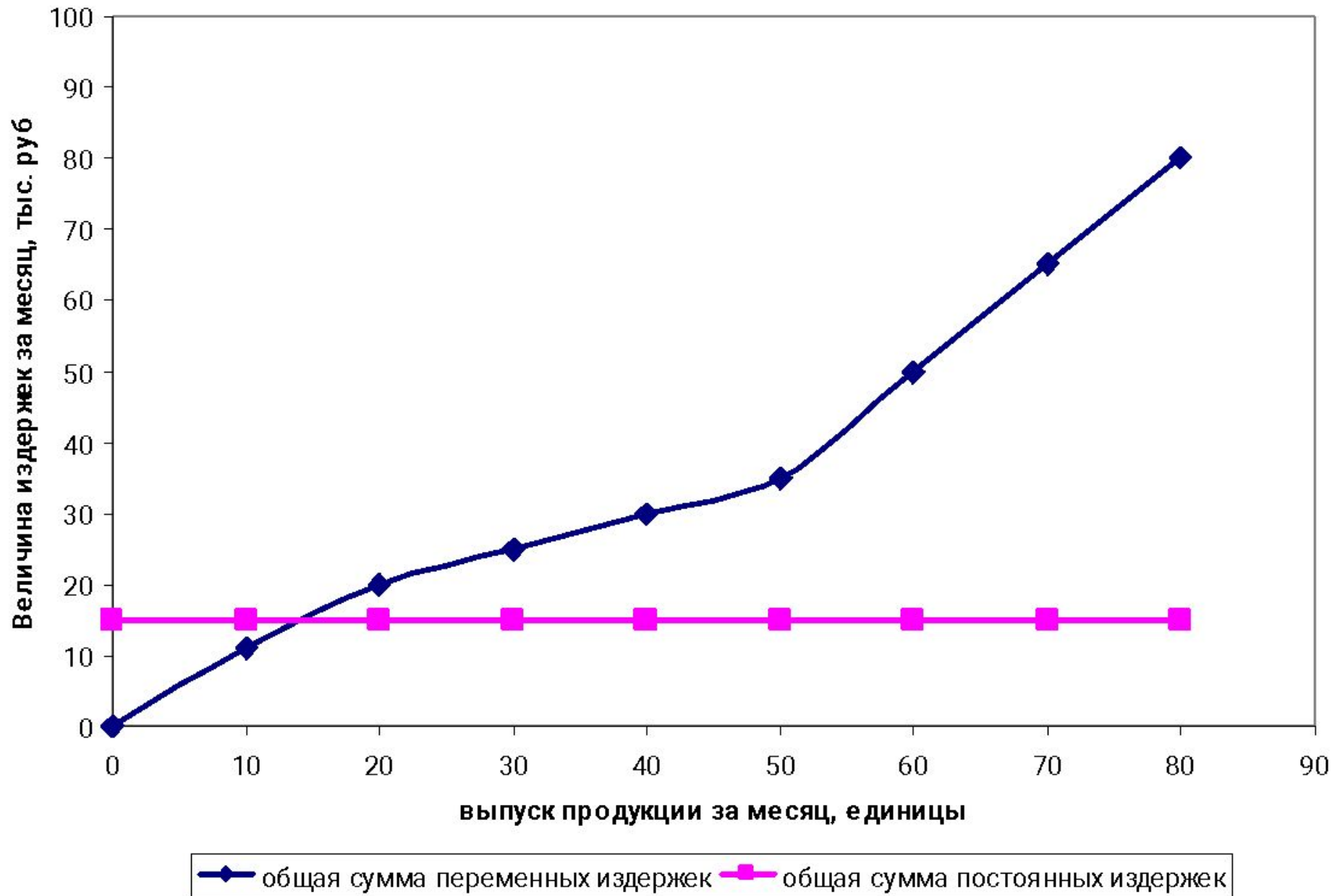
ПЕРЕМЕННЫЕ



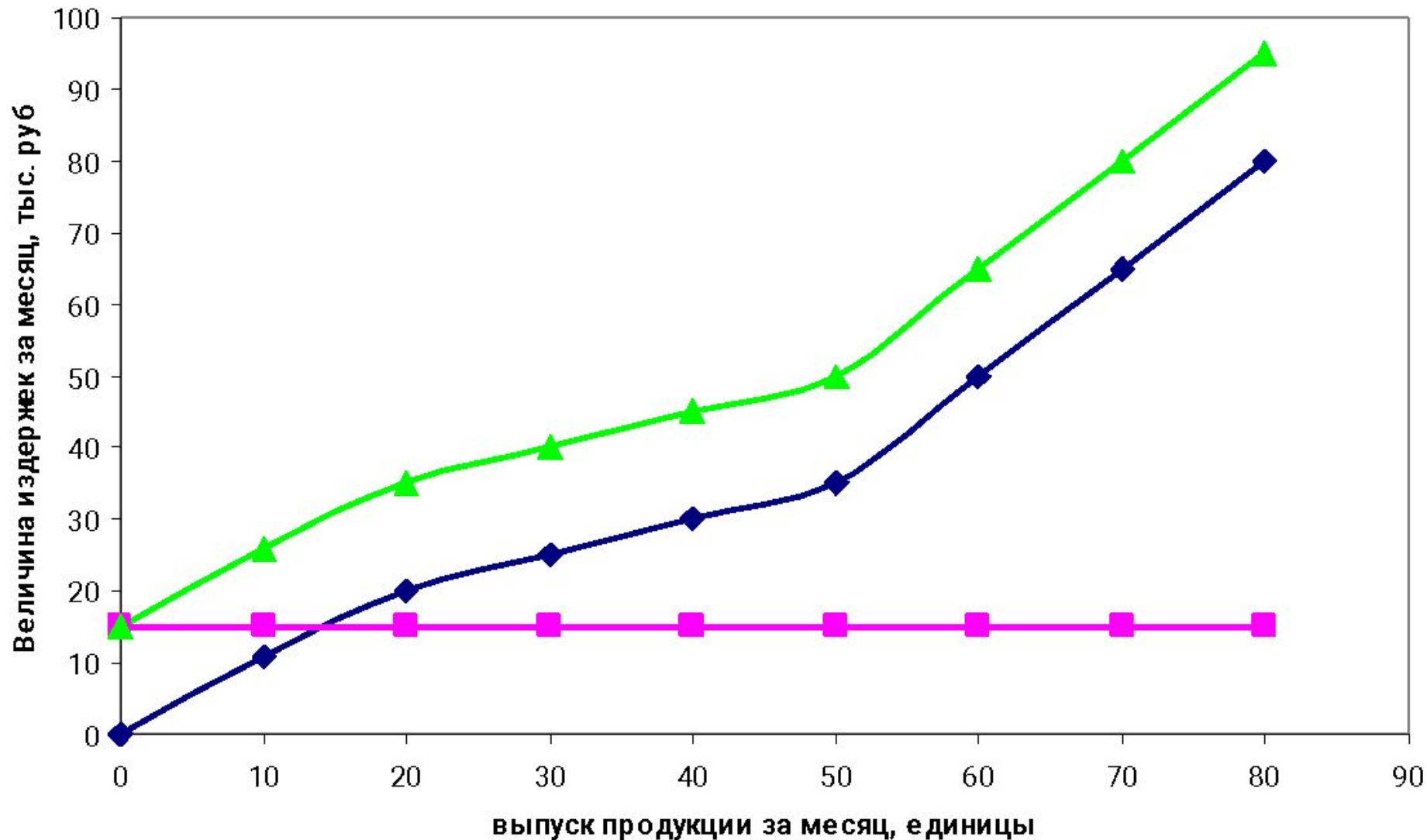
Структура общих затрат



Структура общих затрат



Структура общих затрат



—♦— общая сумма переменных издержек —■— общая сумма постоянных издержек
—▲— общая сумма всех издержек

Маржинальные (предельные) издержки – реальная сумма издержек, в которую обходится изготовление каждой дополнительной единицы продукции.

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

Маржинальная (предельная) выручка – показывает, на сколько изменится общая выручка фирмы в результате изменения объема выпуска на одну единицу продукции.

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

Условие максимизации прибыли:

для того чтобы величина прибыли была максимальной, фирме необходимо производить такое количество продукции, при котором предельная выручка равна предельным издержкам.

$$MR(Q) = MC(Q)$$

Практическое задание

| Объем спроса Q (шт. в день) | Цена P (р.) | Общие издержки TC (р.) | Предель- ные из- держки MC (р.) | Общая выручка TR (р.) | Предель- ная выручка MR (р.) | При- быль Π (р.) | Предель- ная при- быль MP (р.) |
|--|------------------|--------------------------------|--|-------------------------------|---|----------------------------|---|
| 0 | 150 | 50 | | | | | |
| 1 | 140 | 140 | | | | | |
| 2 | 130 | 200 | | | | | |
| 3 | 120 | 240 | | | | | |
| 4 | 110 | 270 | | | | | |
| 5 | 100 | 330 | | | | | |
| 6 | 90 | 420 | | | | | |
| 7 | 80 | 550 | | | | | |
| 8 | 70 | 720 | | | | | |
| 9 | 60 | 960 | | | | | |

Практическое задание

| Объем спроса Q (шт. в день) | Цена P (руб.) | Общие издерж- ки $ТС$ (руб.) | Предель- ные из- держки $МС$ (руб.) | Общая выручка TR (руб.) | Предель- ная выручка MR (руб.) | При- быль Π (руб.) | Предель- ная при- быль MP (руб.) |
|--|--------------------|---------------------------------------|--|------------------------------------|--|---------------------------------|---|
| 0 | 150 | 50 | — | 0 | — | -50 | — |
| 1 | 140 | 140 | 90 | 140 | 140 | 0 | 50 |
| 2 | 130 | 200 | 60 | 260 | 120 | 60 | 60 |
| 3 | 120 | 240 | 40 | 360 | 100 | 120 | 60 |
| 4 | 110 | 270 | 30 | 440 | 80 | 170 | 50 |
| 5 | 100 | 330 | 60 | 500 | 60 | 170 | 0 |
| 6 | 90 | 420 | 90 | 540 | 40 | 120 | -50 |
| 7 | 80 | 550 | 130 | 560 | 20 | 10 | -110 |
| 8 | 70 | 720 | 170 | 560 | 0 | -160 | -170 |
| 9 | 60 | 960 | 240 | 540 | -20 | -420 | -260 |

Домашнее задание

- § 22 читать;
- записи в тетради.