

# ЛЕКЦИЯ 3

## ФИРМА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

# План

1. Предпринимательская деятельность и предпринимательская прибыль. Фирма как субъект рыночной экономики.
2. Издержки производства фирмы и их динамика.
3. Доход и прибыль фирмы в условиях совершенной конкуренции. Бухгалтерская и экономическая прибыль.
4. Фирма в условиях несовершенной конкуренции: монополистическая конкуренция, олигополия, чистая монополия.

# Предпринимательство

- - самостоятельная инициативная экономическая деятельность граждан и их объединений, осуществляемая на свой риск и под свою имущественную ответственность и направленная на получение прибыли.
- В рыночной экономике предпринимательская деятельность лежит в основе большинства экономических процессов. Предприниматель является главной фигурой рыночной экономики. Предприниматели производят большую часть товаров и услуг, создают рынки для реализации произведенной продукции и инфраструктуру необходимую для непрерывного осуществления экономического процесса.
- Главным условием предпринимательской деятельности является наличие экономической свободы. Экономическая свобода включает в себя свободу распоряжения экономическими ресурсами, свободу выбора сферы и формы деятельности, свободу выхода на рынок.

# Фирма

- – это организация, преобразующая исходные ресурсы в конечный продукт (предприятие) и юридически самостоятельная форма существования бизнеса, зарегистрированная предпринимательская единица, обладающая полной самостоятельностью в своей деятельности.
- Любая предпринимательская структура, соответствующая этим признакам, будь то крупная корпорация или мелкое предприятие, является фирмой. Фирма может включать в себя одно или несколько предприятий, функционирующих в любых сферах национального хозяйства.

# Экономические операции фирмы

1. Обмен денег на труд наемных работников. Использование наемного труда и его оплата;
2. Обмен денег на товары и услуги поставщиков. Приобретение необходимых производственных ресурсов;
3. Обмен товаров и услуг на деньги потребителей. Реализация произведенной продукции;
4. Обмен будущих денежных поступлений на текущие поступления от инвесторов и арендодателей. Привлечение капитала, получение кредитов, аренда ресурсов;
5. Обмен текущих денежных поступлений на будущее. Предоставление кредита;
6. Обмен денег на товары и услуги, предоставляемые правительством. Выплата налогов, сборов и иных обязательных платежей.

- В институциональном плане фирма представляет собой множество несимметричных избирательных обменов, в рамках которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд. В рамках фирмы права на управление передаются от собственников человеческих (трудовых) и капитальных ресурсов предпринимателю. Это позволяет существенно снизить издержки на согласование при принятии решений. Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется собственникам заранее оговоренной формой оплаты. Фиксация суммы уплачиваемой за использование каждого вида ресурсов (факторов производства) избавляет собственников от рисков связанных с колебаниями рыночной конъюнктуры, которые перекладываются на плечи предпринимателя. Таким образом, объединение различных видов ресурсов под общим руководством создает значительные преимущества. Однако, эти преимущества имеют свои ограничения. Эти ограничения связаны с возможностью оппортунистического поведения и связанной с этим проблемой контроля над исполнителями.

# «Принципал – агент»

- Принципал (руководитель) стоит перед дилеммой контролировать или не контролировать деятельность агентов (исполнителей). Пусть издержки принципала на осуществление контроля равны 1, выгода для него от добросовестного исполнения агентом своих обязанностей равна 2 и потери в случае недобросовестного исполнения равны  $-2$ . Учитывая, что в случае вскрытия факта недобросовестного отношения со стороны агента он теряет право на вознаграждение, взаимодействие принципала и агента описывается такой матрицей:

		Принципал	
		Контролировать	Не контролировать
Агент	Добросовестно работать	1, 1	1, 2
	Уклоняться от работы	0, -1	2, -2



- Равновесие по Парето в этой игре определяется парой стратегий «добросовестно работать» - «не контролировать». Однако, если ввести в игру последовательность ходов, то равновесие по Парето будет достигаться только если агент делает первый ход (равновесие по Парето будет совпадать с равновесием по Штакельбергу). В этом случае он должен будет продемонстрировать свою готовность добросовестно работать. Так, например, от работника при приеме на работу могут потребовать рекомендации с прежнего места работы или назначить испытательный срок. Если работник подтвердил свою готовность добросовестно работать, то работодатель (принципал) может свести свои затраты на контроль к минимуму. Но поскольку взаимодействие принципала и агента является дилеммой, первый ход агента не гарантирует, что он не изменит свою стратегию в следующем раунде игры. Угроза оппортунистического поведения сохраняется. Поэтому с точки зрения принципала предпочтительнее самому делать первый ход, заранее заявляя о жесткой системе контроля, которой будет подвергаться работник. Тогда равновесие по Штакельбергу будет определяться парой стратегий «добросовестно работать» - «контролировать» и оно будет отличаться от равновесия по Парето, то есть будет менее эффективно.

- Затраты на контроль возрастают по мере роста размеров фирмы, поскольку этот процесс неразрывно связан с увеличением числа агентов, которых должно контролировать руководство фирмы. Возрастающий объем информации, который должно обрабатывать руководство фирмы для того, чтобы контролировать деятельность агентов создает для агентов возможность исказить эту информацию, преувеличивая достигнутые результаты, и объем затрат, который они понесли для достижения этих результатов. С ростом размеров фирма должна либо увеличивать затраты на управление и контроль, либо смириться с тем, что эффективность ее деятельности будет все время снижаться. По этой причине размеры фирм ограничены и, несмотря на то, что объединение ресурсов в рамках фирмы создает значительные преимущества по сравнению с их изолированным использованием, экономика не сливается в одну большую фирму и командные методы управления ресурсами, действующие внутри фирмы не могут вытеснить рыночные механизмы обмена. Фирмы, которые внутри управляются командными методами, взаимодействуют между собой на основе рыночного механизма.

## издержки производства

- расходы предприятия связанные с выпуском продукции.
- Можно выделить несколько видов издержек производства:
- **Экономические (вмененные) издержки** - это те выплаты, которые фирма обязана обеспечить собственнику ресурсов, для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах.
- Экономические издержки подразделяются на:
- **Внешние издержки** - плата за ресурсы поставщикам, не принадлежащим к числу владельцев фирмы. Эти издержки еще называют явными или бухгалтерскими, поскольку они фиксируются в бухгалтерских документах.
- **Внутренние издержки** - издержки, связанные с использованием собственных ресурсов фирмы. Они определяются размерами денежных платежей, которые могли бы быть получены от их использования при наилучшем из существующих альтернативных способов применения.

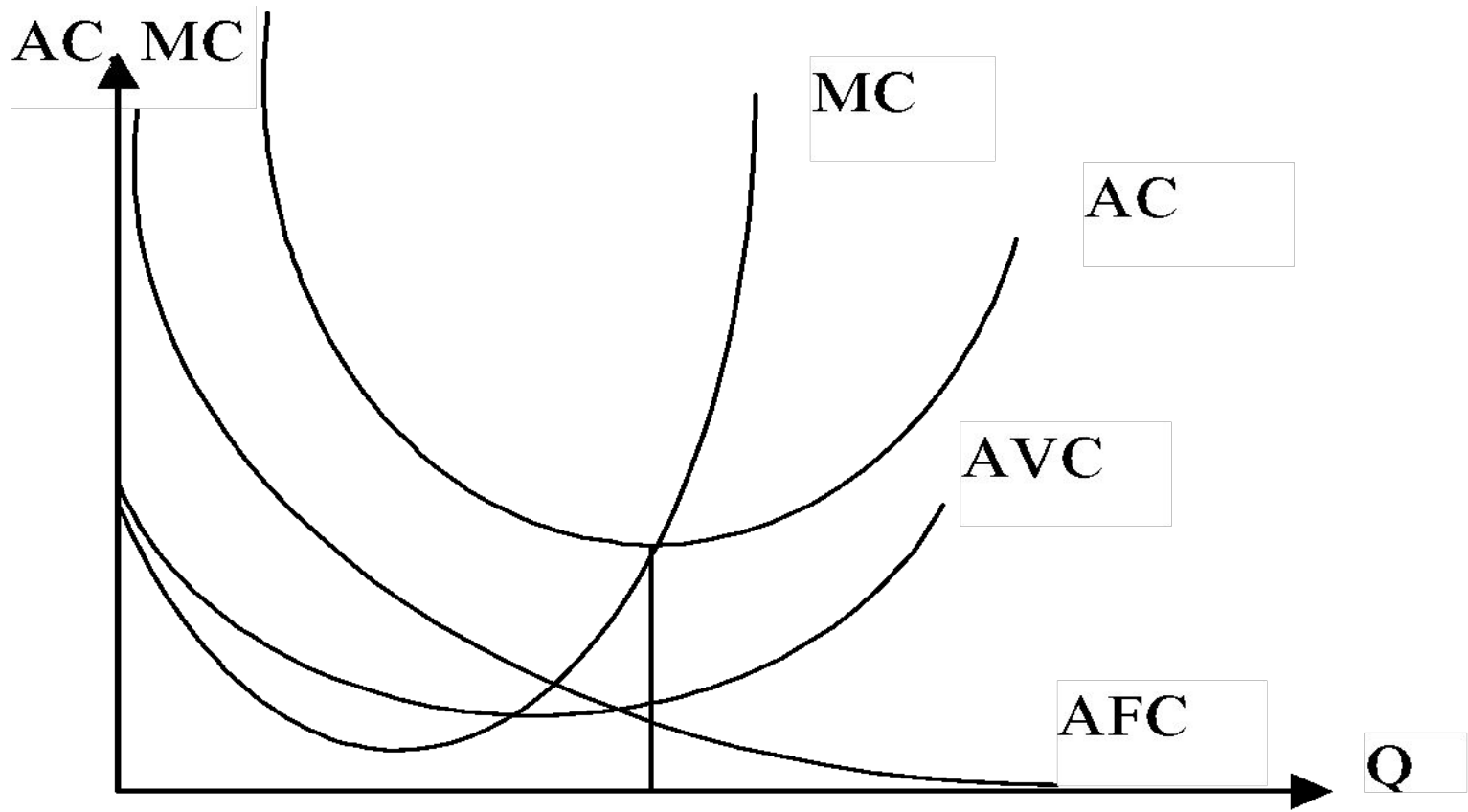
## Общие, постоянные, переменные издержки

- **Общие издержки (ТС)** – общая сумма затрат на приобретение факторов производства, необходимых для выпуска продукции.
- **Постоянные издержки (ФС)** - издержки, размер которых в краткосрочном периоде не зависит от объемов производства. Постоянные издержки связаны с самим фактом существования фирмы. Фирма несет их даже если объем ее производства равен нулю. Эти издержки складываются в основном из прошлых обязательств фирмы, амортизационных отчислений (отчислений на восстановление основного капитала) и накладных расходов.
- **Переменные издержки (ВС)** - издержки, размеры которых изменяются вместе с объемом производства. Переменные издержки равны нулю, когда равен нулю объем производства фирмы, появляются с началом производства и возрастают вместе с увеличением объема производства фирмы.

## Средние и предельные издержки

- **Средние издержки (АС)** - издержки, рассчитанные на единицу продукции. Средние издержки рассчитываются как отношение общих издержек к количеству продукции. ( $AC = TC/Q$ ). Средние издержки также можно подразделить на **средние постоянные издержки** ( $AFC = FC/Q$ ) и **средние переменные издержки** ( $AVC = VC/Q$ ).
- **Предельные издержки (МС)** - издержки, связанные с выпуском дополнительного объема продукции. Предельные издержки определяются как прирост общих издержек связанных с производством дополнительной единицы продукции ( $MC = \Delta TC/\Delta Q$ ).

# Графики средних и предельных издержек



- Средние издержки очень высоки при небольших объемах производства. Но с ростом объема производства они снижаются. Это снижение можно объяснить тем, что при небольших объемах производства на уровень средних издержек большее влияние оказывают средние постоянные издержки, которые снижаются вместе с ростом объема производства. Средние переменные издержки в этот период или снижаются, либо возрастают незначительно. Однако постепенно снижение средних постоянных издержек замедляется, а рост средних переменных издержек - ускоряется. Как только средние переменные издержки в своем росте начинают обгонять снижение средних постоянных издержек, общие средние издержки начинают возрастать. В точке минимума функции средних общих издержек модули значений прироста средних постоянных и средних переменных издержек будут равны.

- Поскольку в точке минимума производная функции средних общих издержек равна нулю, то и дифференциал ее тоже должен быть равен нулю. И если  $AC = AFC + AVC$ , то  $dAC = \Delta AFC + \Delta AVC$ . Значит в точке минимума функции средних общих издержек  $\Delta AFC = -\Delta AVC$ . Если  $\Delta AFC < 0$ ,  $\Delta AVC > 0$ , то пока  $|\Delta AFC| \geq |\Delta AVC|$  величина  $AC$  будет уменьшаться, а когда  $|\Delta AFC| < |\Delta AVC|$ ,  $AC$  начнет увеличиваться.

$$|\Delta AFC| \geq |\Delta AVC|$$



# График предельных издержек

- связан с графиками средних и средних переменных издержек. Средние издержки снижаются до тех пор, пока предельные издержки ниже уровня средних издержек и начинают повышаться, когда предельные издержки (издержки производства дополнительной единицы продукции) оказываются выше уровня средних издержек. Поэтому кривая предельных издержек пересекает кривые средних и средних переменных издержек в точках их минимума.

## Математическое доказательство

- $AC = TC/Q$ ,  $AVC = VC/Q$
- полный дифференциал будет иметь вид
- при  $\Delta Q = 1$ ,  $\Delta TC = MC$

$$dAC = -\frac{TC}{Q^2} \Delta Q + \frac{1}{Q} \Delta TC \qquad dAVC = -\frac{VC}{Q^2} \Delta Q + \frac{1}{Q} \Delta VC$$

$$dAC = -\frac{TC}{Q^2} + \frac{MC}{Q} = \frac{1}{Q} \left( MC - \frac{TC}{Q} \right) = \frac{1}{Q} (MC - AC)$$

$$dAVC = -\frac{VC}{Q^2} + \frac{MC}{Q} = \frac{1}{Q} \left( MC - \frac{VC}{Q} \right) = \frac{1}{Q} (MC - AVC)$$

- Если  $AC$  и  $AVC$  больше  $MC$ , то  $dAC$  и  $dAVC$  меньше нуля и, следовательно, значения  $AC$  и  $AVC$  снижаются.
- Если же  $AC$  и  $AVC$  меньше  $MC$ ,  $dAC$  и  $dAVC$  больше нуля и значения  $AC$  и  $AVC$  возрастают.
- Следовательно в точках минимума, когда  $dAC$  и  $dAVC$  должны быть равны нулю,  $AC$  и  $AVC$  должны быть равны  $MC$ .

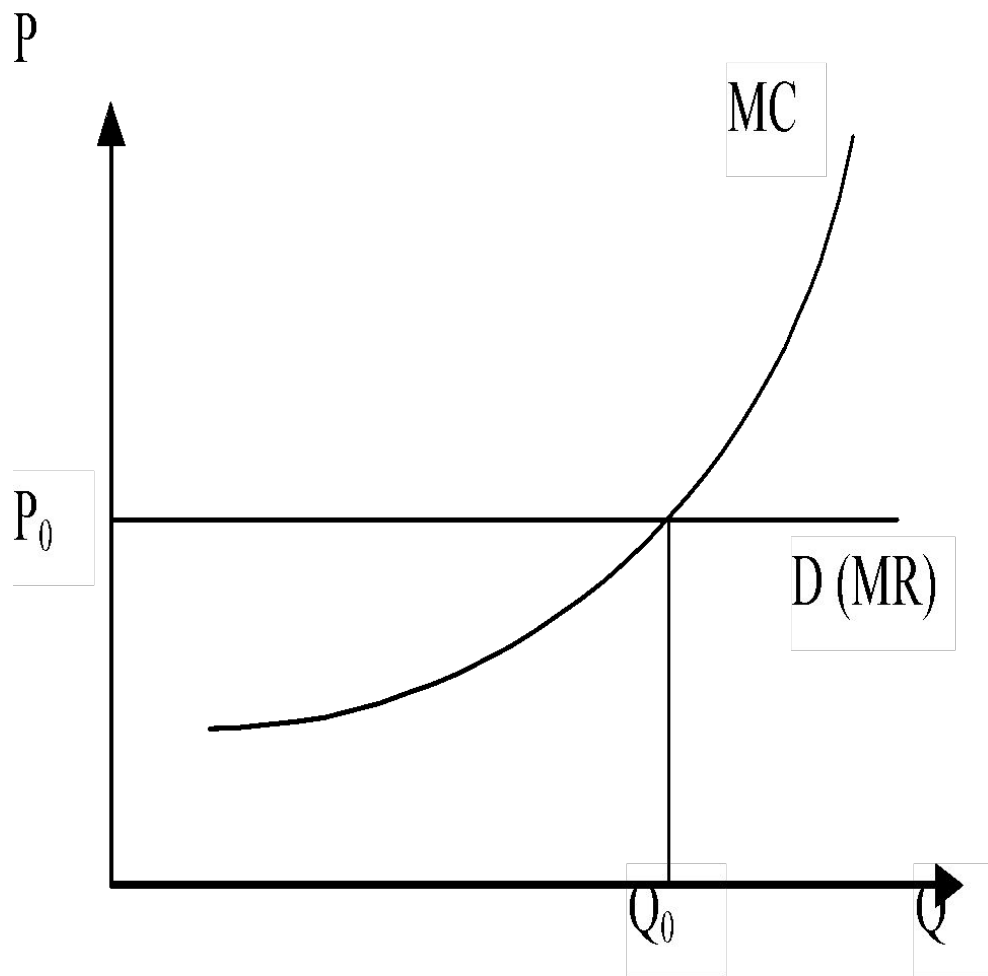
# Доход

- - сумма денежных средств, вырученных в результате какой-либо экономической деятельности. Выделяется валовой, средний и предельный доход.
- **Валовой доход** - общая сумма денежных поступлений. Валовой доход определяется как произведение цены на количество реализованных товаров или услуг ( $TR = PQ$ ). Динамика валового дохода зависит от эластичности спроса по цене. Если спрос эластичен, то валовой доход будет расти по мере увеличения объема реализуемой продукции, даже если при этом цена товара будет падать. Если спрос неэластичен, то валовой доход будет снижаться вместе с ростом объема продаж и снижением цены на продукции.
- **Средний доход** – доход, рассчитанный на единицу выпуска продукции. Он определяется как отношение валового дохода к числу реализованных единиц продукции. ( $ATR = TR/Q$ )
- **Предельный доход** - доход, приносимый дополнительной единицей продукции. Предельный доход определяется как прирост валового дохода, полученный в результате выпуска дополнительной единицы продукции. ( $MR = \Delta TR/\Delta Q$ )

- Главной целью фирмы является максимизация прибыли, то есть достижение такого объема производства (оптимального), который позволит получить максимально возможную прибыль при данных условиях. Прибыль определяется как разность доходов и издержек производства. Следовательно максимизация прибыли будет зависеть от изменений дохода и издержек, связанных с изменениями объемов производства. Динамика издержек производства была рассмотрена ранее. А динамика дохода определяется условиями конкуренции, сложившимися на рынке, на котором действует фирма.

## Модель совершенной конкуренции

- 1. Атомистичность рынка, которая заключается в том, что на рынке действует огромное множество фирм, объем предложения каждой из которых ничтожно мал по сравнению с общим объемом предложения товара на рынке.
- 2. Однородность продукта, которая предполагает, что продукция разных фирм неразличима для потребителя по своим потребительским свойствам, дизайну, упаковке и другим условиям.
- 3. Полная информированность, предполагающая, что все участники рынка (фирмы и потребители) имеют полную информацию о ценах, по которым различные фирмы предлагают товар.
- 4. Равнодоступность существующих технологий для всех фирм, что предполагает, что все фирмы будут использовать одну – наиболее эффективную из доступных технологий.
- 5. Свобода доступа на рынок, что означает, что не существует никаких ограничений, экономических или административных, которые препятствовали бы фирмам войти на этот рынок или покинуть его.



- В условиях совершенной конкуренции предельный доход фирмы равен цене товара. Это обусловлено атомистичностью рынка совершенной конкуренции, которая приводит к тому, что изменение объемов производства отдельной фирмы не оказывает никакого влияния на цену. Фирма продает товар по той цене, которая стихийно сложилась на рынке.

- Продавать по более высокой цене она не сможет, поскольку никто не будет покупать ее товар по более высокой цене, чем у других. Если же фирма установит цену ниже, чем у других фирм, она притянет к себе спрос всего рынка, который является огромным по сравнению с ее производственными возможностями и который она просто неспособна удовлетворить. Поэтому в условиях совершенной конкуренции все фирмы продают товар по одной цене, то есть являются ценополучателями. Следовательно, продажа любой дополнительной единицы товара фирмой будет увеличивать ее доход на величину цены этой единицы, и предельный доход будет равен цене товара. График спроса на продукцию фирмы в условиях совершенной конкуренции будет представлять собой горизонтальную прямую на уровне рыночной цены товара, а график предельного дохода будет совпадать с графиком спроса. Такой спрос экономисты называют абсолютно эластичным, поскольку при данном уровне цены фирма может продать любой объем своей продукции.



- Стремясь максимизировать прибыль, фирма будет наращивать объем производства до тех пор, пока предельный доход превышает предельные издержки. Когда предельный доход и предельные издержки сравняются ( $MC = MR$ ) прибыль достигает максимума, поскольку дополнительная единица продукции будет требовать ровно столько издержек, сколько принесет дохода и возрастание прибыли прекратится. Это правило максимизации прибыли действует при любых условиях конкуренции. Но поскольку в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене товара, фирмы, стремясь максимизировать свою прибыль, будут наращивать производство до тех пор пока их предельные издержки не сравняются с ценой. Равенство цены и предельных издержек является одним из важнейших отличительных признаков рынка совершенной конкуренции.

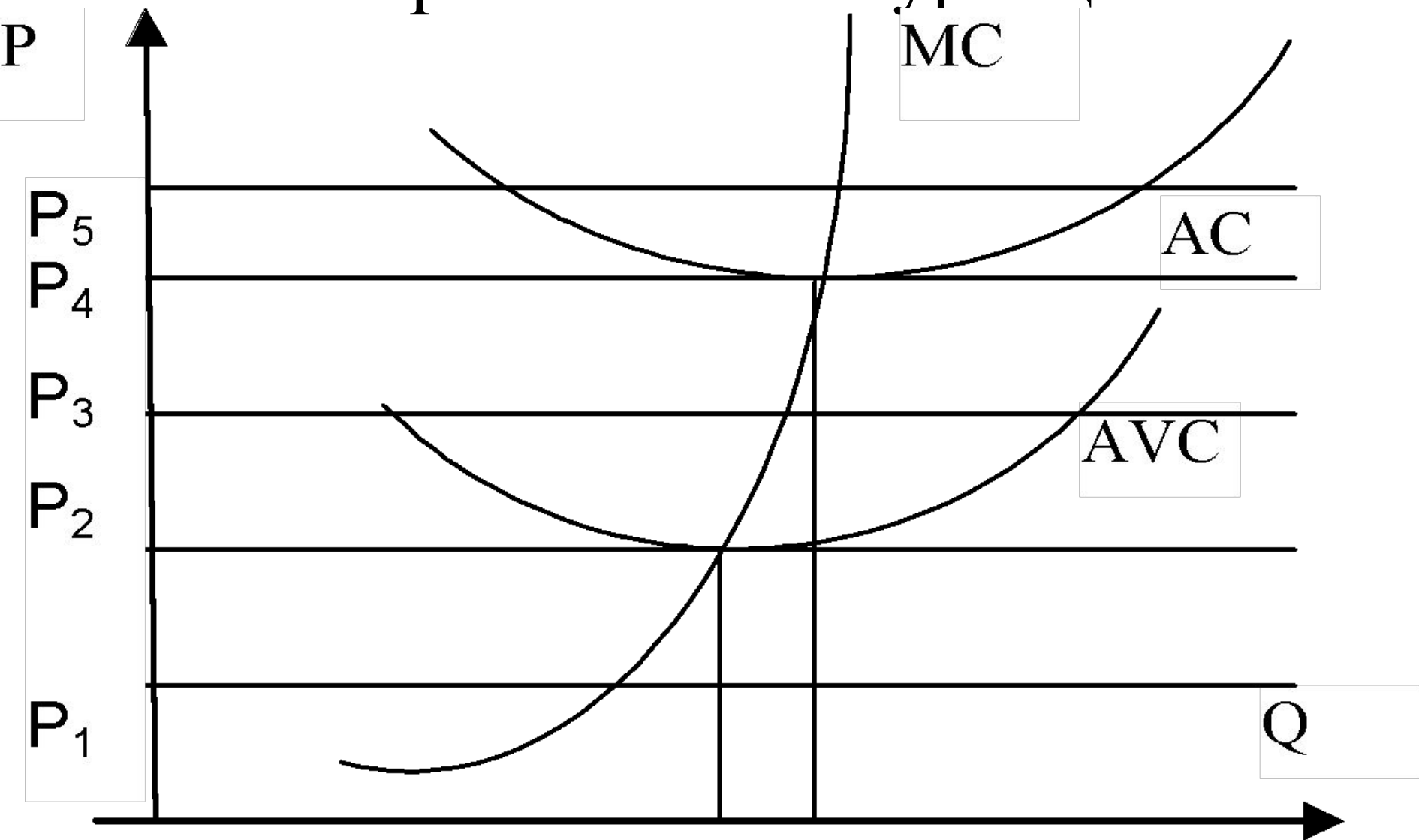
## Бухгалтерская, нормальная и экономическая прибыль

- Бухгалтерская прибыль – это общая прибыль фирмы, рассчитанная по документам бухгалтерской отчетности
- Нормальная прибыль – это условная величина, определяемая как максимальная сумма доходов, которую могли бы приносить собственные ресурсы фирмы, если бы они были задействованы в других предпринимательских проектах
- Экономическая прибыль определяется как разность бухгалтерской и нормальной прибыли.
- Если экономическая прибыль положительна, значит, фирма действует эффективно, то есть приносит прибыль превышающую ту что можно было бы получить, используя ее ресурсы в других сферах приложения. Это дает возможность руководству фирмы привлекать дополнительные инвестиции, что ведет к расширению фирмы.

## Уровень прибыли и число фирм на рынке

- Когда большинство фирм на рынке получают экономическую прибыль, это вызывает стремление других фирм войти на этот рынок. Если экономическая прибыль равна нулю, то есть бухгалтерская прибыль равна нормальной, это обеспечивает стабильность как отдельной фирмы, так и рынка в целом. Рынок на котором фирмы получают только нормальную прибыль не испытывает ни притока, ни оттока фирм, число фирм на таком рынке и объем предложения на таком рынке стабильно. Если же экономическая прибыль отрицательна, то есть нормальная прибыль больше бухгалтерской, то это порождает стремление к ликвидации фирм и уходу с данного рынка.
- На рынке совершенной конкуренции в долгосрочном плане прибыль, которую получают фирмы, стремится к нормальному уровню, то есть экономическая прибыль стремится к нулю. Это обеспечивается свободным доступом, который существует на рынке совершенной конкуренции, на который фирмы могут легко проникнуть и так же легко его покинуть.

# Равновесие фирмы в условиях совершенной конкуренции



- Если на этом графике цена находится на уровне  $P_5$ , фирма получает экономическую прибыль, что вызывает у нее стремление наращивать объемы производства. Но при таком уровне цены на рынок будут стремиться множество других фирм и, связанный с этим рост предложения товара будет подталкивать цену вниз, пока она не опустится до уровня  $P_4$ , при которой экономическая прибыль станет равна нулю. Приток новых фирм на рынок приостановится и предложение стабилизируется. Установится долгосрочное равновесие.
- Если цена снизится ниже уровня  $P_4$ , например, до уровня  $P_3$ , цена станет ниже средних издержек, включающих в себя нормальную прибыль, бухгалтерская прибыль станет ниже нормальной и даже может принять отрицательные значения. Это для фирмы является сигналом к тому, что нужно искать другую сферу приложения своих ресурсов, где они принесут более высокую отдачу. Однако, фирма не может сразу ликвидировать свой бизнес и уйти другую сферу: на это требуется определенное время. Поэтому в краткосрочном плане фирма будет решать вопрос о том продолжать ей производство или остановить его.

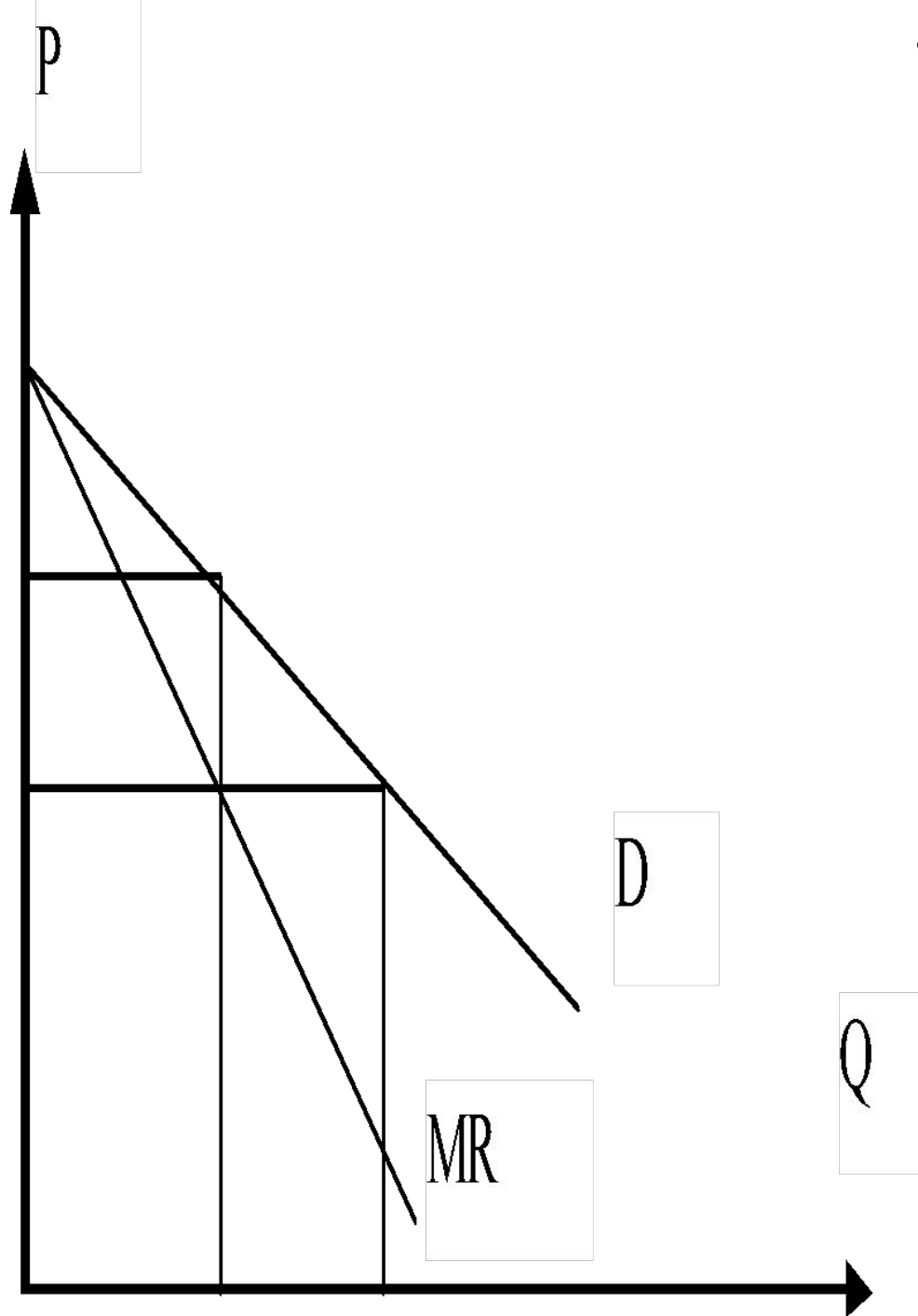
- До тех пор пока цена товара выше уровня  $P_2$  фирма будет производить и продавать продукцию, правда в существенно меньших объемах. Поскольку в этом случае цена компенсирует фирме ее переменные издержки и часть постоянных, которые, как известно, существуют даже при нулевых объемах производства. Поэтому убытки фирмы будут меньше, чем в случае, если бы она ничего не производила (в этом случае убытки будут равны постоянным издержкам).
- Если же цена опустится ниже уровня  $P_2$ , то фирма уже не сможет компенсировать полностью даже переменные издержки. Если в этих условиях фирма будет продолжать производство, она будет нести убытки в объеме, превышающем постоянные издержки и, следовательно, для нее выгоднее остановить производство.
- Однако, независимо от того имеет ли фирме смысл продолжать производство в краткосрочном плане, падение прибыли ниже нормального уровня будет в долгосрочном плане стимулировать отток фирм с данного рынка, что вызовет сокращение предложения и повышение цены до уровня обеспечивающего нормальную прибыль.

## Монополистическая конкуренция

- отличается от совершенной конкуренции только допущением дифференциации продукции, предлагаемой фирмами потребителю. На рынке монополистической конкуренции множество фирм производит товары, одинаковые по своему назначению, но не идентичные по своим качествам. Это открывает простор для неценовой конкуренции. Дифференциация продукта может основываться на реальных различиях потребительских свойств товаров: на функциональных особенностях, новом сырье и материалах используемых в производстве продукта и т.п. Способствовать дифференциации продукта может также качество обслуживания покупателя: послепродажное обслуживание, дополнительные услуги, сроки гарантии и т.п. Также продукт может дифференцироваться благодаря своему размещению и доступности. Имея широкую сеть распространения, фирма имеет возможность сделать свой товар более доступным для потребителя, чем продукция ее конкурентов. И, наконец, дифференциация продукта может быть результатом мнимых различий, создаваемых за счет оформления, дизайна и упаковки.

- Дифференциация продукта снижает эластичность спроса на продукцию фирмы, поскольку товары различных фирм не являются полностью взаимозаменяемыми. Переключаясь с продукции одной фирмы на продукцию другой, потребитель теряет какие-то специфические потребительские свойства, которые были у продукта первой фирмы. Это осложняет для потребителя выбор между фирмами, поскольку он определяется не только ценой, но и различными потребительскими свойствами товара. В результате спрос приобретает ограниченную эластичность и график спроса на продукцию фирмы будет направлен вниз.





- При относительно эластичном спросе на продукцию фирмы кривая спроса не совпадает с кривой предельного дохода. Это объясняется тем, что производство и предложение на рынке дополнительной единицы продукции снижает общую цену товара и, следовательно, все единицы данного товара будут продаваться по более низкой цене, чем они продавались бы в случае отсутствия этой дополнительной единицы.

- Следовательно, каждая дополнительная единица товара увеличивает общий доход на величину своей рыночной стоимости и, одновременно, снижает его, понижая цену на весь объем производства данного товара. Поэтому предельный доход от дополнительной единицы продукции будет равен разности ее цены и суммы, на которую она снижает общий доход. В результате предельный доход будет меньше цены, и график предельного дохода пройдет под графиком спроса на продукцию фирмы.

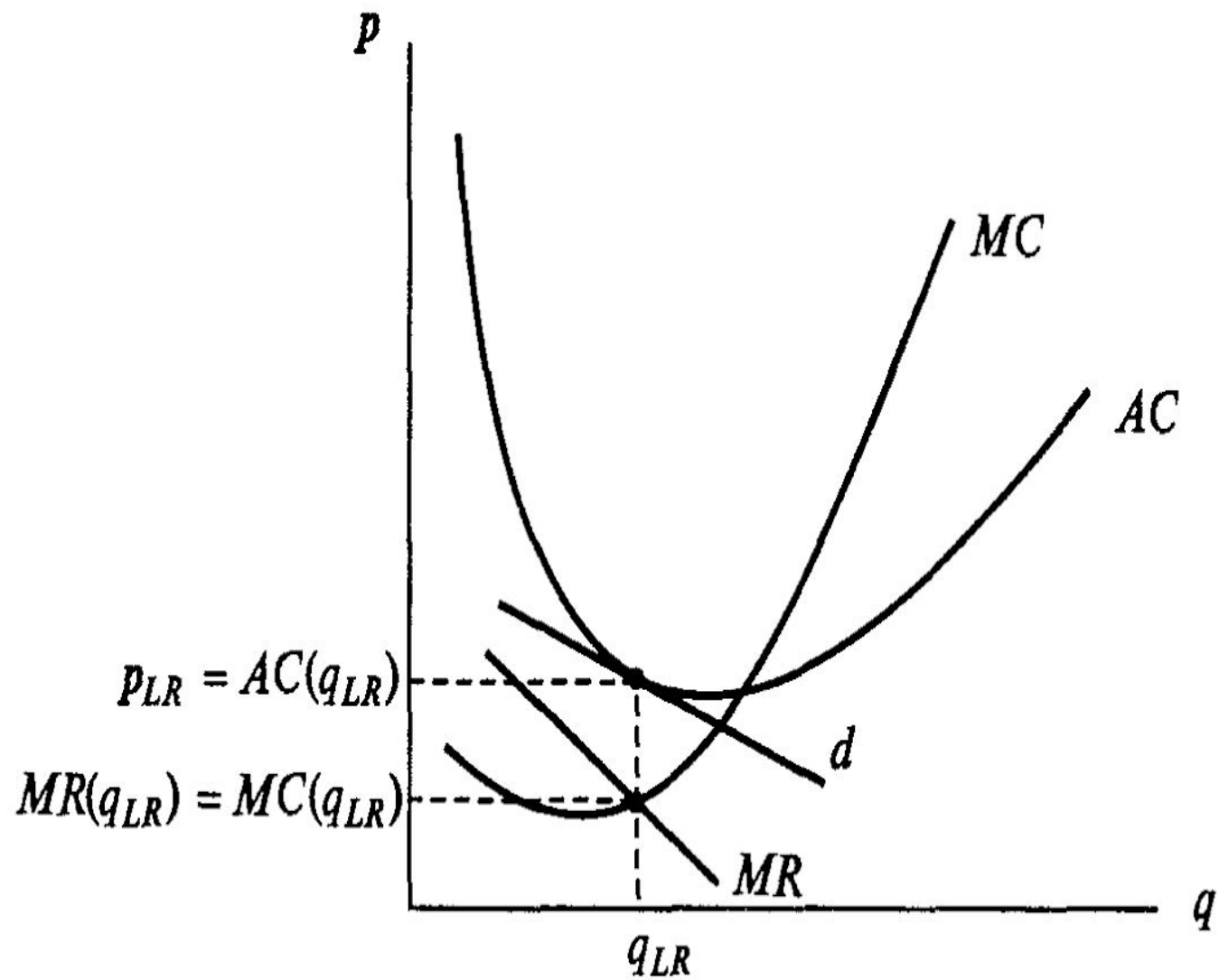


Рис. 6.3. Долгосрочное равновесие в условиях монополистической конкуренции

- Поскольку каждая фирма будет стремиться максимизировать прибыль, она будет увеличивать объем производства до тех пор, пока предельный доход не будет равен предельным издержкам. Однако поскольку спрос относительно эластичен, цена соответствующая оптимальному объему производства равна средним издержкам, но превышает предельные издержки. Экономическая прибыль здесь, как и в условиях совершенной конкуренции равна нулю. Это происходит потому, что сохраняется свободный доступ на рынок и положительная экономическая прибыль привлекает в отрасль новых конкурентов и содействует снижению цены, а отрицательная экономическая прибыль вызывает отток фирм и способствует повышению цены до уровня, обеспечивающего нулевую экономическую прибыль. При этом цена на рынке монополистической конкуренции выше предельных издержек и минимальных средних издержек, то есть продукт обходится потребителю дороже, чем в условиях совершенной конкуренции. Такова плата за разнообразие потребительских свойств предлагаемых товаров и услуг.

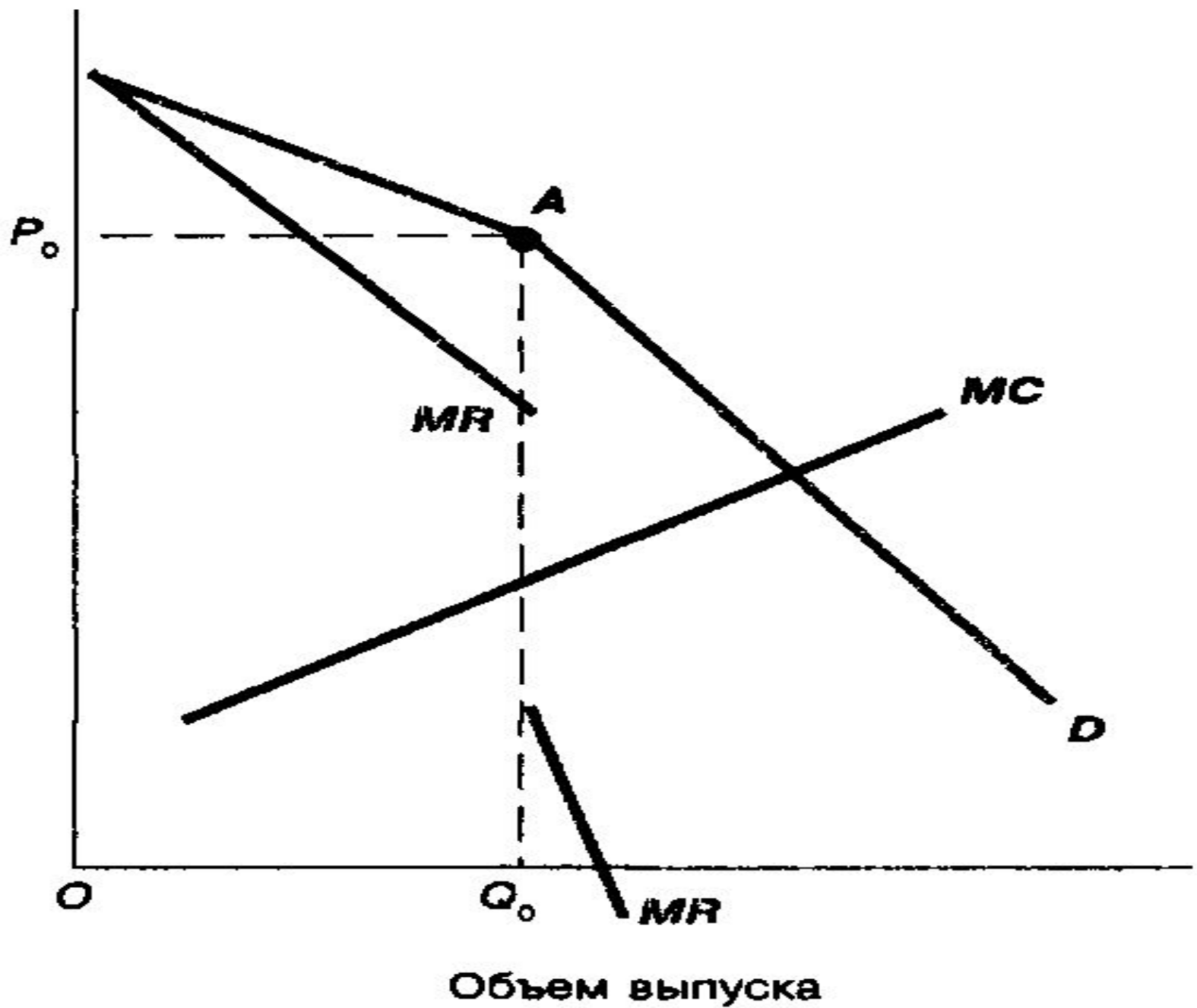
# Олигополия

- – это рынок на котором господствует несколько крупных продавцов. Этот рынок еще дальше отстоит от модели совершенной конкуренции, чем совершенная конкуренция. Для олигополии будет не характерна атомистичность. Каждая фирма на таком рынке является значительной величиной, существенно влияющей на объем предложения и уровень цены. Малое количество фирм на рынке свидетельствует о том, что доступ на этот рынок существенно затруднен. Поэтому на олигопольном рынке экономическая прибыль будет положительной не только в краткосрочном, но и в долгосрочном плане.

## Конкуренция в условиях олигополии

- Ломаный график спроса на продукцию фирмы.
- Предполагается, что конкуренты будут по-разному реагировать в случае, когда фирма снижает цену и повышает объемы предложения и когда она повышает цену и сокращает объемы своего предложения. В первом случае они будут следовать ее примеру, чтобы не допустить сокращения своей доли на рынке, а во втором случае будут поддерживать прежний уровень цен и пытаться расширить свою долю на рынке. Поэтому в случае когда фирма снижает цену, спрос на ее продукцию возрастает незначительно, то есть проявляет низкую эластичность, а когда фирма повышает цену спрос сокращается значительно, то есть демонстрирует высокую эластичность.
- Это и отражает ломаный график спроса: выше уровня текущей цены он имеет меньший наклон, чем ниже ее уровня. А график предельного дохода будет иметь разрыв, соответствующий объему производства связанному со значением текущей цены. Этот разрыв показывает, что при повышении цены предельный доход возрастает гораздо медленнее, чем он снижается при снижении цены.

Цена, предельный доход, предельные издержки



Объем выпуска

- Олигополитстическая конкуренция при отсутствии сговора создает на рынке стабильную ситуацию, поскольку в этих условиях фирмам невыгодно ни повышать цену, ни снижать ее. При повышении цены спрос проявляет свойства эластичного, что ведет к сокращению выручки от продажи товара, а при снижении цены спрос проявляет свойства неэластичного, что также ведет к снижению выручки.



# Сговор

- Олигополисты могут договориться и зафиксировать цену, разделив между собой рынок и обеспечивая себе, таким образом, максимальную прибыль. Однако, решение о соблюдении сговора создает проблемы описанные «дилеммой заключенного». Сговор приносит выигрыш всем участникам, но нарушение сговора одним из них тут же существенно ухудшит положение остальных.

# «Дилемма олигополистов»

- Решая, назначить ли высокую или низкую цену, фирмы «Альфа» и «Бета» совместно определяют, какую величину прибыли получит каждая. Если они сумеют согласовать свои действия, то обе назначат высокую цену и обе получат по 20 млн. долл. Если каждая максимизирует свою собственную прибыль, то обе назначат низкую цену и обе получают только по 15 млн. долл. Однако если одна из фирм буде продавать по низкой цене она получит 30 млн. долл. прибыли, а та, что будет продавать по высокой цене – только 10 млн.

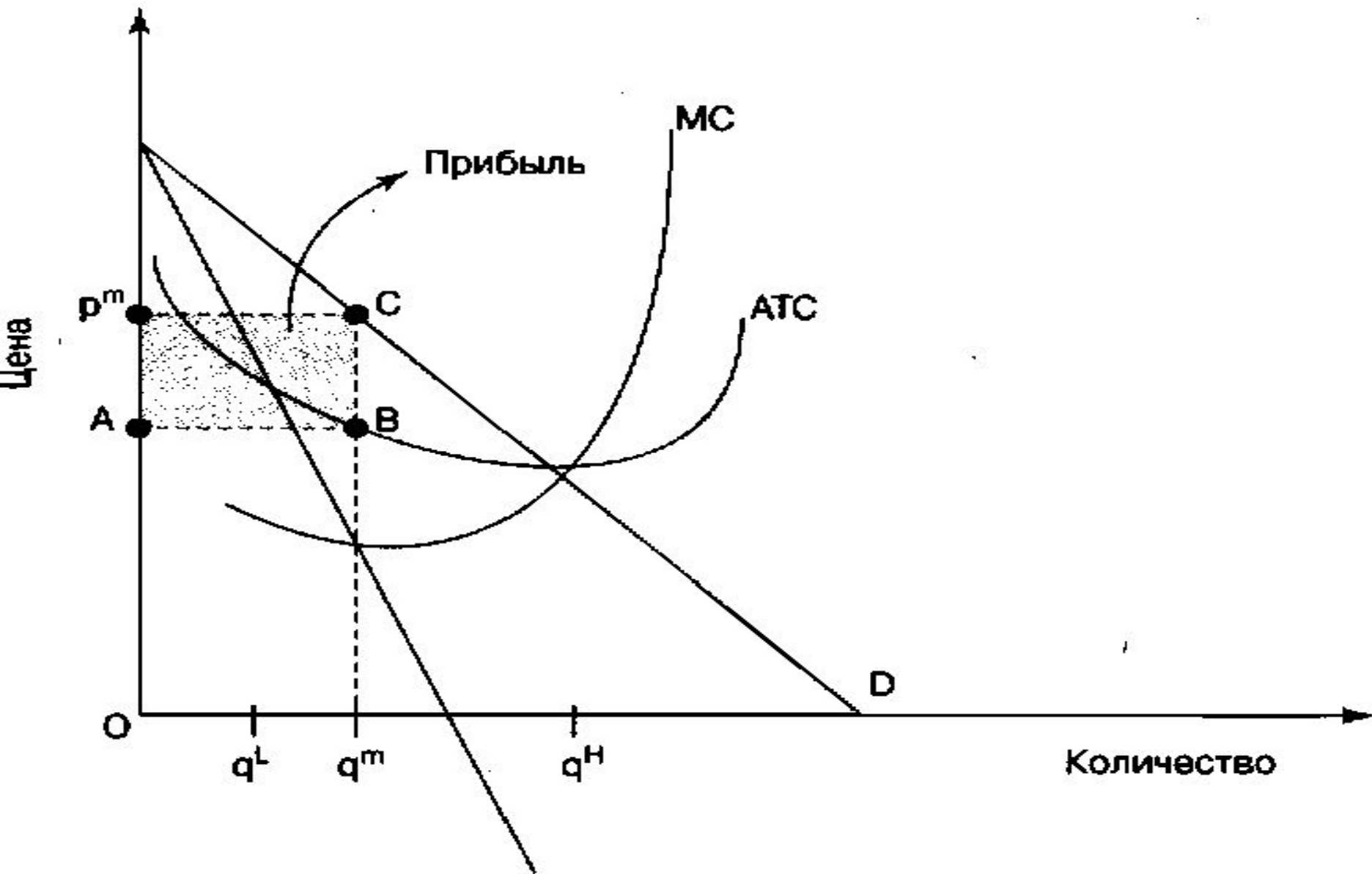
		Фирма «Бета»	
		Высокая цена	Низкая цена
Фирма «Альфа»	Высокая цена	20, 20	10, 30
	Низкая цена	30, 10	15, 15

- В этой игре равновесие в доминирующих стратегиях совпадает с равновесием по Нэшу и соответствует паре стратегий, когда обе фирмы продают по низким ценам, нарушая условия сговора. При этом это равновесие не является равновесием по Парето, то есть не максимизирует ни общий выигрыш, ни выигрыш каждой отдельной фирмы. Равновесием по Парето могла бы быть пара стратегий при которой обе фирмы торгуют по высоким ценам. Но оно не является равновесием по Нэшу, а это значит, что каждая из фирм может надеяться улучшить свое положение, изменив в одностороннем порядке свою стратегию, то есть нарушив сговор. В результате, сговор скорее всего нарушат обе фирмы и общий результат их будет меньше, чем он мог бы быть в условиях сговора.
- Это объясняет, почему сговоры, как правило, бывают недолговечны, и олигопольный рынок, как правило, возвращается к ситуации независимой конкуренции.

# Чистая монополия

- полная противоположность совершенной конкуренции. На этом рынке господствует одна единственная фирма, которая производит уникальный продукт, не имеющий заменителей. Доступ на такой рынок заблокирован и, следовательно, монополисты могут получать постоянную экономическую прибыль.

# Максимизация прибыли в условиях монополии



- Монополия, как и любая фирма, максимизирует свою прибыль, достигая равенства предельного дохода и предельных издержек. Однако, поскольку продукция монополии не имеет заменителей эластичность спроса на ее продукцию гораздо ниже, чем в условиях монополистической конкуренции и чистой монополии. Поэтому цена, соответствующая оптимальному объему производства будет значительно выше не только предельных, но и средних общих издержек, включающих в себя нормальную прибыль. В результате возникает значительная экономическая прибыль, которая является монопольной.