

8. fejezet 1. lecke

Bevezető

A 7. fejezetben a vállalat költségeiről volt szó, arról, hogy hogyan függ az általa megtermelt mennyiségtől a termelés költségeinek nagysága. Ezek az összefüggések nagyjából egyformán vonatkoznak a vállalatokra az általuk termelt terméktől, a méretüktől, a piaci erejüktől függetlenül. Azonban pusztán a költségeik alapján még nem tudják eldönteni, hogy mennyit termeljenek, hiszen ezt a döntés a bevételeik és a költségeik különbségeként előálló profit motiválja. Ahogyan a 7. fejezet bevezetőjében is láthattuk már:

$$\text{Gazdasági profit} = \text{Bevétel} - \text{Összes költség} = \text{Bevétel} - (\text{Explicit} + \text{Implicit})$$

Meg kell figyelnünk tehát a bevételi oldalát is az egyenletnek, vagyis azt, hogy a vállalati döntés hogyan befolyásolja a termeléssel és eladással elérhető bevételt. Ez azonban közel sem lesz annyira egyszerű feladata, mint a költségek esetén, olyannyira nem, hogy a következő 3 fejezetet ennek a kérdésnek szenteljük.

Röviden fogalmazva a bevételi oldal alakulása nagymértékben függ attól, hogy a vállalatunk milyen szerkezetű piacon tevékenykedik. A piaci szerkezeteket egyelőre elegendő abban a felületes csoportosításban áttekintenünk, ami azt mondja, hogy nézzük meg a piacon árult termék jellegét és a piacon megjelenő szereplők (versenytársak) számát.

termék jellege	szereplők száma	modell neve	például...
homogén	sok	tökéletes verseny	krumpli
differentiált	sok	monopolisztikus verseny	mobilkészülékek
homogén	néhány	oligopólium	95-ös üzemanyag
differentiált	néhány	differentiált oligopólium	mobilszolgáltatás, autók
homogén	egy	monopólium	autópályamatrix

A piacformák a versengés mikéntjének leírására szolgálnak. A táblázatban föntről lefelé haladva a versengés mértéke egyre kisebb, és így egy-egy résztvevő vállalat piaci hatalma, piaci részesedése szintén egyre kisebb. Ezek a körülmények mind-mind jelentősen befolyásolják a vállalat bevételeit, de nem csak annak nagyságát, hanem ahogyan a következő fejezetekben látni fogjuk azt is, hogy a vállalat milyen módon képes befolyásolni a bevételeit. Az egyes modellek modellföltevéseiről a megfelelő leckékben majd részletesen beszélünk, itt most elég annyit megemlíteni, hogy a hagyományos megközelítésnek megfelelően először a két szélsőségesebb piacformával ismerkedünk meg: a tökéletes versennyel és a monopóliummal. Ezek a modellek tehát a szélsőségesen erős, illetve a szélsőségesen gyenge, lényegében hiányzó versengés következményeit írják le. A modellföltevésekből is látni lehet majd, hogy ezek a modellek eléggé irreálisztikusak. Érdekes, hogy ezek a modellek annak ellenére hasznosak, hogy nem túl sok valós piac létezik, amelyre ráillenek. Úgy képzeljük ezt el körülbelül, mint a fizikában egy súrlódásmentes világ leírását: egy viszonyítási alap, amelyhez egy valós helyzet minél inkább hasonlít, annál inkább megfelelőek a modell

előrejelzései. Nem azt állítjuk tehát, hogy a világ ilyen, ezért így kell viselkednie, hanem azt mondjuk, hogy ha a világ ilyen, akkor így kellene viselkednie. A két szélsőség közötti piaci helyzetek pedig éppen azt mutatják majd be, hogy amennyiben a világ eltér ezektől a szélsőségektől, akkor a végeredmény, a kimenetel, miért, milyen irányban és mennyire tér el ezektől az idealizált szélsőséges kimenetelektől. Mindeközben azonban alternatív költségeink keletkeznek: minél inkább realisztikusak a modelljeink, annál bonyolultabbak is.

Egy közös dolog azonban van a vállalatokban, bármilyen szerkezetű piacon tevékenykedjenek is: ez pedig a profitmaximalizálás, mint cél. Amikor a vállalatok viselkedését megpróbáljuk leírni, a döntéseiket megérteni és előre jelezni, akkor azt találjuk, hogy a legésszerűbb feltételezés, amivel a céljukat illetően élhetünk az az, hogy úgy tesznek, mintha a bevételeik és a (gazdasági) költségeik különbözeteként előálló profit maximalizálása lenne a céljuk. Korábban beláttuk, hogy ez nem szükségszerűen rossz, és nem jelent egyfajta „nyerészkedést” a vállalatok részéről, és a vevők kárára: ez egyszerűen annyit tesz, hogy szeretnének nagyobb értékű terméket előállítani a termelés során, mint a hozzá fölhasznált inputok értéke. Még azt sem állíthatjuk, hogy esetleg ez lenne az egyetlen céljuk, hallhatunk néha olyan célokról, hogy a vállalat szeretné növelni a piaci részesedését, vagy éppen megőrizni a fizetőképességét, vagy növekedni. Ezek többnyire olyan célok, melyek rövid távú (azonnali) profitot áldoznak föl hosszú távú (később realizálódó) profit érdekében. A vállalat tehát ezekkel az intézkedésekkel is végső soron a vállalat hosszú távú fennmaradását, hosszú távú nyereségét tartja szem előtt. Tekinthetjük ezt egyfajta beruházásnak is, melyben jelenbeli költségek árán jövőbeli hozamokhoz jut a vállalat. Ahogy a beruházásgazdaságossági számításoknál a nettó jelenérték, úgy itt a hosszú távú profitok jelenértékének, a cégértéknek a nagysága a lényeges. Mondhatná, hogy lehetnek olyan cégek, akik a munkavállalók elégedettségét, vagy a környezettudatos termelést a profitérdekeik elé helyezik. Egyrészt: vajon nem tudnak-e a vállalatok jobban odafigyelni a munkavállalók elégedettségére, vagy a környezet védelmére nagyobb profitból, mint kisebből? Másrészt: vajon nem lehet-e, hogy éppen az segíti őket hosszú távon nagyobb profithoz, hogyha jól bánnak a munkavállalóikkal, vagy ha *köztudottan* (és ez általában fontos!) nem szennyeznek a környezetet.

A most következő fejezetekben (igazából a 8-11. fejezetekben végig) azt fogjuk feltételezni, hogy a vállalatok célja a profitmaximalizálás, és megnézzük, hogy hogyan kell dönteniük a releváns döntési helyzetekben, hogyan kell az általuk befolyásolható változók nagyságát meghatározniuk ahhoz, hogy ezt a célt elérhessék. Ami a fogyasztóknál a haszonmaximalizálás volt – mindenki számára egyforma elv, de konkrét megjelenésében függ például a fogyasztó preferenciájától – az a vállalatok esetén a profitmaximalizálás lesz – szintén mindenki számára univerzálisan érvényes elv, de konkrét megjelenésében függ például a piacformától, melyen az adott vállalat tevékenykedik. Vizsgáljuk most meg ezt az univerzális elvet részletesen a tökéletes verseny esetére!

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDÁSZ KÉPZÉS
TÁVOKTATÁSI TAGOZAT
LECKESOROZAT
COPYRIGHT © SZTE GTK 2017/2018

A LECKE TARTALMA, ILLETVE ALKOTÓ ELEMEI ELŐZETES,
ÍRÁSBELI ENGEDÉLY MELLETT HASZNÁLHATÓK FEL.

JELEN TANANYAG
A SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEMEN KÉSZÜLT
AZ EURÓPAI UNIÓ TÁMOGATÁSÁVAL.
PROJEKT AZONOSÍTÓ: EFOP-3.4.3-16-2016-00014

SZÉCHENYI 2020



Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE