

расходов. При пространственной ценовой дискриминации *нетто цена* за единицу товара, продаваемую на *отдаленном* рынке, *ниже*.

Можно показать, что в отличие от пространственно дискриминирующего монополиста *нетто цена* совершенно конкурентного предприятия была бы одинакова и в пункте *A*, и в пункте *B*. Как видно на рис. 10.16, б, продажная цена в *A* была бы равна неизменным предельным затратам, $P_A^* = MC = c$, а в пункте *B* также предельным затратам, но с включением в них транспортных расходов, $P_B^* = MC^* = c + t$. Но это и значит, что *нетто цены*, очищенные от транспортных расходов, были бы одинаковы:

$$P_A^- = P_B^- = c = MC, \quad (10.40)$$

и равны предельным затратам на производство продукции.

10.8. РЕГУЛИРОВАНИЕ МОНОПОЛИИ

Как мы знаем (см. раздел 10.6, рис. 10.9), объем выпуска простой, недискриминирующей монополии меньше, а цена выше, чем в условиях совершенной конкуренции. Можно сказать, что выпуск монополиста «слишком мал», а цена его продукции «слишком высока». Это заставляет общество искать способы регулирования монополии.

10.8.1. УСТАНОВЛЕНИЕ ПРЕДЕЛЬНЫХ ЦЕН

Одним из способов регулирования монополии является установление предельных, или максимально допустимых, цен продукции. Воздействие предельных цен на условия спроса, с которым сталкивается монополист, показано на рис. 10.17. Здесь D и MR — кривые спроса и соответственно предельной выручки нерегулируемой монополии, P_m — установленная властями, а это может быть правительство или органы местного самоуправления, предельная, или максимально допустимая, цена (*англ.* price ceiling — потолок цены).

После установления предельной цены, P_m , кривая спроса монополиста изменяется. Часть кривой D , лежащей выше точ-

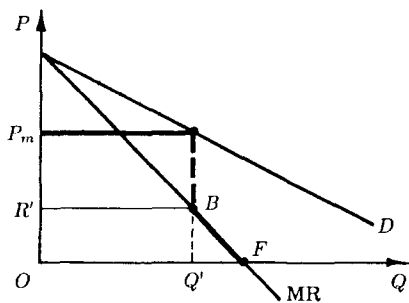


Рис. 10.17. Установление предельной цены на продукцию монополиста и модификация кривых спроса и предельной выручки.

нам. При выпуске, большем Q' , покупатели не только согласны, но и могут оплачивать продукцию по более низким ценам, в этой области предельная цена, P_m , «не работает».

Эффективная кривая предельной выручки также будет состоять из двух сегментов — горизонтального сегмента $P_m A$ и имеющего отрицательный наклон сегмента $B F$. Действительно, согласно (10.2),

$$MR(Q) = P(Q) + Q \frac{dP}{dQ}.$$

Пока $Q < Q'$ и действует предельная цена P_m , $dP/dQ = 0$ и, следовательно, $MR(Q) = P_m$. При $Q > Q'$ дополнительный объем продукции может быть продан лишь по ценам, более низким, чем P_m , и, следовательно, $dP/dQ < 0$. Очевидно, что в этом случае $MR < P$. Это значит, что при $Q < Q'$ эффективная кривая предельной выручки сливается с горизонтальным сегментом эффективной кривой спроса $P_m A$, а при $Q > Q'$ она соответствует второму, имеющему отрицательный наклон сегменту эффективной кривой спроса. Наконец, при $Q = Q'$ эффективная кривая предельной выручки имеет разрыв AB . Таким образом, при объеме производства $Q = Q'$ предельная выручка неопределена, тогда как при малом ее приращении сверх Q' $MR < OR'$, а при малом сокращении $MR = OP_m$.

ки A , для монополиста (соблюдающего введенное ограничение!) исчезает. Его действительная, или эффективная, кривая спроса становится ломаной. Она состоит из горизонтального сегмента $P_m A$ и сегмента обычной кривой спроса $B F$, лежащего ниже точки A . При выпуске, меньшем чем Q' , цена продукции не должна превышать P_m , хотя условия спроса и позволяют продавать ее по более высоким ценам.

Рассмотрим влияние максимально допустимых цен на поведение монополиста подробнее. На рис. 10.18 оптимум нерегулируемой монополии достигается при выпуске Q^* и цене P^* . Очевидно, что установление предельной цены выше P^* не изменит решения монополиста, его оптимум останется прежним (Q^* , P^*). Однако при более низкой предельной цене

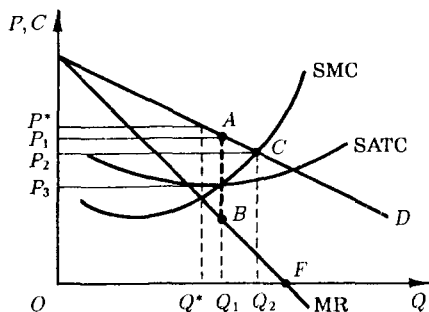


Рис. 10.18. Оптимум регулируемого и нерегулируемого монополиста.

прибылемаксимизирующий выпуск монополиста изменится. Так, если предельную цену установить на уровне P_1 , эффективной кривой спроса будет кривая P_1AD , а эффективной кривой предельной выручки — кривая P_1ABF . В этом случае кривая предельных затрат (SMC) «пройдет» через разрыв AB , а прибылемаксимизирующий выпуск будет равен Q_1 . При меньшем выпуске эффективная кривая предельной выручки лежит выше кривой предельных затрат и потому у монополиста есть стимул увеличить выпуск до Q_1 . Напротив, при большем выпуске кривая предельных затрат окажется выше соответствующего сегмента эффективной кривой предельной выручки, BF , имеющего отрицательный наклон, и у монополиста есть стимул сократить выпуск до Q_1 .

Чтобы побудить монополиста увеличить объем производства сверх Q_1 , необходимо установить предельную цену на еще более низком уровне. В частности, установление предельной цены на уровне P_2 может побудить монополиста довести выпуск до Q_2 , каким он был бы в условиях совершенной конкуренции. При максимально допустимой цене P_2 кривая предельных затрат пересечет эффективную кривую предельной выручки в точке C , где $SMC = AR = P$. Заметим, что минимально возможный уровень предельной цены $P_3 = \min SATC$, при более низком ее уровне монополист не сможет возместить затраты на производство и в конечном счете покинет рынок.

10.8.2. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

Для уменьшения выгод монопольного положения на рынке могут использоваться налоги, сокращающие положительную экономическую прибыль предприятия-монополиста. Рассмотрим влияние на поведение монополиста двух типов налогов: *потоварного*, ставка которого устанавливается в расчете на единицу продукции, а общая сумма зависит, следовательно, от объема выпуска, и *паушального*, взимаемого независимо от объема выпуска (от нем. *pauschal* — взимаемые в целом, англ. *lump-sum taxes*).

Влияние потоварного налога. Обозначим (как и в разделе 2.7) ставку потоварного налога T . Тогда прибыль монополиста составит

$$\pi(Q) = TR(Q) - STC(Q) - TQ.$$

Ее максимизация требует, чтобы

$$\frac{\partial \pi(Q)}{\partial Q} = \frac{\partial TR(Q)}{\partial Q} - \frac{\partial STC(Q)}{\partial Q} - T \stackrel{!}{=} 0, \quad (10.41)$$

т. е. чтобы

$$MR(Q) = MC(Q) + T. \quad (10.41^*)$$

Монополист максимизирует свою прибыль (после уплаты налога), уравнивая предельную выручку и сумму предельных затрат и ставки налога. Полный дифференциал (10.41) будет

$$\frac{\partial^2 TR(Q)}{\partial Q^2} dQ - \frac{\partial^2 STC(Q)}{\partial Q^2} dQ - dT = 0,$$

откуда

$$\frac{dT}{dQ} = \frac{1}{\partial^2 TR(Q)/\partial Q^2 - \partial^2 STC(Q)/\partial Q^2}. \quad (10.42)$$

Поскольку, согласно условию максимизации прибыли второго порядка (10.12), требуется, чтобы знаменатель правой части (10.42) был отрицателен, $dQ/dT < 0$ и, значит, введение пото-

варного налога приведет к снижению выпуска и увеличению цены.

Влияние потоварного налога на поведение монополиста показано на рис. 10.19. Здесь $SATC_1$ и SMC_1 — кривые средних и предельных затрат короткого периода, Q_1 и P_1 — оптимальный выпуск и цена до введения налога. Потоварный налог будет для монополиста дополнительным элементом переменных затрат. Следовательно, $SMC_2 = SMC_1 + T$. Условие максимизации прибыли (10.41*) предприятия выполняется при объеме выпуска Q_2 и цене P_2 . Прибыль монополиста в результате введения налога сократится (рис. 10.19).

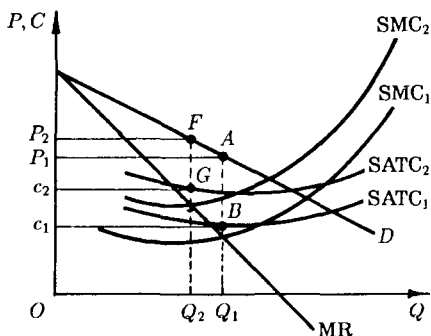


Рис. 10.19. Влияние потоварного налога на поведение монополиста.

Влияние паушального налога. В отличие от потоварного сумма паушального налога не зависит от объема выпуска. Поэтому он является для монополиста элементом постоянных, а не переменных и предельных затрат (например, стоимость патента или лицензии на исключительное право занятия той или иной деятельностью). В таком случае прибыль монополиста составит

$$\pi(Q) = TR(Q) - STC(Q) - G, \quad (10.43)$$

где G — сумма паушального налога за период. Условием максимизации чистой прибыли монополиста будет

$$\frac{d\pi(Q)}{dQ} = MR(Q) - SMC(Q) = 0, \quad (10.44)$$

или

$$MR(Q) = SMC(Q). \quad (10.44^*)$$

Как видно на рис. 10.20, оптимальный выпуск и цена продукции после введения паушального налога не изменились, уменьшилась лишь получаемая монополистом прибыль. Значит, паушальный налог целиком ложится на монополиста. Его нельзя

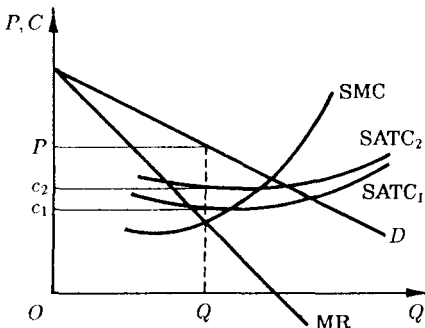


Рис. 10.20. Влияние паушального налога на поведение монополиста.

переложить (даже частично) на покупателей через более высокую цену и меньший объем выпуска, как в случае потоварного налога. Сравните условия максимизации чистой прибыли (10.41*) и (10.44*), рис. 10.19 и 10.20.

Такое же, как паушальный налог, влияние оказывает на поведение монополии и налог на прибыль. Если ставка налога на прибыль (в процентах) t , то монополист стремится максимизировать *чистую* прибыль (π_N):

$$\begin{aligned} \max \pi_N(Q) &= \pi_N(100 - t) = \\ &= TR(Q) - STC(Q) - t [TR(Q) - STC(Q)] = \\ &= (100 - t)[TR(Q) - STC(Q)]. \end{aligned} \quad (10.45)$$

Условием максимизации чистой прибыли, очевидно, будет условие

$$\frac{d\pi_N(Q)}{dQ} = (100 - t)[MR(Q) - MC(Q)] = 0. \quad (10.46)$$

Если $t < 100$, $(100 - t) > 0$ и, следовательно, $MR(Q) - MC(Q) = 0$, т. е. $MR(Q) = MC(Q)$. Таким образом, и при налогообложении прибыли монополиста оптимальный объем продукции, а значит, и ее цена не изменятся.

10.9. ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ

10.9.1. ЕСТЕСТВЕННАЯ МОНОПОЛИЯ И ЕЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Как отмечалось в начале этой главы, одной из причин появления и существования монополии является наличие столь значительной экономии от масштаба производства, что возможно присутствие на рынке лишь одного поставщика, получающего