

Как и многие бизнес-идеи, конкуренция лучше всего объясняется на примере. Представьте, что компания открывает выгодное торговое место и продает хлеб с огромной прибылью. После того, как другая компания заметит всю прибыль, полученную от продажи хлеба в этом районе, она может открыть собственный магазин и подорвать конкуренцию или продать аналогичные товары или услуги по более низким ценам. Первая компания может отреагировать снижением своих собственных цен (чтобы они продавали больше хлеба своим бывшим клиентам, которые предположительно покупают более дешевый хлеб), а конечный результат – намного более дешевый хлеб для потребителей. Таким образом, бизнес идет навстречу клиентам.

Обратная конкуренция или тенденция некоторых компаний покупать товары, которые продаются ниже рыночной стоимости (или цены, по которой можно разумно ожидать, что товар будет продан) и переоценивать их, также является деловой практикой, которую стоит рассмотреть. Представьте себе, что хлебопекарная компания, чтобы ограничить успех других предприятий, продает свой хлеб стоимостью пять долларов за буханку в другом месте за один доллар за буханку. Вместо вытеснения с рынка конкурирующий бизнес может распознать несоответствие между стоимостью хлеба и его продажной ценой, а затем приступить к покупке всего хлеба первой компании за один доллар и перепродать его за два доллара со своей собственной этикеткой.

Последствия отсутствия конкуренции в конкретной профессиональной сфере или экономике в целом разрушительны для потребителей и благосостояния граждан в целом. Рассмотрим пример железнодорожных компаний в Европе и Америке пару веков назад, которые владели множеством путей и земельных участков; по существу, не существовало других компаний, которые могли бы создать конкуренцию (потому что крупные железнодорожные компании покупали всю землю и не позволяли другим делать это), и они могли устанавливать любые высокие цены, которые они хотели. Этот описанный сценарий является примером монополии или ситуации, когда одна компания имеет полный контроль над отраслью и ее ценами из-за отсутствия конкуренции.

Наконец, олигополия – это стиль конкуренции, при котором предприятия малочисленны и координируют свои действия для повышения цен, что делает товары и услуги более дорогими для потребителей.

Современными примерами олигополий являются спутниковое телевидение и интернет-услуги, которые, хотя и обходятся компаниям очень дешево,

выставляются потребителям на значительные суммы. Таким образом, ведущие интернет-и телекомпании достигли общего понимания, так как если бы они жестко конкурировали, они бы зарабатывали гораздо меньше.

1) John has written his name. 2. I have drawn a picture. 3. Tom has blown out the light. 4. The cat has drunk its milk. 5. The tree has fallen across the road. 6. John has given his bicycle to his brother. 7. You have made a mistake. 8. We have eaten our dinner. 9. The train has just gone. 10. I have just told the answer. 11. George has never been in Australia. 12. John and Richard have just gone away. 13. The baker has sold all his cakes. 14. I have read this book.

2) We just met an American actor. 2. Your husband sold the house?. 3. I haven't started my new job yet. 4. Have you been to new York before?. 5. Ann hasn't chosen dessert yet.6. They made shopping today. 7. Tom ever visited Disneyland?. 8. I just saw a horror movie.9. She didn't find her coat. 10. The cat has already finished the fish.

3) My friend is a writer. He writes many books. 2. We hadn't a holiday last year.3. I played tennis yesterday afternoon. 4. What time did you went to bed last night.5. Have you ever met famous people a famous people. 6. The weather was not very good yesterday.7. My hair is wet. I just washed it. 8. I washed my hair before breakfast this morning.9. Kathy travels a lot. She visits many countries. 10. ' Is Sonia here?'- "No, she hasn't come yet

4) 1.was  
2.have not seen  
3.began  
4.came  
5.have not yet come  
6. open, opened  
7.have seen  
8. covered  
9.made  
10.read

2) Ответьте на вопросы

1) b

2) a

3) b

4) b

5) a

3 ) exercise

1-to, 2-in, 3-.... for, 4- for, 5-in, 6-of in, 7-on in, 8-at, 9-in for to