

体育经济分析: 原理与应用

单元1: 概要与预备知识

周正卿

18 November 2023

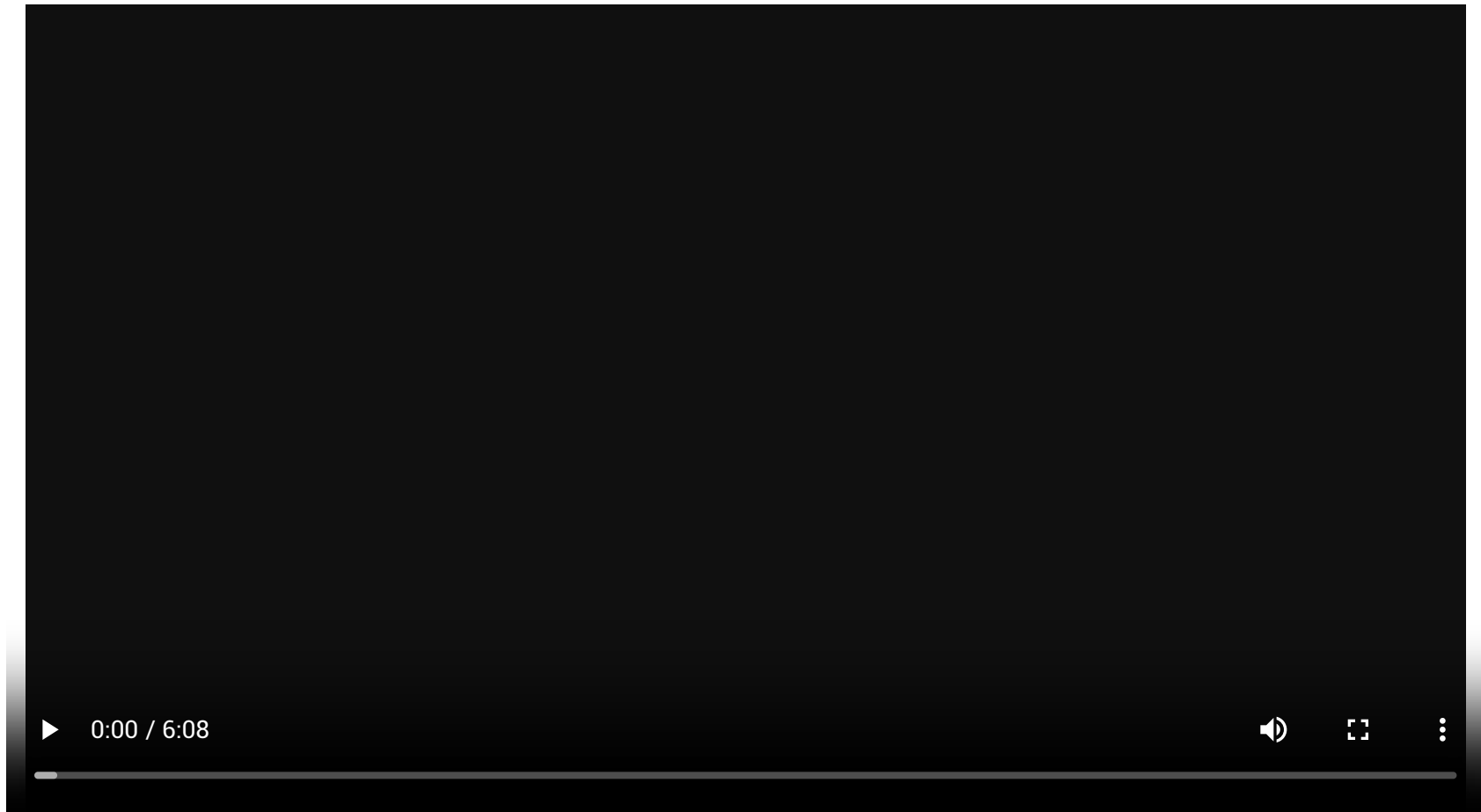
体育产品的形态（供讨论）

- 一部分是单一形态
- 传统能以三次产业划分
- 专业器材、场地设施、运动用品等
- 赛事服务、职业俱乐部、运动训练公共服务部门
- 媒体先关
- 一部分是复合形态
- 通过参与各类可供观赏的运动组合获得体验感，满足人的欲望、提高福祉水平，→ 竞技运动服务业
- 通过增加个体身体运动能力、改善身体和心理健康水平，扩大社交网络，间接实现“再生产”能力提升的服务类产品 → 健身休闲娱乐服务业

体育企业

- 健身休闲和竞赛表演（职业俱乐部）
 - 1750 年，英国，纽马克特赛马俱乐部（the Jockey club）是世界上第一个按照所有权和经营权分离原则，按独立法人模式商业运营的俱乐部
 - 1888，英格兰足球联赛，欧洲职业俱乐部联盟的起源
 - 1876，MLB是北美职业联盟的起源
- 资本所有权和生产经营权分离，促成了更多资源、人才、知识进入体育行业
 - 生产方式的规律
 - 决策的基本逻辑 → 不同目标的行为差异
 - 联盟的组织形态
 - 收益方式：连锁经营、特许经营等模式
 - 联盟治理：维持竞争均衡（收入分享、工资帽、奢侈税、选秀）；门票定价策略；选址与扩张
 - 治理联盟：反垄断

Jockey Club



现代企业的起源（从生产体到厂商）

- “协力组合说”（Jacob Viner, 1892-1970）：规模经济（Economies of Scale）+ 范畴经济（Economies of Scope）



- 规模经济指，当生产规模增加时平均成本会下降（后续会讲）→ 在规模经济的作用下，小规模的生产体有就动机去扩张规模，追求规模经济
- 范畴经济是厂商在**生产多种产品**比**生产单一产品**的成本要低（资源共享和技术关联）→ 小生产体有动机联合更多不同类产品的生产体，从而建立大规模的厂商

现代企业的起源（从生产体到厂商）

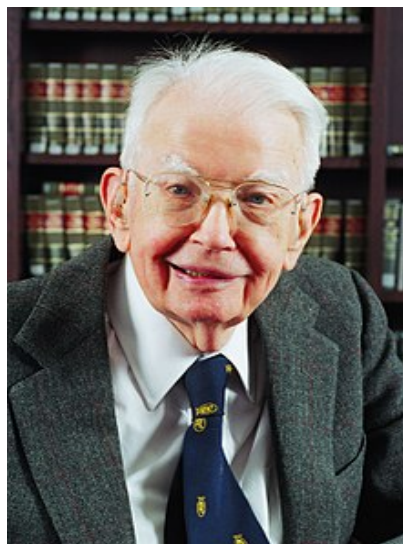
- “长期关系说”（Oliver Williamson, 1932-2020）发展了交易成本理论。企业交易时会面临着高转换成本（switching cost）和特定投资（specific investment）



- **案例：**在20世纪80年代，Nike与Jordan签订长期合约，推出了“Air Jordan”鞋
 - 专门投入巨大资源进行产品设计、市场营销和广告宣传。这些投资是高度专用的
 - 转换成本： 更换代言人会带来巨大成本。增加了Jordan对Nike依赖程度

现代企业的起源（从生产体到厂商）

- “不完全契约说”（Ronald Coase, 1932-2020）帮助解释为什么厂商能解决不完全契约问题



- 由于契约中不能穷尽所有情况，特别是**不确定因素和契约遗漏项**、**结果多样性**、**是否履约监督成本**以及高昂的**违约诉讼费** 厂商可以理解为对不完全契约问题的一种回应
- 厂商通过内部化（即在厂商内部进行交易而不通过市场）来减少交易成本，尤其是在监督、协商和执行契约方面的成本

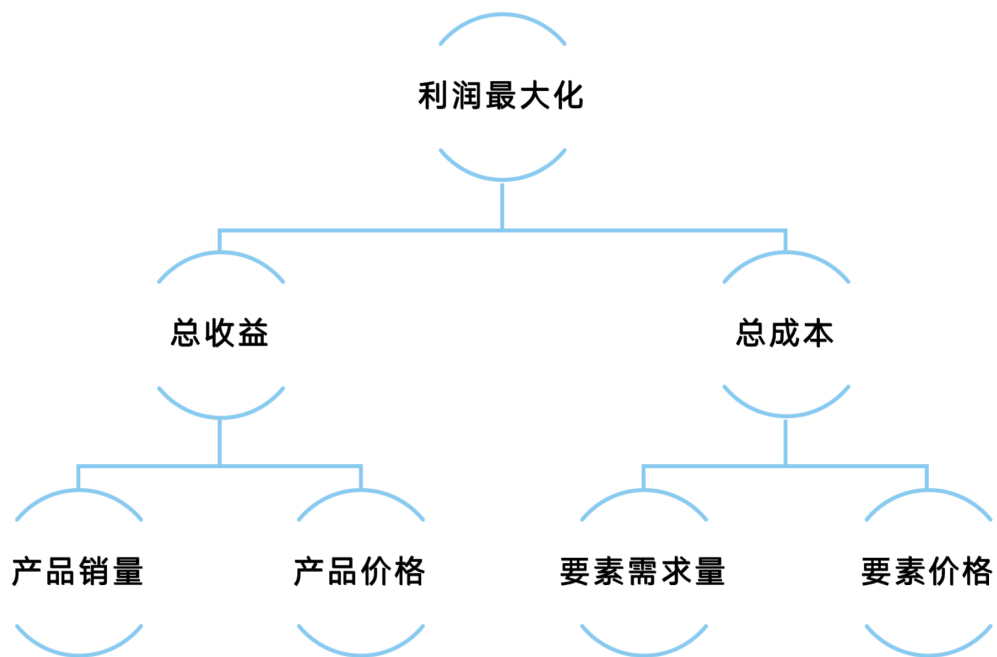
供给曲线从何而来？

为什么

目标 生产者理论的分析路线（高级）

- $WTP \rightarrow MV \rightarrow$ 需求曲线（P-Q关系）
- 供给曲线从何而来？（P-Q关系）

讲授路径



- **Cost成本线：**生产成本、生产技术、厂商决策
- Revenue收入线：定价能力、市场结构
- $MR=MC$

讲授路径（非常重要）

- 从成本线看供给生产函数。当经济学打开厂商生产的黑箱时，首先看到的是要素的投入，包括要素价格、要素数量以及要素组合的方式。我们将会定义出生产函数、生产技术以及生产阶段。在图形上，我们看到是L-Q平面，反映的“要素-产量”关系
- 生产函数不同意味着成本函数差异，而成本函数刻画的是Q-\$平面，与需求曲线（回忆：本质是刻画消费者偏好）在同一个维度。成本函数反映的是“产量-成本消耗”关系
- 两条路径是理解单个厂商的供给行为的关键
 - MC 路径：生产技术出发 → 生产函数 → 成本函数 → MC 曲线
 - MR 路径：若限定厂商为价格接受者，就可以获得 MR 曲线
- 进一步，考虑厂商的相似性 → 理解完全竞争市场下供需均衡分析与福利结果
- 但现实往往不是完全竞争环境
 - 独占市场结构下的厂商决策 → 拥有定价能力，就没有供给曲线（统计学意义的产量产值关系） → 对超额利润的治理 + 定价策略
 - 寡头市场、独占性竞争的市场结构 → 经济主体间博弈

MR 和 MC v.s. 内部决策与外部约束

- 两者都是内部决策 → 回忆：受制于外部约束
- 对于拥有定价权的企业来说，MC 相对 MR 更为外部约束一些

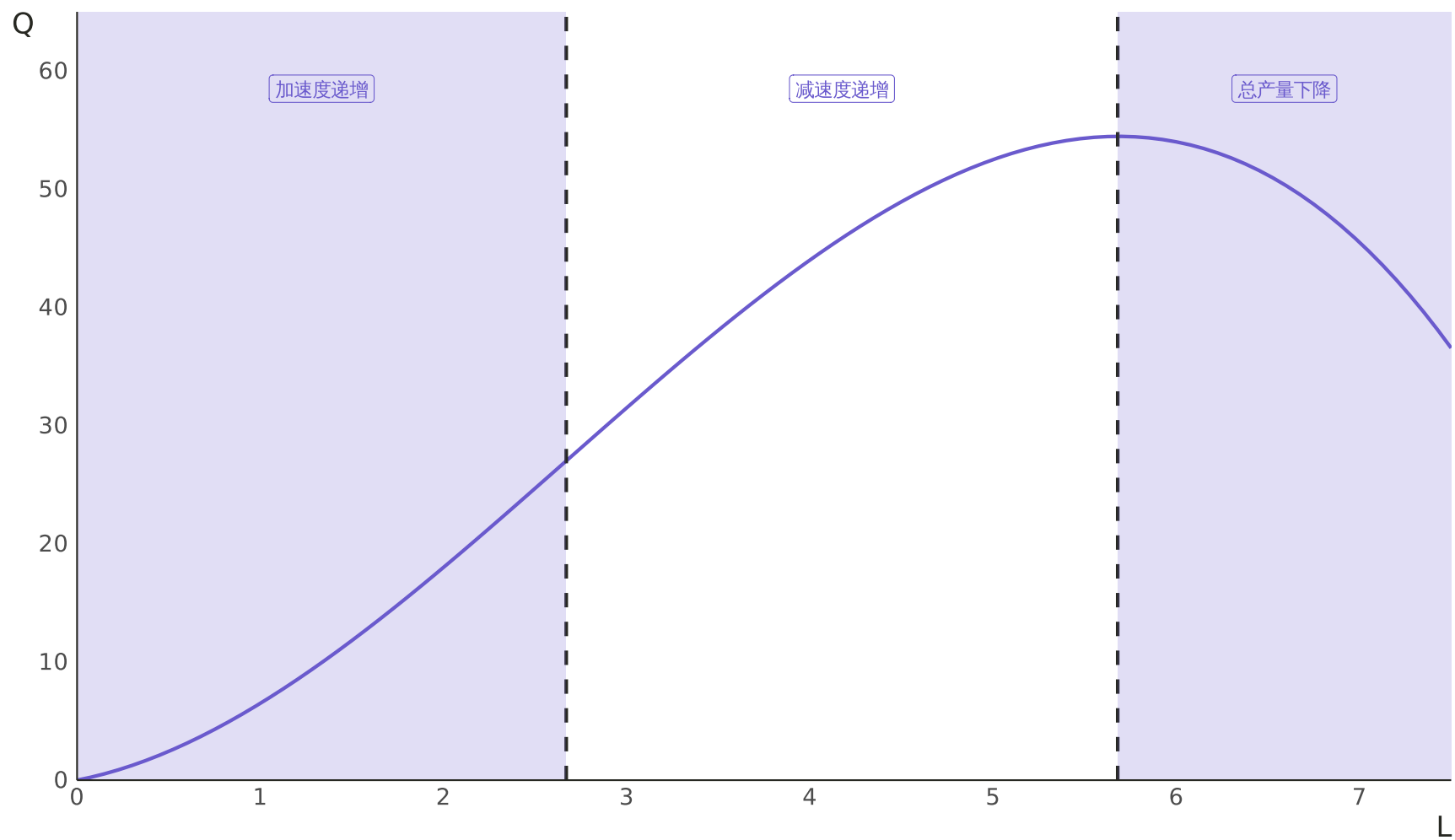
生产技术

经济中的生产技术，是指的投入要素的组合方式。一般要素：土地、劳动力、资本、技术（有时候以人力资本的形式表达）、数据。

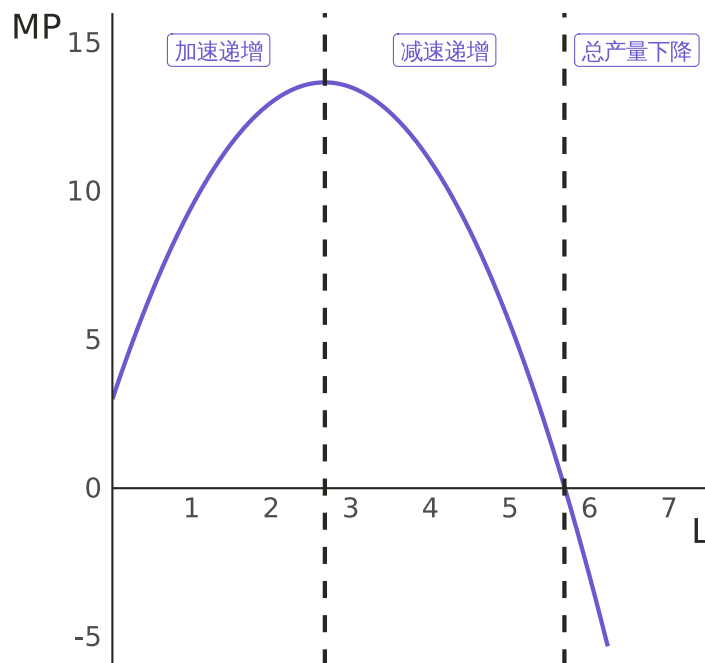
数学上，用**生产函数**来反映：对企业生产过程中投入和产出之间关系的数学描述。

要素投入 → 生产技术 → 产出方式

最大总产出的三个阶段



边际产量 MP



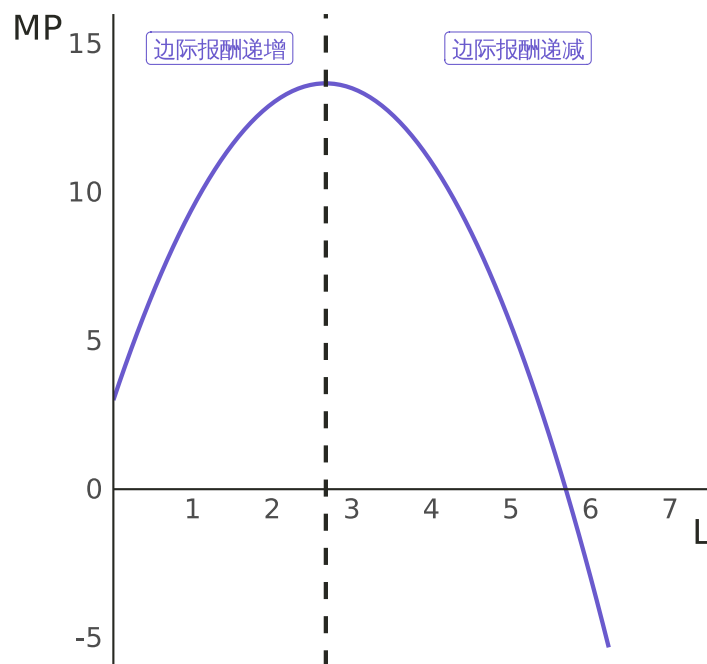
定义:增加一单位**可变要素**劳动投入量所增加的产量

- 保持技术水平不变,保持其他要素(资本)投入不变,只改变劳动力投入

生产阶段的决策

- 理性的生产者既不会将生产停留在Stage I，也不会将生产扩张到Stage III
- 因此Stage II是生产者进行短期生产的决策区间
- 至于在Stage II的哪一点才能达到利润最大化，需要结合成本、收入和利润进行深入分析
- 所以实际中MP是向下倾斜的

经验法则:单一要素边际报酬最终会递减



解释

持续增加一种要素投入**边际生产效率最终为负** → 边际报酬递减 (diminishing marginal returns)
← the law of diminishing marginal returns

应用：经营体育场馆

- 假设你是一家体育场馆的经理，场馆有5个篮球场。为了提高场馆的使用率和收入，你决定招聘更多的教练来提供篮球培训课程
 1. 当你招聘了1个教练时，每天可以为20个学员提供培训
 2. 当你招聘第2个教练时，每天又增加了20个学员，总共40个学员
 3. 当你招聘第3个教练时，由于篮球场数量的限制，每天只增加了15个学员，总共55个学员
 4. 当你招聘第4个教练时，每天只增加了10个学员，总共65个学员
- 随着教练数量的增加，每增加一个教练所带来的额外学员数量在逐渐减少。这就是边际报酬递减法则的体现
- 在一定程度上，增加更多的输入（如教练）将不再能够有效地提高产出（如培训学员数量），甚至可能会导致产出的减少

为什么要区分生产阶段

- 建立**边际决策分析的外部约束机制** → 来自于经验观察的证据
- MP和AP, MP代表边际生产效率, AP代表平均生产率 Q/L
- 平均生产率通常能刻画行业的属性

数学推导：MP 对 AP 影响的数学表达

设 $TP = Q = f(L)$; $AP_L = TP/L$, L 的平均产量对 L 投入的变化率：

$$\begin{aligned}\frac{dAP_L}{dL} &= \frac{d(TP/L)}{dL} = \frac{d(Q/L)}{dL} = \frac{\frac{dQ}{dL}L - \frac{dL}{dL}Q}{L^2} \\ &= \frac{\frac{dQ}{dL}L - Q}{L^2} = \frac{1}{L} \left(\underbrace{\frac{dQ}{dL}}_{MP_L} - \underbrace{\frac{Q}{L}}_{AP_L} \right)\end{aligned}$$

- 当 $MP_L > AP_L$, AP_L 处于递增阶段
- 当 $MP_L < AP_L$, AP_L 处于递减阶段
- 当 $MP_L = AP_L$, AP_L 达到最大值

成本

成本要考虑是否影响决策以及时间

- 要素分为**可变要素**和**固定要素**，对于成本来看，是否影响边际生产决策就分为**可变成本**和**固定成本**
- 生产要素分是可变还是固定，还须视时间长短
 - 若是生产决策时间非常短，那么所有要素都可能是固定的 → **极短期**
 - 随着时间拉长，有些固定要素就会转变为可变要素 → **长期**
 - 只要还存在固定要素的生产决策 → **短期**

从经验理解短期成本

瓜农种瓜的例子：短期成本

固定成本 土地→必须每月支付1000元的租金，无论种植多少西瓜

可变成本 劳动力→ 市场工资为每月2000元

工人 (L)	西瓜 (Q)	土地的成本	劳动力的成本	总成本
0	0	\$1000	\$0	\$1000
1	1000	\$1000	\$2000	\$3000
2	1800	\$1000	\$4000	\$5000
3	2400	\$1000	\$6000	\$7000
4	2800	\$1000	\$8000	\$9000
5	3000	\$1000	\$10000	\$11000

从经验理解短期成本

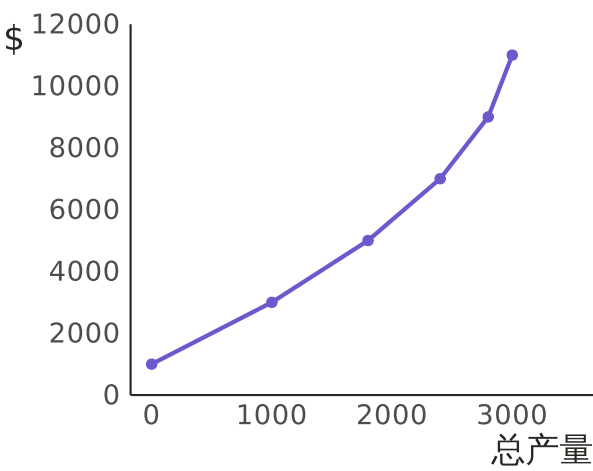
瓜农种瓜的例子：短期成本

固定成本 土地→必须每月支付1000元的租金，无论种植多少西瓜

可变成本 劳动力→ 市场工资为每月2000元

SRTC曲线

西瓜 (Q)	总成本
0	\$1000
1000	\$3000
1800	\$5000
2400	\$7000
2800	\$9000
3000	\$11000



生产决策时考虑的成本是机会成本

- 稀缺性 → 机会成本
- 依据是否能使用会计账目划分：总成本 = 显成本 + 隐成本

显成本

- 一般是工资、租金、原材料、维修费、缴纳税款等。

隐成本

- 丧失的**次优投资品的价值**。例等额的投资要是放在股票市场的回报。

例子：给你100万去投资，该如何选？

项目的启动资金是100万，利息是5%。

方案1：借100万

- 显成本 = 5万

方案2：动用40万的储蓄，借60万

- 显成本 = 3万 ← 偿还5%的贷款利息
- 隐成本 = 2万 ← 从储蓄中拿出40万RMB，放弃5%的利息

任一方案的总成本 = 5万

会计利润 v.s. 经济利润

会计利润

$$= \text{总收益} - \text{显成本}$$

经济利润

$$= \text{总收益} - (\text{显成本} + \text{隐成本})$$

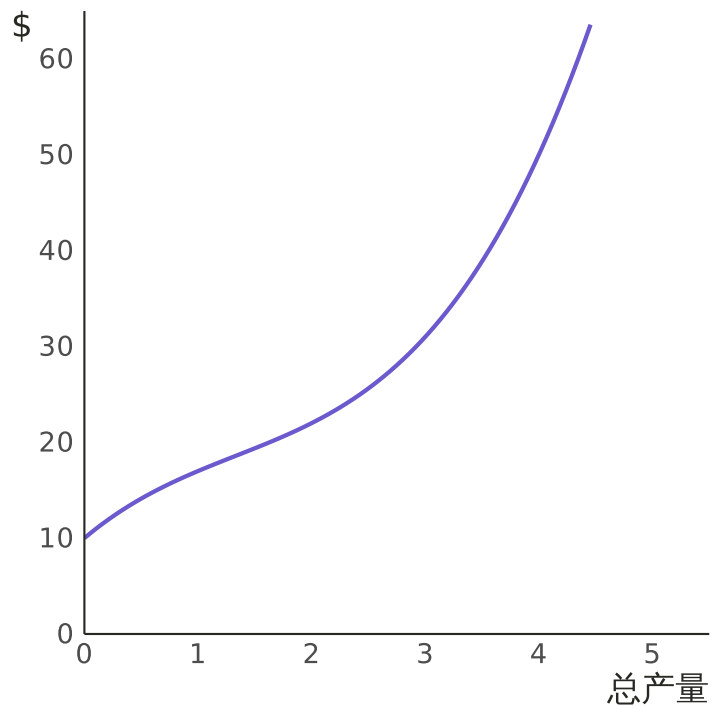
$$= \text{会计利润} - \text{隐成本}$$

重要

会计利润 > 经济利润

所以一家赚钱的公司，并不总是意味着一家公司做得很好

短期总成本曲线SRC



SRTC曲线:产出与最低投入成本的关系

- Q-\$平面
- 短期的前面SR

思考为什么总成本曲线是S型?

总成本的构成

总成本 = 固定成本 + 可变成本

- $SRTC(x) = TFC + TVC(x)$

固定成本

成本不随产出数量的变化而变化

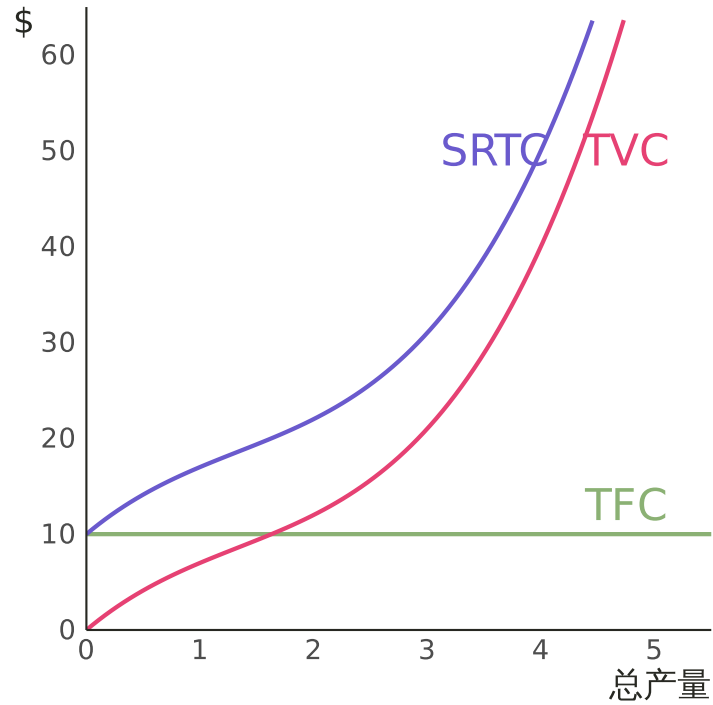
- 如租金、设备成本、贷款支付等；对短期边际成本SRMC没有影响

可变成本

成本随产出数量变化而变化

- 如工资, 原材料成本等；对短期边际成本SRMC有影响

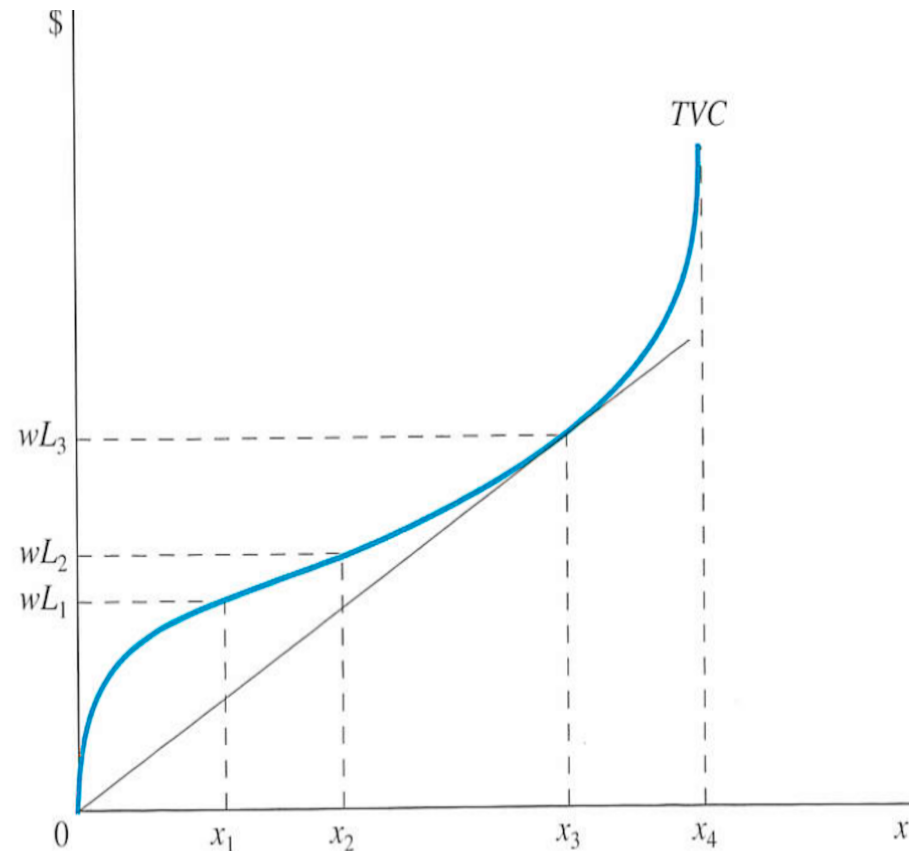
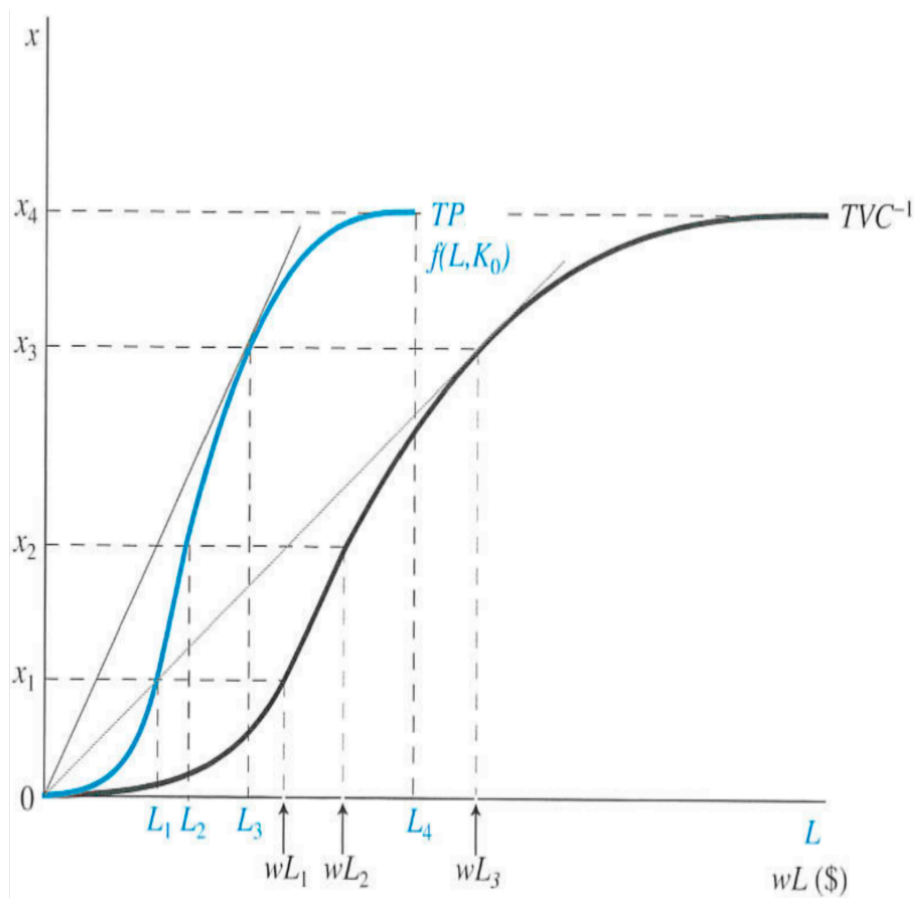
总成本的构成



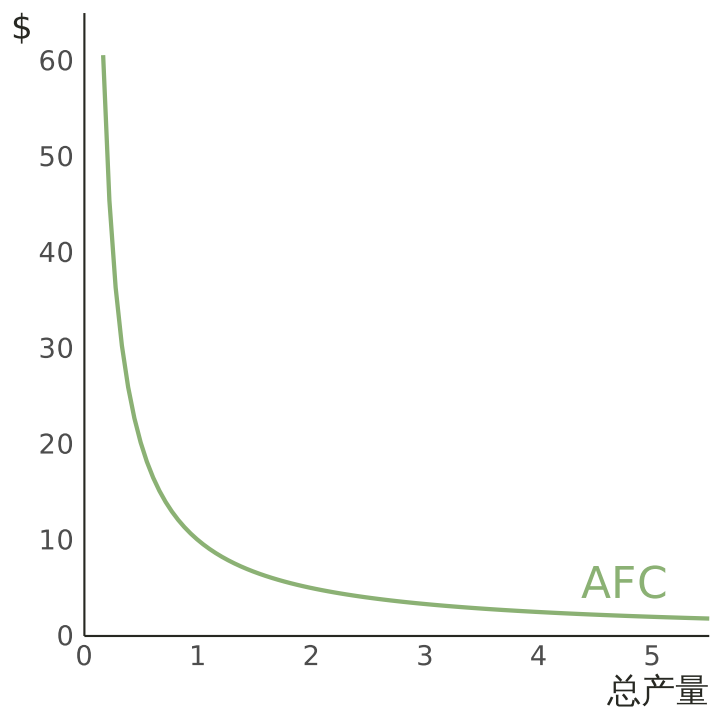
总固定成本(TFC)

总可变成本 (TVC)

理解成本函数的关键是理解可变成本



平均固定成本AFC

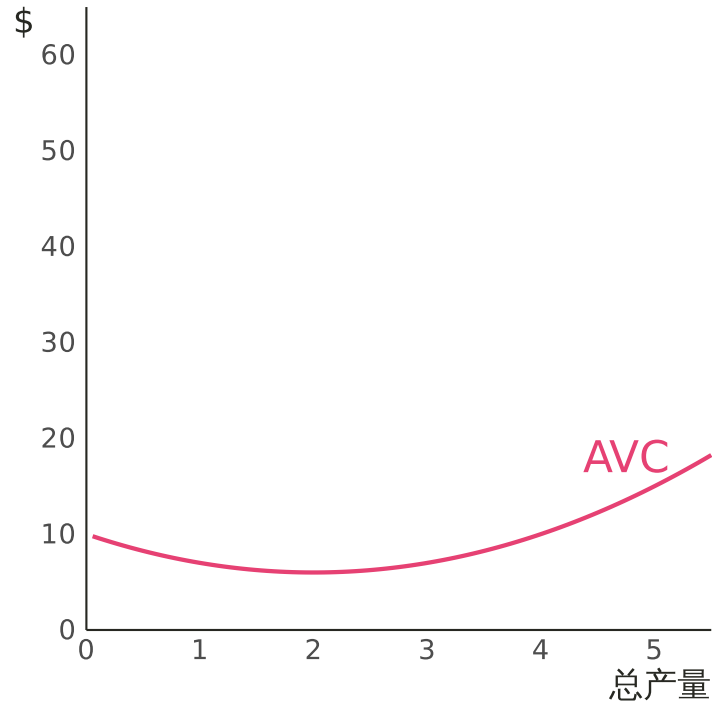


定义

$$AFC = TFC \div \text{总产量}$$

随着产量上升而减少
→ 更多产出分摊TFC

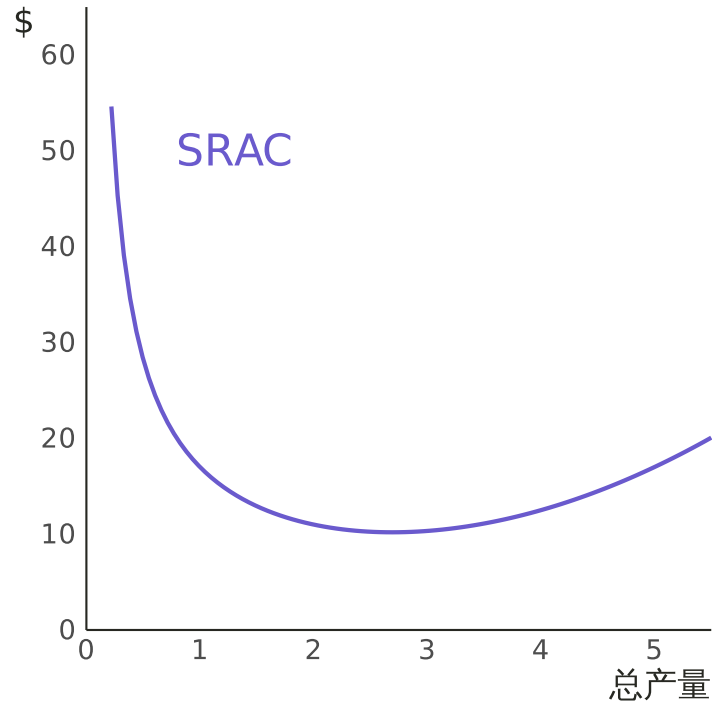
平均可变成本AVC



定义

$$AVC = TVC \div \text{总产量}$$

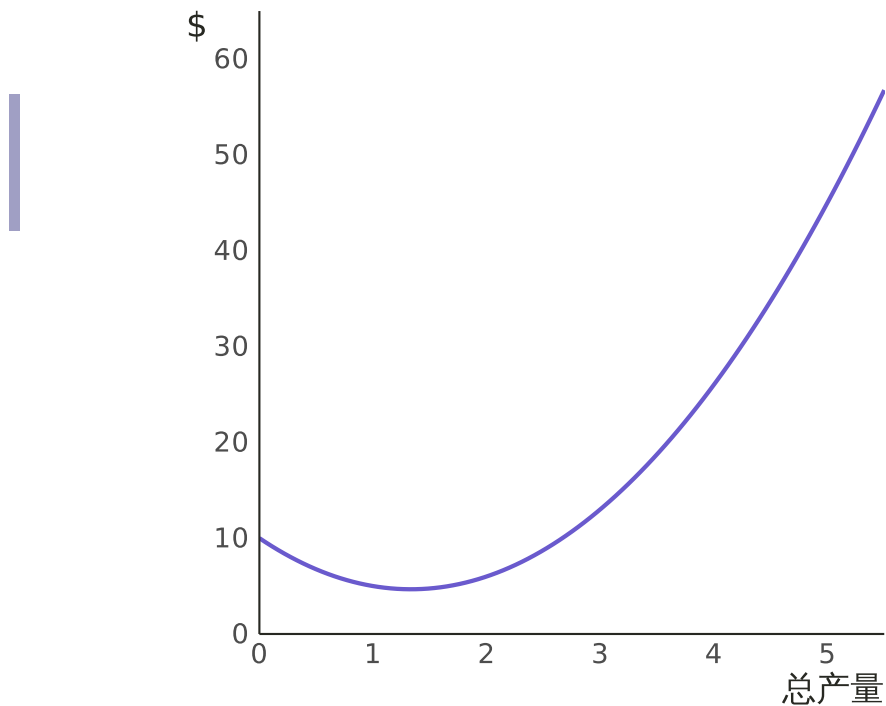
短期平均成本 SRAC



定义

$$\begin{aligned} \text{SRAC} &= \text{SRTC} \div \\ &\text{总产量} \\ &= \text{AFC} + \text{AVC} \end{aligned}$$

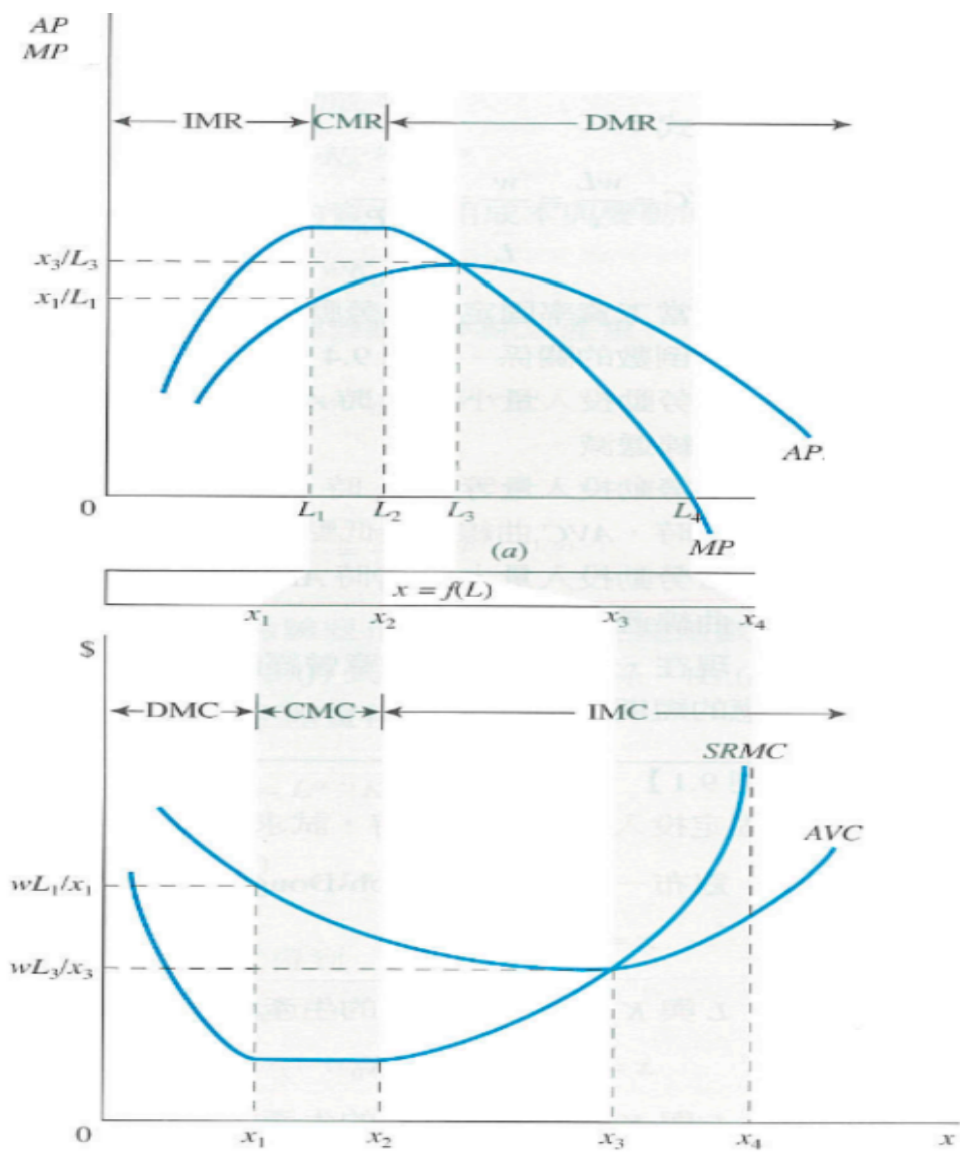
短期边际成本SRMC



定义

产量增加一个单位所产生的总成本的变化。

图形展示：MC与MP、AVC与AP的关系



数学推导：MC与MP、AVC与AP的关系

- $SRTC = TFC + TVC(x) = rK_0 + wL$
- $L = f^{-1}(x)$
- $SRTC(x) = TFC + TVC(x) = rK_0 + wf^{-1}(x)$
- $SRMC(x) = w \frac{df^{-1}(x)}{dx}$
- $\frac{df^{-1}(x)}{dx} = \frac{dL}{dx} = \frac{1}{\frac{dx}{dL}} = \frac{1}{\frac{df(L)}{dL}} = \frac{1}{f'(L)} = \frac{1}{MP_L}$
- $SRMC = \frac{w}{MP_L}$
- 同理： $AVC = \frac{w}{AP_L}$

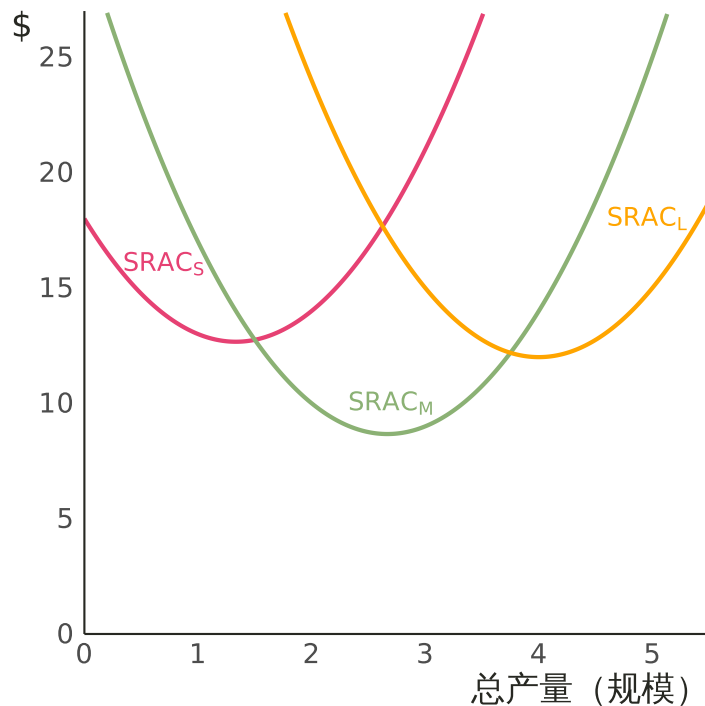
应用：成本类型的判别

- 场地成本：租赁或者建设
 - “水电气讯”的维护成本
 - 场地维护人员成本
- 设备购置或租赁成本：专项、大型、维护（进入固定资产折旧）；消耗类不算
- 人员成本 → 体育行业的特殊性，特别是职业俱乐部。无论比赛数量多少，每对在册人员要求是固定的
 - 转会费（资本类生产要素） → 运动员进入俱乐部被视为资产，出现在资产负债表的左侧
 - 运动员工资（劳动类生产要素）
- 运营成本：“水电气讯”按时付费、办公室日常开销
- 市场开发成本：比赛日各类开支、宣传、产品渠道等
- 劳务成本：安保、兼职人员、临时人员

长期决策：要素替代关系与长期成本

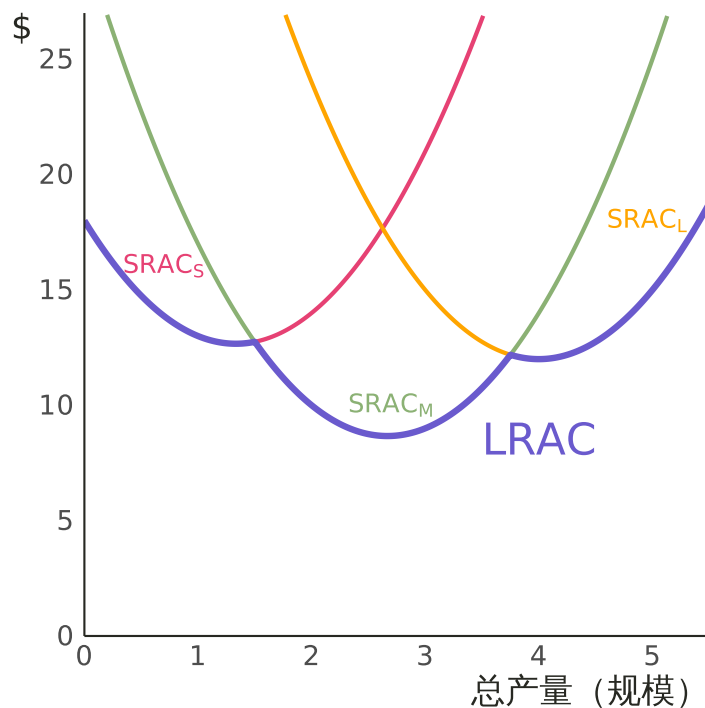
- 长期决策依然延续“生产技术→成本的”思考方式，但是
 - 长期的不同是企业可以调整所有生产要素（劳动和资本）→ 允许企业选择最优的要素组合来最大化产量或效率 → 长期生产函数应该反映要素间的技术替代关系
- 短期 → 边际报酬与生产技术：在长期生产函数中，企业可以采用不同的生产技术。每种技术对劳动和资本的边际报酬（即增加一个单位的劳动或资本所带来的额外产量）可能是不同的
 - 短期中，我们谈论边际报酬递减规律，是建立资本投入为固定的情况下；但长期而言，不仅需要单一要素持续投入会受边际报酬规律影响，原本的单一要素的边际产量也会受到**要素比例投入比例改变**的影响（交叉效果）
- 长期 → 规模报酬（Returns to Scale）：规模报酬关注当所有生产要素的使用量同时按照某一比例增加时，产量如何变化。如果产量增加的比例等于生产要素增加的比例，那么称为恒定规模报酬；如果产量增加的比例大于生产要素增加的比例，则为递增规模报酬；反之则为递减规模报酬

长期成本、短期成本与生产规模调整



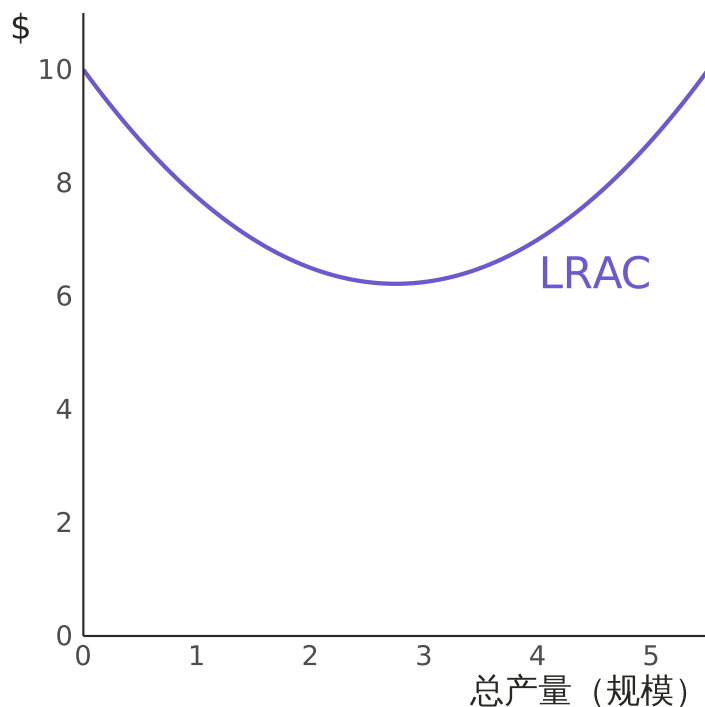
- S、M、L 代表三种规模的短期成本线
- 每种规模下，产量对应的短期平均成本线最低点连接起来，就是长期平均成本线

长期成本、短期成本与生产规模调整



- LRAC 比SRAC 更平缓
 - SRAC 每点对应的规模相同
 - LRAC 每点对应的规模不同

长期情况下使用规模经济与规模不经济反映要素集中度与经济效益的关系



economies/
diseconomies of scale:长期平均总成本
随产量增加而减少的特性

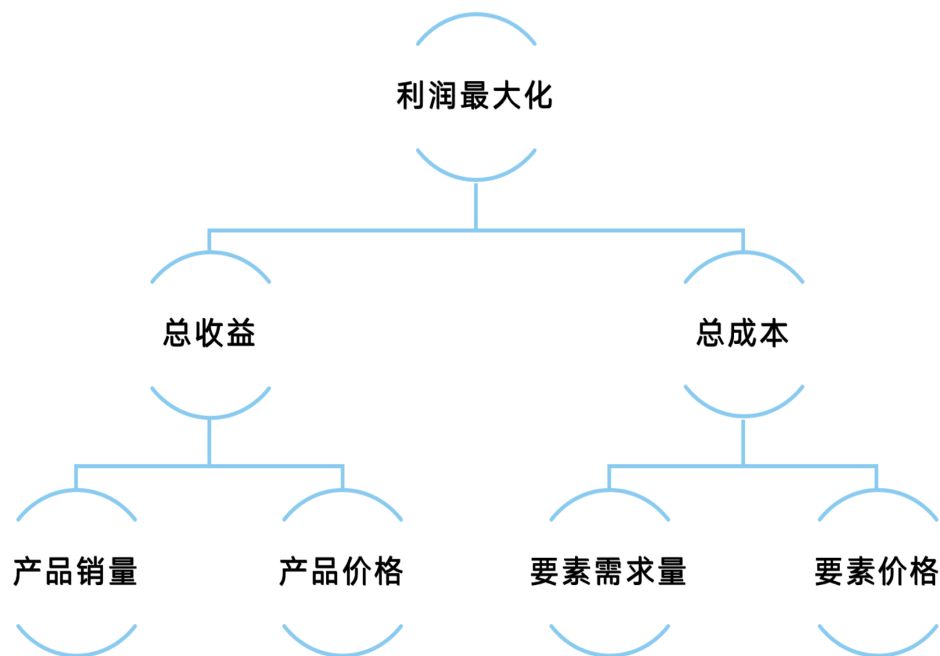
- **规模经济与规模不经济**
反映长期中厂商投入生产要素集中度与经济效益之间的关系
 - 规模经济：SRAC 相切于 LRAC 下降位置 → 规模扩大时，平均成本有下降趋势
- 导致平均成本曲线 U 型原因不同
 - 短期SR：边际报酬递增或递减
 - 长期LR：规模报酬递增或递减

长期用规模经济与规模不经济反映要素集中度与经济效益的关系

- **最适规模**：能够使得 LRAC 达到最低点的规模
 - 最适规模量级大：意味着最大产量即便非常大，也能维持 LRAC 持续下降或最低
 - 最适规模有很多个 → 盘子形，比如超市等
 - 最适规模只有一个 → V 型
- 规模经济再细分为**内部经济**(internal)和**外部经济**(external)
 - 内部经济：规模扩大后，厂商内部因素使得LRAC 继续降低
 - 源于：企业自身的规模和运营效率——更有效分工和专业化、采购经济、技术经济(足够资源投入研发)、管理经济(大厂魅力)
 - 结果：处于LRAC负斜率
 - 外部经济：规模扩大后，厂商因外部因素使得LRAC持续降低
 - 源于：企业所处的行业和地区的整体环境——行业集聚(体育公园、晋江)、基础设施建设(体育产业园，数字、水电气讯)、技术溢出效应(创业园、科技园)
 - 效果：LRAC整体下移
- 规模不经济(内部不经济)：管理效率下降、分工无法提升生产效率；效果：处于LRAC正斜率

供给曲线从何而来？

收入线



生产者理论主要是指厂商经济行为模型。职业联盟因为是由多个厂商（俱乐部）构成，俱乐部行为决定了联盟结构，因此本讲中会稍作深入讲解。

- Cost成本线：生产成本、生产技术、厂商决策
- **Revenue收入线**：厂商要素转换为产品后，必须经由市场进行销售。如何销售？定价？与供给关系密切→从最简单开始

价格接受厂商的供给曲线

价格接受厂商面临的市场环境

1. 买卖双方量大: 许多买家和卖家
2. 产品同质性强: 相同的、无差异的产品
3. 行业壁垒性小: 自由进入和退出
4. 市场信息完备: 消费者和厂商可根据完备信息作出最优决策

市场结果

- **没有市场势力:** 厂商无法操控价格 → 无法区别定价: 由于产品的同质性和完全的市场信息, 厂商无法对不同的消费者采取不同的价格
- **定价权在市场:** 市场上的价格由供需关系决定, 单个厂商必须接受市场价格, 无法通过自身的行为来影响价格 → 每家厂商都是**价格接受者**
- **短期利润和长期均衡:** 在短期内, 某些厂商可能由于成本控制等因素获得超额利润, 但在长期内, 市场的自由进出会使得所有厂商的利润趋于正常水平

完全竞争的市场结构

问：现实中，几乎没有完全竞争市场，为什么费力地建立一个模型？

答₁：理解机制

- 简单，排除了许多现实中的复杂因素，使得分析变得更为直观和简单，易于初级教学
- 价格机制、供需关系以及市场的自我调节功能
- 对其他市场结构的启示，从完全竞争模型出发，逐步引入现实中的复杂因素

答₂：基准比较

- 政策制定: 在政策制定和评估时，完全竞争模型可以作为一个参考框架。例如，它可以帮助政策制定者评估市场干预的必要性和可能的效果
- 通过比较现实世界的市场条件和完全竞争市场的条件，可以回答"我们怎样做得更好？"的问题

总收益TR、平均收益AR和边际收益MR

$$\text{总收益} = \text{销售数量} * \text{销售价格}$$

完全竞争厂商的销售数量等于它所面临的需求量，销售价格就是产品的市场价格。

- **总收益** 是厂商按一定价格出售一定量产品时所获得的全部收入

$$TR(TP) = P \cdot TP = \bar{P} \cdot TP$$

- **平均收益** 是厂商在平均每单位产品销售上所获得的收入

$$AR(TP) = \frac{TR(TP)}{TP} = \frac{\bar{P} \cdot TP}{TP} = \bar{P}$$

- **边际收益** 是厂商增加一单位产品销售所获得的总收益的增量

$$MR(TP) = \frac{\Delta TR(TP)}{\Delta TP} = \frac{dTR(TP)}{dTP} = \frac{d(\bar{P} \cdot TP)}{dTP} = \bar{P}$$

- 价格接受厂商的平均收益 AR ，边际收益 MR 和需求曲线 D **三者重叠**的
- 总收益曲线是从原点出发斜率为 \bar{P} 的射线

实现利润最大化的条件（FOC与SOC）

边际收益 MR 等于边际成本 MC 是厂商实现利润最大化的均衡条件。

厂商利润为 $\pi(TP) = TR(TP) - TC(TP)$

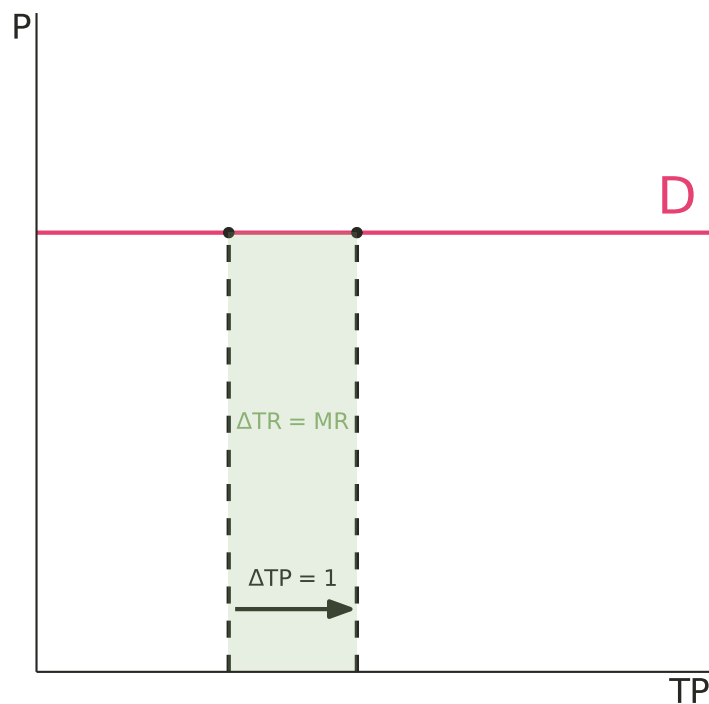
利润最大化要满足一阶导数为零

$$\frac{d\pi(TP)}{d(TP)} = \frac{dTR(TP)}{dTP} - \frac{dTC(TP)}{dTP} = 0$$

由此得出 $MR(TP) - MC(TP) = 0$, 即 $MR(TP) = MC(TP)$

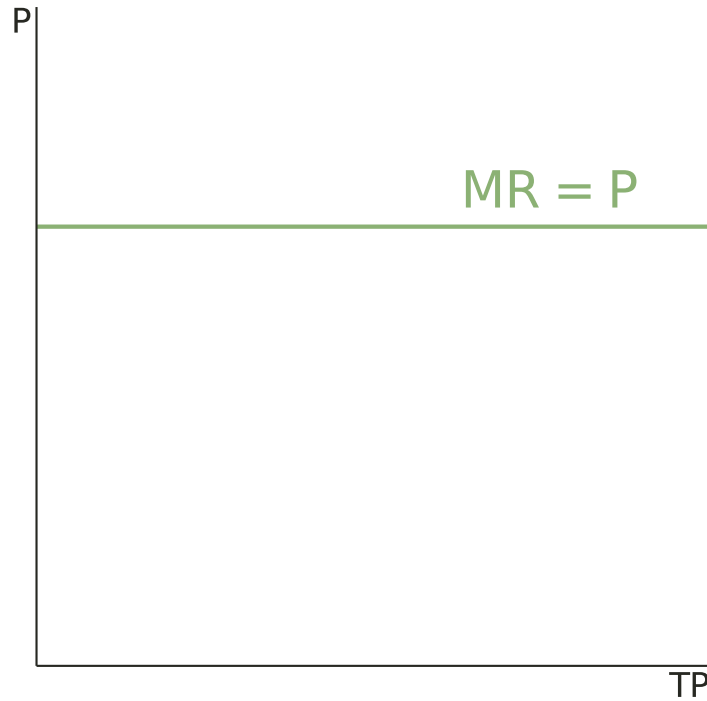
以上条件是必要条件，并非充分条件。即要实现利润最大化，必须有 $MR(TP) = MC(TP)$ 。但反过来，如果 $MR(TP) = MC(TP)$ 则不一定实现利润最大化，因为还可能是利润最小化的点。这时需要结合利润函数的二阶导数 $\frac{d^2\pi(TP)}{dTP^2} = MR'(TP) - MC'(TP) < 0$ 来判断。

边际收益



- 定义
 - 产出增加一个单位所产生的总收益的变化
- 为什么价格接受厂商面临的市场需求曲线是水平?

边际收益



在完全竞争市场中，是价格接受者

- $MR = P$

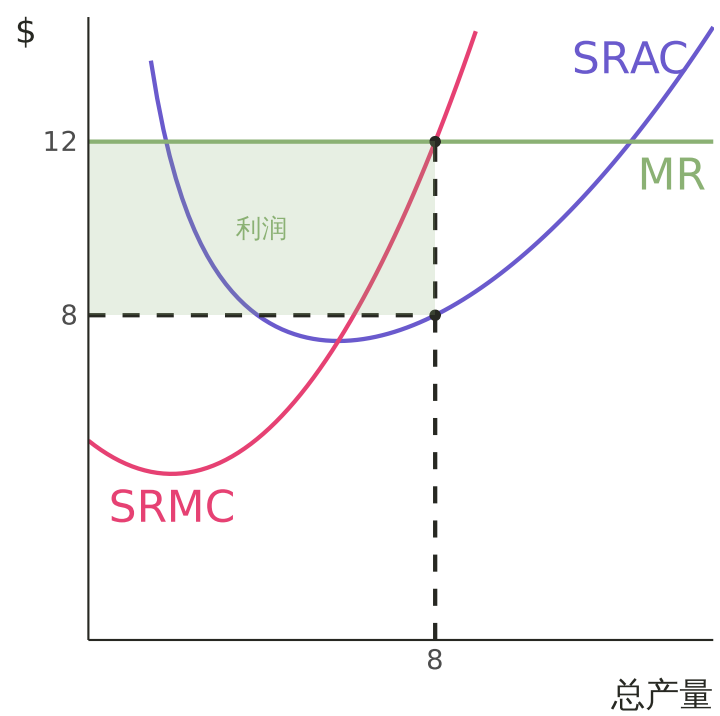
应用：概念辨析

- 假设你是一个运动器材销售商
- 1. **边际产品 (Marginal Product)** (数学概念)：边际产品是指当投入的某一要素（如劳动、资本等）增加一个单位时，产出的增量。例如，如果你雇佣了一个额外的销售员，而他每天能够销售10个篮球，那么这10个篮球就是边际产品
- 2. **边际报酬 (Marginal Returns)** (经济概念)：边际报酬是指投入的某一要素增加一个单位时带来**边际产品的变化方向**。例如，如果雇佣了一个额外的销售员，他每天能够销售10个篮球；再雇佣一个销售员但销售了8个，我们就说边际报酬下降了
- 3. **边际收益 (Marginal Revenue)** (数学概念+经济概念)：边际收益是指销售额外一个单位产品时，总收入的增量。例如，每个篮球的售价是\$10，当你销售一个额外的篮球时，你的总收入增加\$10，所以边际收益是\$10
- 边际产品关注的是产量的增加，边际收益关注的是收入的增加，而边际报酬刻画的是生产的边际效率

完全竞争市场结构下的厂商决策(短期)

- 厂商面对的价格是给定的
- 短期内厂商无法调整生产规模(固定成本给定、其他要素投入给定，如资本)
- 给定的生产规模下，厂商通过调整产量来实现 $MR = MC$ 以满足利润最大化的均衡条件。

完全竞争市场结构下的厂商决策(短期)

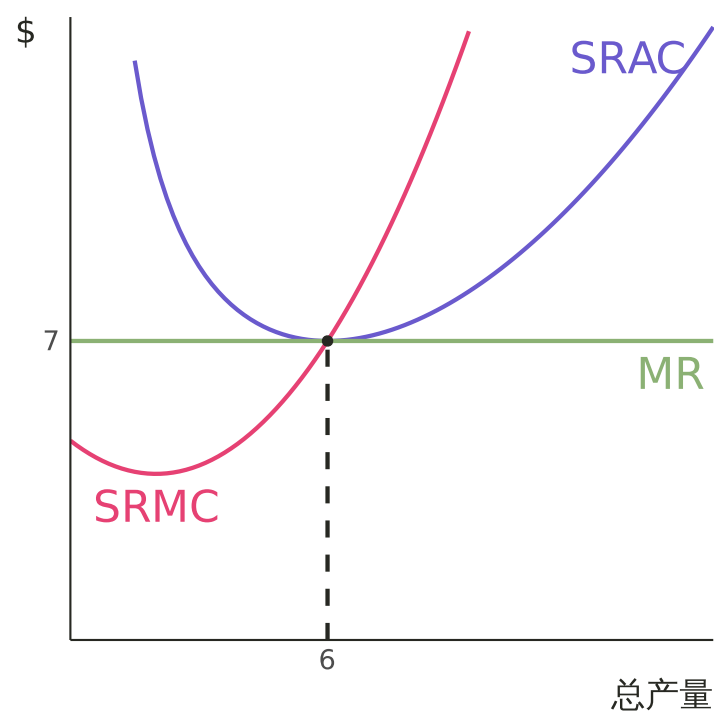


Q: 厂商如何最大化利润?

A: 在 $MR = SRMC$ 处选择生产 TP ($MR = \bar{P}$)

产品价格(P)	\$12.00
TP	8
$TR = P \times TP$	\$96.00
SRAC	\$8.00
$TC = SRAC \times TP$	\$64.00
利润	\$32.00

完全竞争市场结构下的厂商决策(短期)

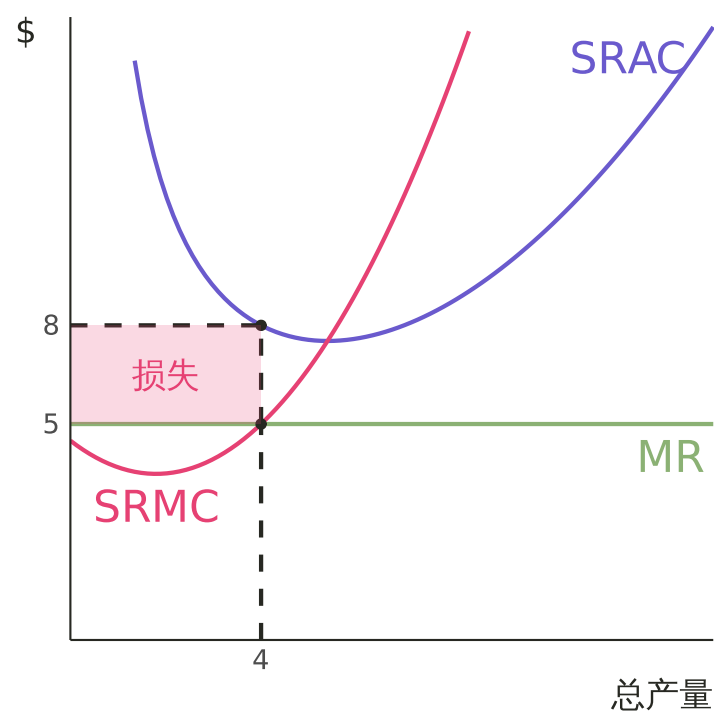


Q: 厂商如何最大化利润?

A: 在 $MR = SRMC$ 处选择生产 TP ($MR = \bar{P}$)

产品价格(P)	\$7.00
TP	6
$TR = P \times TP$	\$42.00
SRAC	\$7.00
$TC = SRAC \times TP$	\$42.00
利润	\$0.00

完全竞争市场结构下的厂商决策(短期)



Q: 厂商如何最大化利润?

A: 在 $MR = SRMC$ 处选择生产 TP ($MR = \bar{P}$)

产品价格(P)	\$5.00
TP	4
TR = P × TP	\$20.00
SRAC	\$8.00
TC = SRAC × TP	\$32.00
利润	-\$12.00

短期决策 vs. 长期决策

短期

- 固定成本给定 → 但是不影响生产决策
 - 因为无论企业是否开业，都必须支付设备租金(固定成本)
- 可以调整支付可变成本
 - 例如为工人安排更短工时、购买更少原材料等
- 只要厂商能支付可变成本(比赛日当天的工资) → 继续营业
 - 可以支付可变成本时 → 允许亏本经营，延期支付固定成本
 - 无法支付可变成本时 → 最好的办法就是停工，以减少损失
- 短期决策两个目标：1.不停工；2.利润最大化

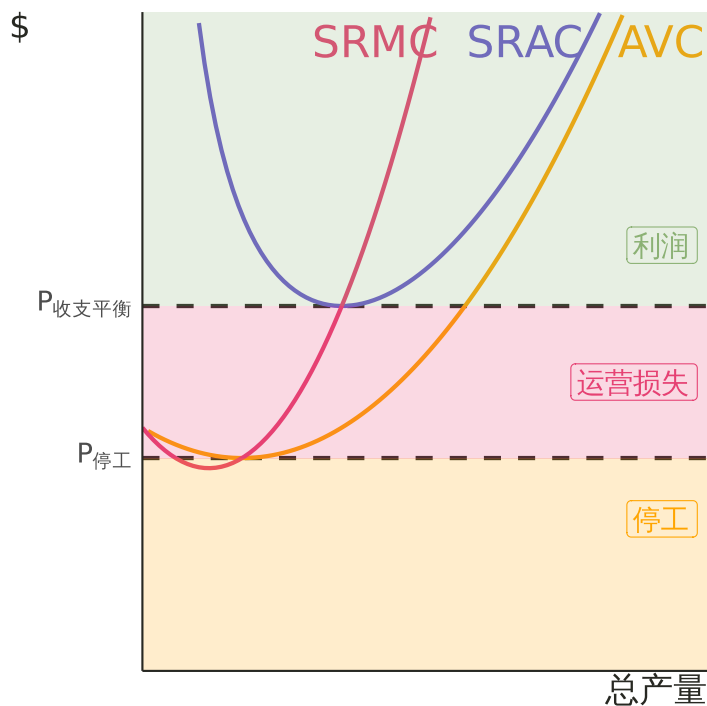
短期决策 vs. 长期决策

长期

- 所有成本都是可变的
- 因为允许自由进退 → 厂商可以离开这个行业
 - 如通过不续租的方式或者出售设备
- 因为允许自由进退 → 新厂商可以加入这个行业 → 完全竞争
- **长期决策目标：不退出**

短期决策

为什么 AVC 在 SRAC 的下方?



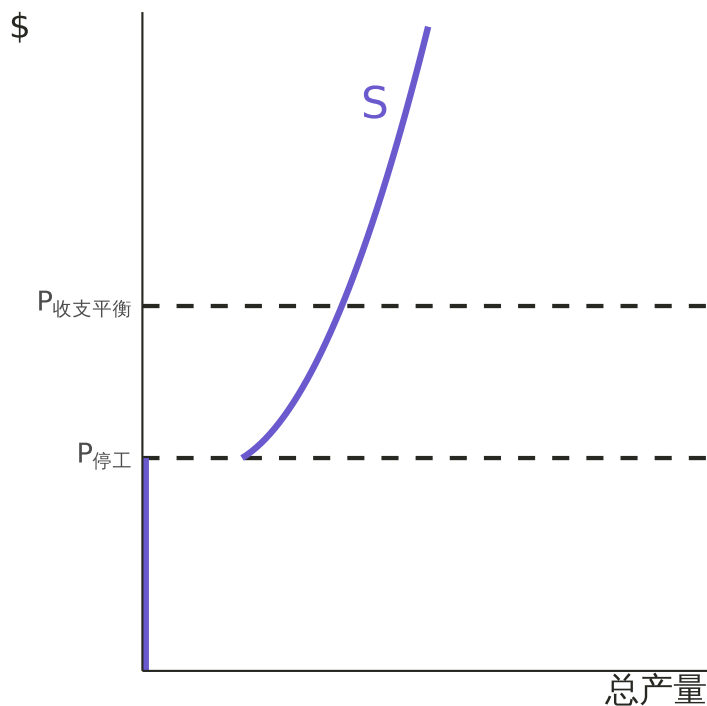
Q: 厂商何时运营? 何时停工?

A: 价格接受厂商, 是否停工完全依赖市场价格

1. $SRAC < P$
→ 有利润
2. $AVC < P < SRAC$
→ 存在运营损失
3. $P < AVC$
→ 停工

短期决策

为什么 AVC 在 SRAC 的下方?



短期供给曲线

$P > P_{\text{停工}}$ \longrightarrow 短期供给曲线
= **SRMC** 在 **AVC** 以上的部分

$P < P_{\text{停工}}$ \longrightarrow 短期供给曲线
= Y轴

市场短期供给曲线是多个厂商的短期供给加总，因此市场短期供给曲线也是右上倾斜

长期决策

长期

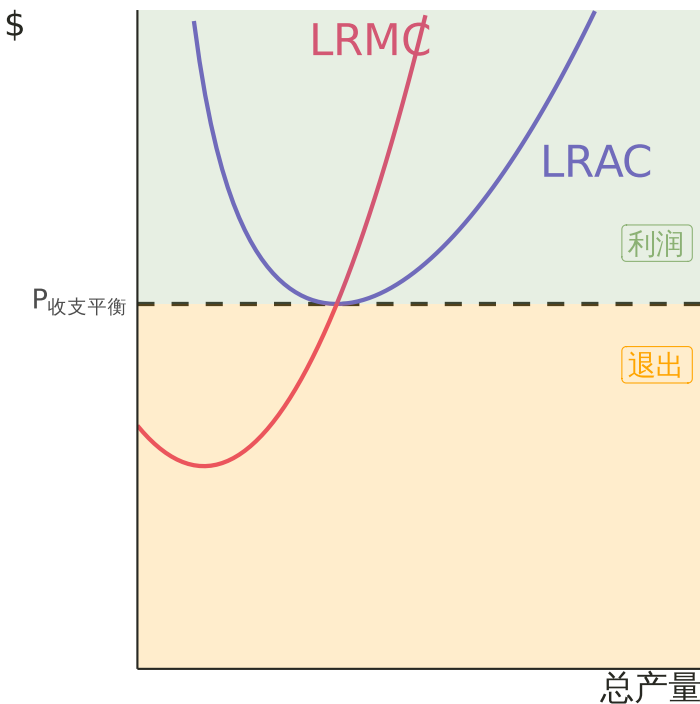
- 所有成本都是可变的
- 因为允许自由进退 \rightarrow 厂商可以离开这个行业
 - 如通过不续租的方式或者出售设备
- 因为允许自由进退 \rightarrow 新厂商可以加入这个行业

问题是：长期来看，厂商何时退出还是进入市场？

- 退出市场的好处=节约成本=TC
- 退出市场的成本=收入损失=TR

答案: 如果 $TC > TR$ 就退出，如果 $TC < TR$ 就进入

单个厂商的长期供给曲线

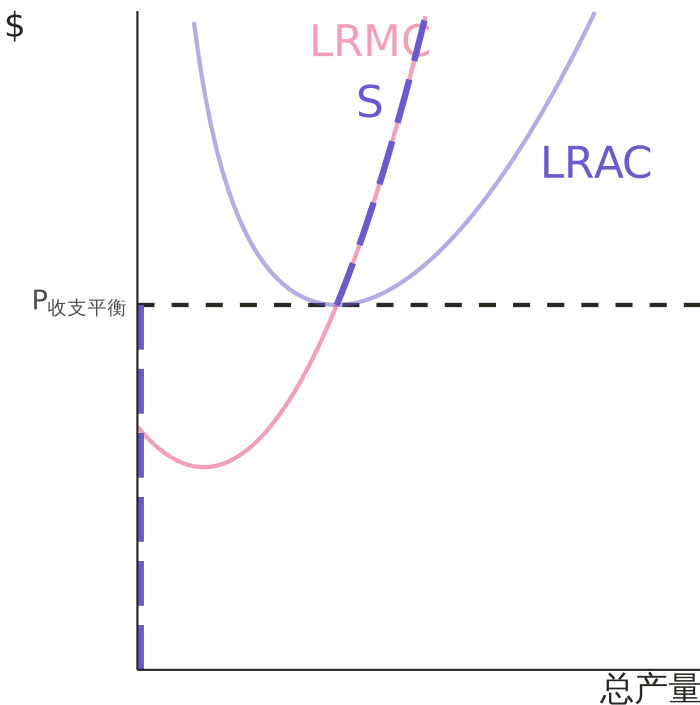


Q: 何时运营? 何时停工?

A: 价格接受厂商, 是否停工完全依赖市场价格

1. $P > LRAC$
→ 有利润
2. $LRAC > P$
→ 退出市场

单个厂商的长期供给曲线

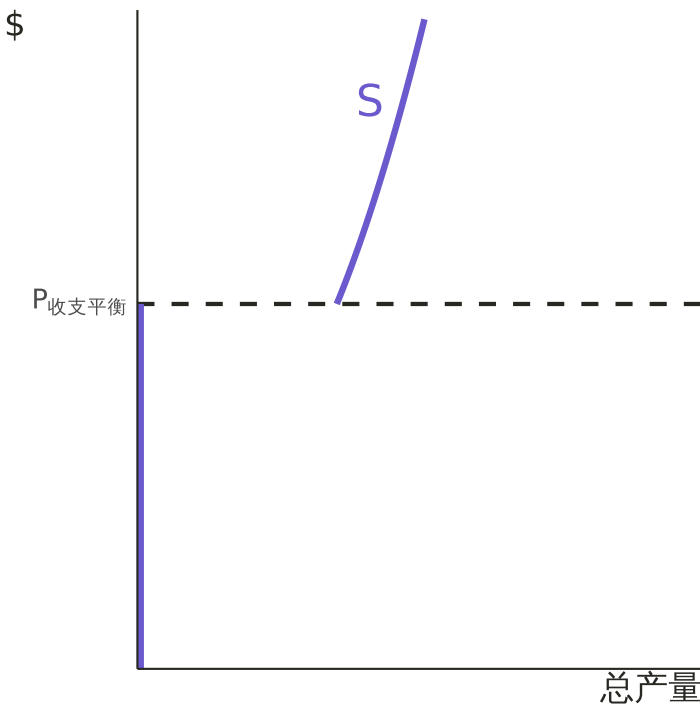


单个厂商的长期供给曲线

$P > P_{\text{收支平衡}} \rightarrow$ 长期供给曲线
= **MC**高于最小**LRAC**以上的部分

$P < P_{\text{收支平衡}} \rightarrow$ 长期供给曲线
= Y轴

单个厂商的长期供给曲线



单个厂商的长期供给曲线

$P > P_{\text{收支平衡}} \rightarrow$ 长期供给曲线
= **MC**高于最小**LRAC**以上的部分

$P < P_{\text{收支平衡}} \rightarrow$ 长期供给曲线
= Y轴

完全竞争环境中的供需与价格接受厂商的调整 (比较静态分析)

完全竞争市场

问题 价格接受厂商对市场结果的调整过程如何？

- 注意，只有短期才有所谓的调整
- 长期，产品的均衡价格最低，等于最低LRAC \rightarrow 经济利润为 0

完全竞争市场的短期均衡

Case 1: 市场短期价格 > 市场长期价格(minLRAC)

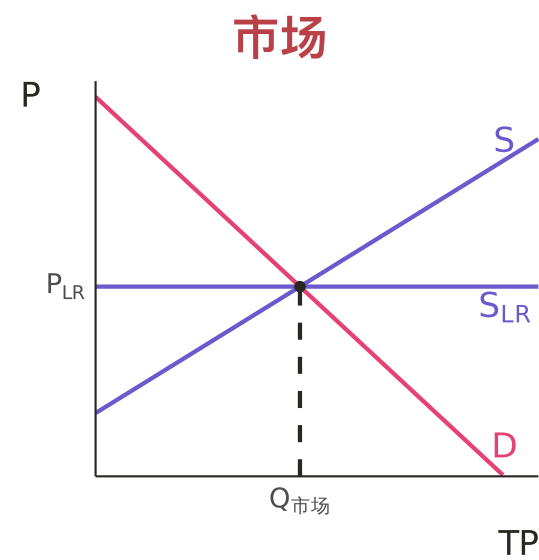
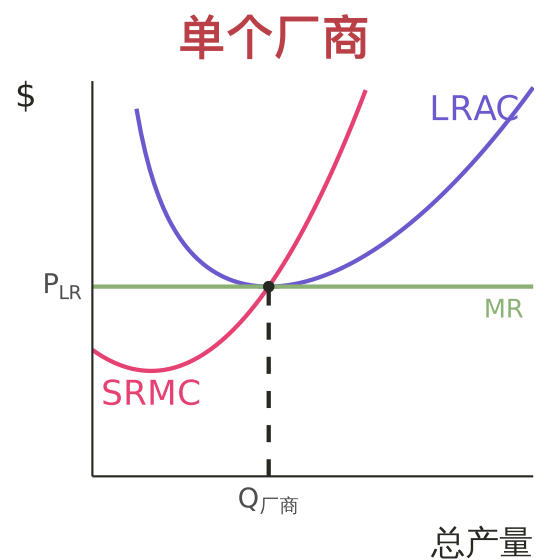
- 单厂商赚取利润
 - 其他企业家看到市场有利可图
 - 厂商数量增加
 - 市场短期供给曲线右移
 - 市场短期价格下降

完全竞争市场的短期均衡

Case 2: 市场短期价格 < 市场长期价格(minLRAC)

- 单厂商亏损经营（或停工）
 - 离开市场
 - 市场上此类产品供应厂商数量减少
 - 市场短期供给曲线左移
 - 市场短期价格上升

完全竞争市场的短期均衡(单厂商不改变生产规模报酬)



P_{LR}	$Q_{\text{厂商}}$	$Q_{\text{市场}}$	$N_{\text{厂商数量}}$
----------	-----------------	-----------------	-------------------

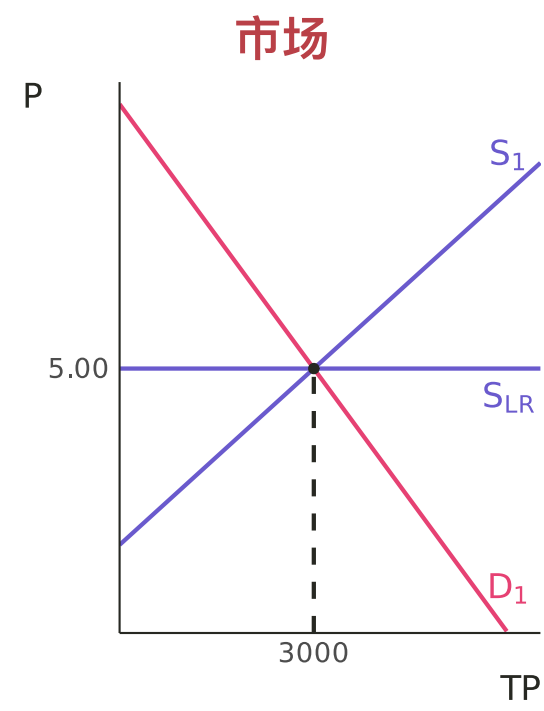
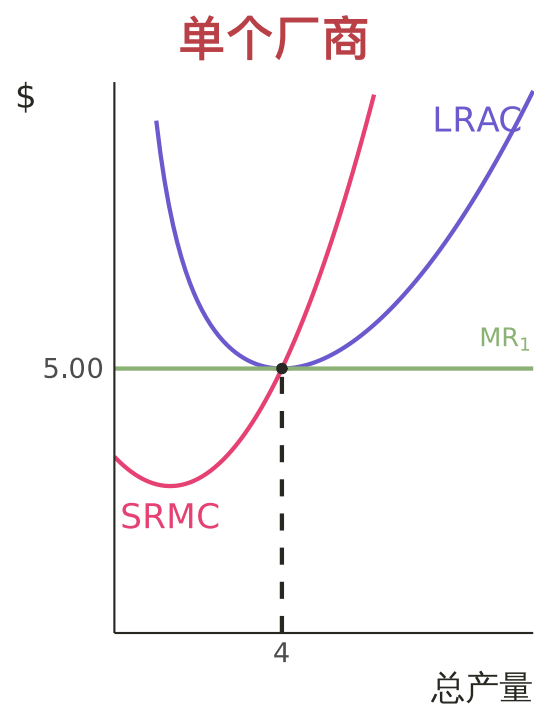
LRAC的最低点 LRAC的最低点处的产量 $Q_{\text{厂商}} \times N_{\text{多厂商}}$ $Q_{\text{市场}} \div Q_{\text{厂商}}$

完全竞争市场的短期均衡(单厂商不改变生产规模报酬)



P _{LR}	Q _{厂商}	Q _{市场}	N _{厂商数量}
\$5.00	4	3000	750

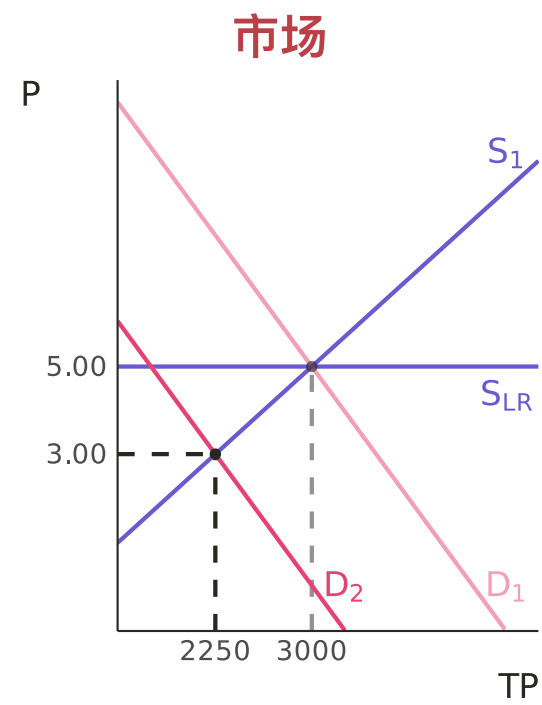
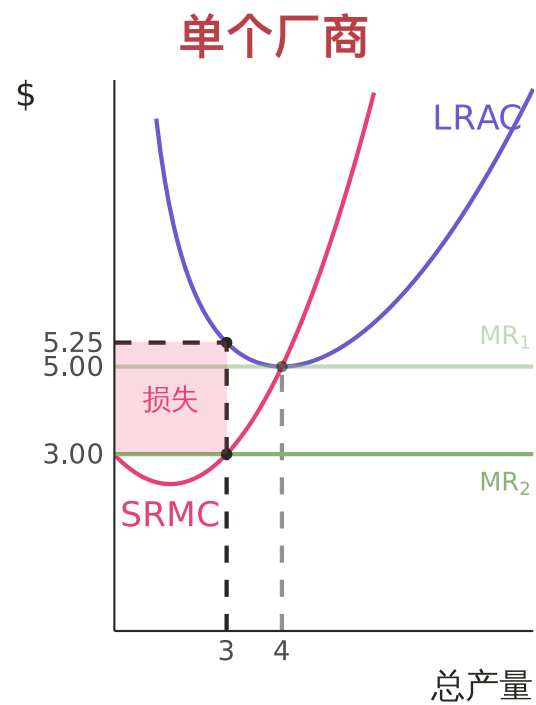
Q: 一项市场原产品的替代品发明，减少了对原产品的需求。那么，从短期到长期，原厂商如何调整产量？



Q: 一项市场原产品的替代品发明，减少了对原产品的需求。那么，从短期到长期，原厂商如何调整产量？

均衡	最初	新短期	新长期
P	\$5.00		
Q _{厂商}	4		
Q _{市场}	3000		
N _{厂商数量}	750		

Q: 一项市场原产品的替代品发明，减少了对原产品的需求。那么，从短期到长期，原厂商如何调整产量？



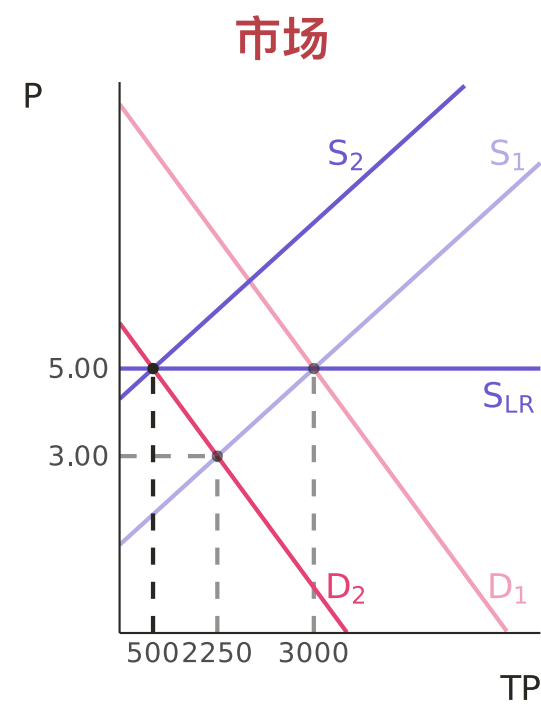
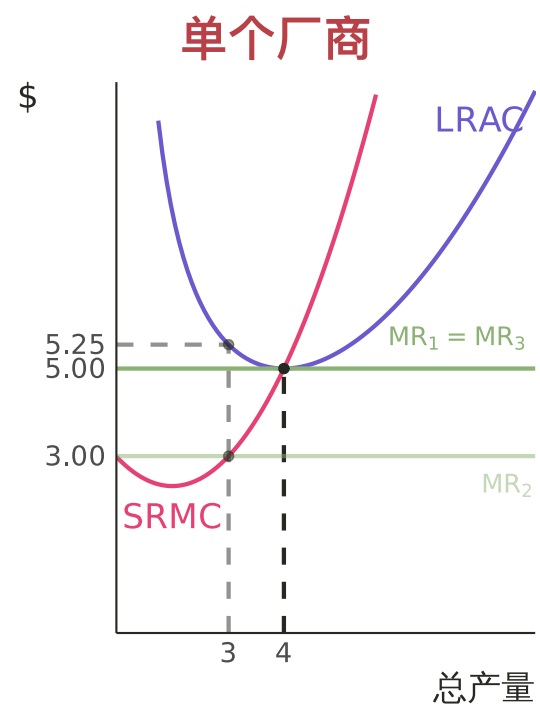
Q: 一项市场原产品的替代品发明，减少了对原产品的需求。那么，从短期到长期，原厂商如何调整产量？

均衡	最初	新短期	新长期
P	\$5.00	\$3.00	
Q _{厂商}	4	3	
Q _{市场}	3000	2250	
N _{厂商数量}	750	750	

A₁: 厂商减少原产品生产 → 市场总供给数量下降

A₂: 短期厂商将会以亏损状态运营

Q: 一项市场原产品的替代品发明，减少了对原产品的需求。那么，从短期到长期，原厂商如何调整产量？



Q: 一项市场原产品的替代品发明，减少了对原产品的需求。那么，从短期到长期，原厂商如何调整产量？

均衡	最初	新短期	新长期
P	\$5.00	\$3.00	\$5.00
Q _{厂商}	4	3	4
Q _{市场}	3000	2250	500
N _{厂商数量}	750	750	125

A₁: 厂商减少原产品生产 → 市场总供给数量下降

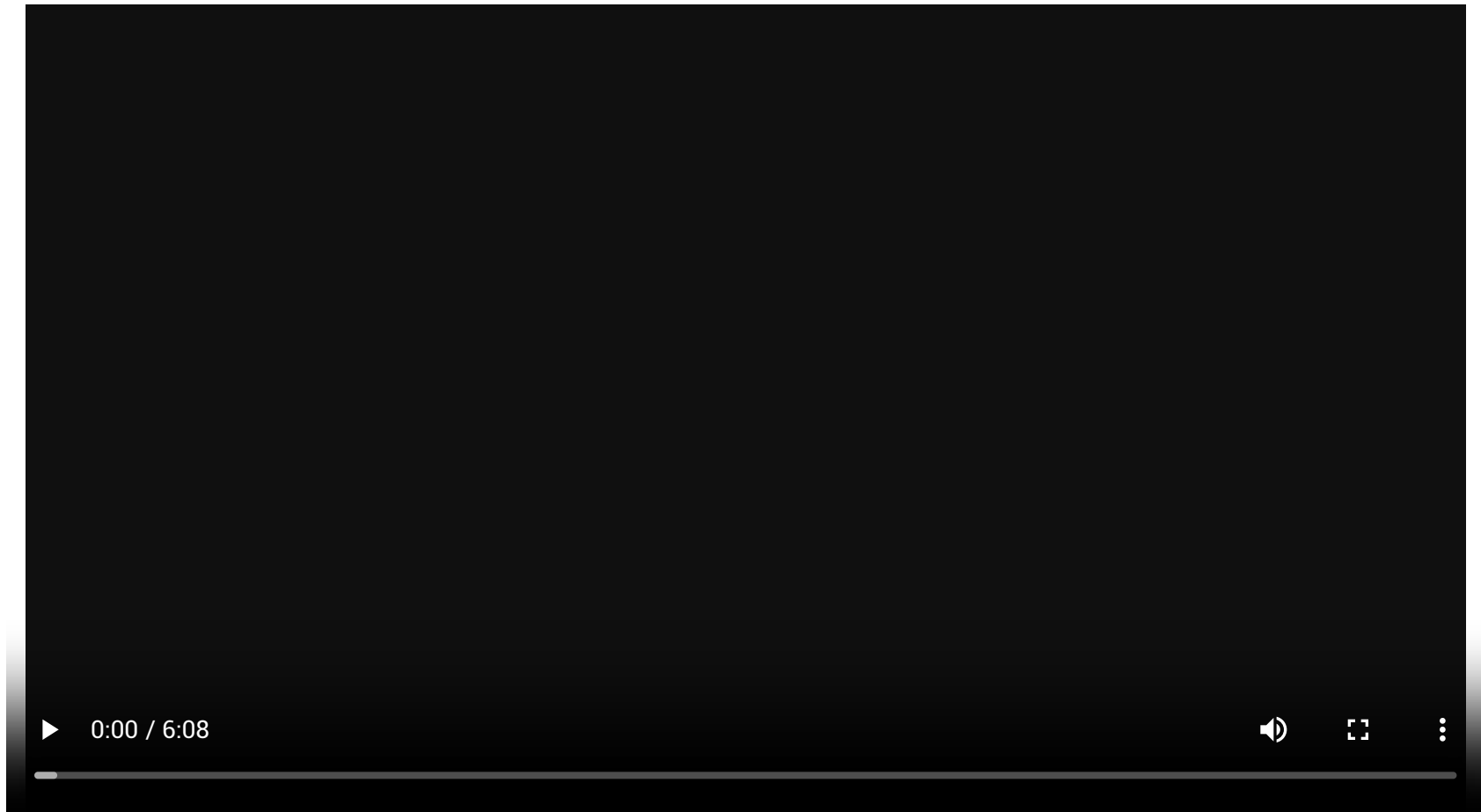
A₂: 短期厂商将会以亏损状态运营

A₃: 长期厂商不断退出市场，直到经济利润恢复到0 → 市场总供给下降

体育企业

- 健身休闲和竞赛表演（职业俱乐部）
 - 1750 年，英国，纽马克特赛马俱乐部（the Jockey club）是世界上第一个按照所有权和经营权分离原则，按独立法人模式商业运营的俱乐部
 - 1888，英格兰足球联赛，欧洲职业俱乐部联盟的起源
 - 1876，MLB是北美职业联盟的起源
- 资本所有权和生产经营权分离，促成了更多资源、人才、知识进入体育行业
 - 生产方式的规律
 - 决策的基本逻辑 → 不同目标的行为差异
 - 联盟的组织形态
 - 收益方式：连锁经营、特许经营等模式
 - 联盟治理：维持竞争均衡（收入分享、工资帽、奢侈税、选秀）；门票定价策略；选址与扩张
 - 治理联盟：反垄断

Jockey Club



现代企业的起源（从小作坊到大厂商）

- “协力组合说”（Jacob Viner, 1892-1970）：规模经济（Economies of Scale）+ 范畴经济（Economies of Scope）



- 规模经济指，当生产规模增加时平均成本会下降（后续会讲）→ 在规模经济的作用下，小规模的生产体有就动机去扩张规模，追求规模经济
- 范畴经济是厂商在**生产多种产品**比**生产单一产品**的成本要低（资源共享和技术关联）→ 小生产体有动机联合更多不同类产品的生产体，从而建立大规模的厂商

现代企业的起源（从小作坊到大厂商）

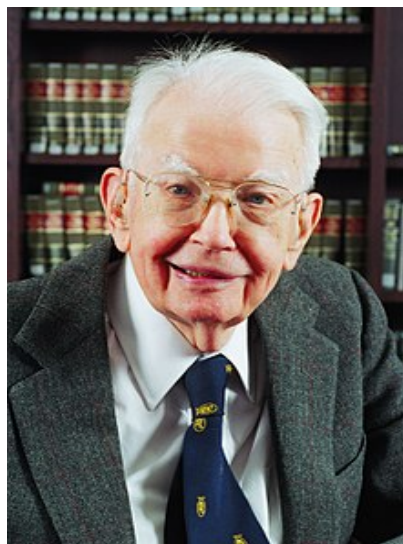
- “长期关系说”（Oliver Williamson, 1932-2020）发展了交易成本理论。企业交易时会面临着特定投资（specific investment）和高转换成本（switching cost）



- **案例：**在20世纪80年代，Nike与Jordan签订长期合约，推出了“Air Jordan”鞋
 - 专门投入巨大资源进行产品设计、市场营销和广告宣传。这些投资是高度专用的
 - 转换成本： 更换代言人会带来巨大成本。增加了Jordan对Nike依赖程度

现代企业的起源（从小作坊到大厂商）

- “不完全契约说”（Ronald Coase, 1932-2020）帮助解释为什么厂商能解决不完全契约问题



- 由于契约中不能穷尽所有情况，特别是**不确定因素和契约遗漏项**、**结果多样性**、**是否履约监督成本**以及高昂的**违约诉讼费** 厂商可以理解为对不完全契约问题的一种回应
- 厂商通过内部化（即在厂商内部进行交易而不通过市场）来减少交易成本，尤其是在监督、协商和执行契约方面的成本