

**Прочитайте текст и выполните задание.**

Эффективная передача точной информации будет осуществляться впустую, если у тех, кому она адресована, нет стимула действовать (и действовать правильным образом), исходя из этой информации. Если производитель древесины не будет заинтересован в том, чтобы в ответ на повышение цен на древесину выпускать больше продукции, то информация о повышении цен окажется для него просто бесполезной. Одним из замечательных свойств системы свободно складывающихся на рынке цен является тот факт, что цены, передающие информацию о состоянии рынка, одновременно обеспечивают и стимул, и возможность реагировать на эту информацию.

Эта функция цен тесно связана с функцией распределения дохода и не может быть объяснена без учёта последней. Доход производителя, то есть то, что он получает за свою деятельность, определяется разностью между доходом от продажи его продукции и затратами на её производство. Производитель составляет баланс доходов и затрат и выпускает такое предельно возможное количество продукции, когда её небольшой прирост уже дальше повлечёт бы такие издержки, что они сравнялись бы с извлекаемым из дополнительной продукции доходом. Повышение цены на товар позволяет сдвинуть эту границу в сторону увеличения производства.

Как правило, чем больше производитель выпускает продукции, тем быстрее растут производственные издержки. Чтобы увеличить производство древесины, ему придётся рубить лес на более отдалённых или менее выгодных в других отношениях участках. Он будет вынужден нанять неквалифицированных рабочих или платить более высокую зарплату квалифицированным рабочим, чтобы переманить их от других работодателей. Однако возросшая цена на его товар позволяет ему нести возросшие издержки и, таким образом, обеспечивает как стимул к расширению производства, так и средства для этого.

Цены играют роль стимула, заставляющего производителя реагировать на информацию не только в том, что касается повышения спроса на продукцию, но также и в отношении поиска наиболее экономичной производственной технологии. Предположим, что какая-то порода дерева становится всё более редкой и, следовательно, более дорогостоящей по сравнению с остальными. Изготовитель карандашей получает эту информацию в результате возрастания цен на данный вид древесины. Ввиду того что его доход, как и доход любого другого производителя, определяется разницей между выручкой и издержками, то у производителя карандашей появляется стимул экономить именно эту, более ценную породу.

М. Фридмен

Автор упоминает издержки производителя. Опираясь на обществоведческие знания, укажите два вида (типа) издержек производителя в краткосрочном периоде. Приведите по два примера издержек каждого вида (типа). Обязательно указывайте вид (тип) издержек, который иллюстрируете.