



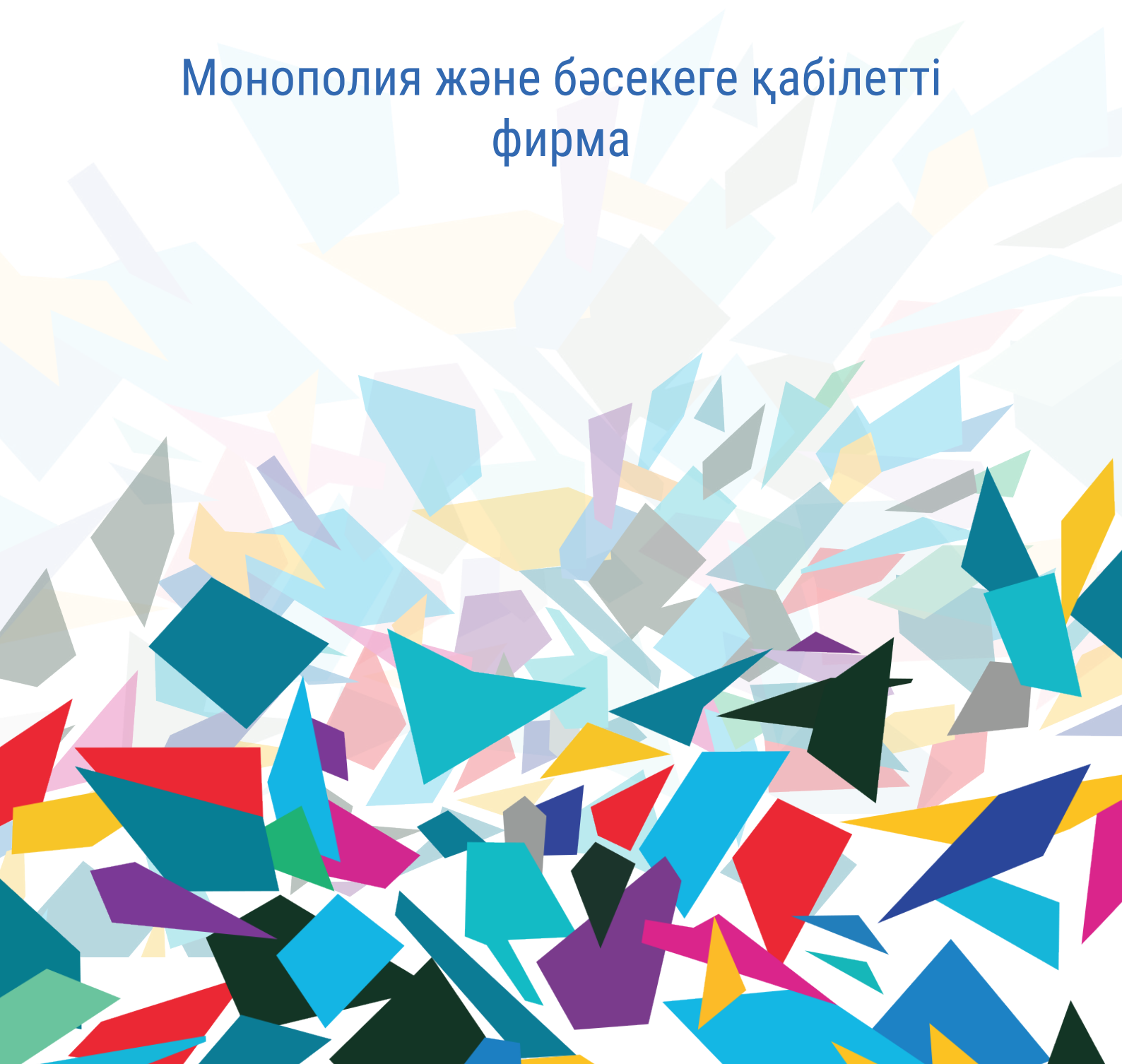
22-дәріс



ҚАЗАҚСТАННЫҢ
АШЫҚ
УНИВЕРСИТЕТІ

МИКРОЭКОНОМИКА

Монополия және бәсекеге қабілетті
фирма





- Баға дискриминациясы пайданы қалай ұлғайтатынын түсіндіру;
- Монополияны реттеу өндіріске, бағаға, экономикалық пайда мен тиімділікке қалай әсер ететінін түсіндіру.

Баға дискриминациясы

Біз баға дискриминациясын - тауарды немесе қызметті әр түрлі бағамен сату кезінде мысалы, саяхаттаған кезде, киноға барғанда, азық-түлік сатып алып жатқан кезде байқаймыз. Баға дискриминациясын жүргізетін көптеген фирмалар монополия болып табылмайды, бірақ монополиялар жоғары пайда табу мақсатында баға дискриминациясын жүргізеді.

Сонымен, баға дискриминациясы - бұл әр түрлі баға бойынша тауардың немесе қызметтердің әр түрлі бірліктерін сату тәжірибесі.

Баға дискриминациясы стратегиясы үшін монополия:

1. Тұтынушылардың әртүрлі топтарын анықтау және бөлу керек.
2. Қайта сатыла алмайтын тауарды сату керек.

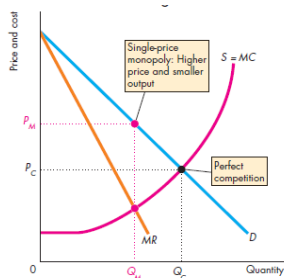
Баға дискриминациясынан алынатын пайда

Баға дискриминациясын жасай отырып, монополист тұтынушылардың артық қаражатын алу арқылы оны өндірушінің қосымша табысына айналдырады. Егер фирма өнімнің әрбір бірлігін ең жоғары баға бойынша сата алса, тұтынушы оған төлеуге дайын болса, жасалған бағалық дискриминация орын алады. Мұны фирма экономикасында баға бойынша қаймағын қалқып алу стратегиясы деп атайды.

Өндірушінің қосымша табысы неғұрлым көп болса, пайда соғұрлым көп болады. Неліктен?

Экономикалық пайда = жалпы табыс – жалпы шығын

Өндірушінің қосымша табысы = жалпы табыс - жалпы өзгермелі шығын



Баға мен шығарылымды салыстыру

Суретте біз зерттейтін нарық келтірілген. Нарықтық сұраныстың қисығы D бейнеленген. Сұраныс қисығы саланың қалай ұйымдастырылғанына қарамастан бірдей. Бірақ ұсыныс пен тепе-теңдік монополия мен бәсекелестікте әр түрлі. Біріншіден, жетілген бәсекелестік үлгісін қарастырайық.

Бәсекелестік жағдайында тепе-теңдік ұсыныс қисығы мен сұраныс қисығы қиылысатын жерде пайда болады. PC бағасы және QC өндірілген өнім көлемі. Әрбір фирма PC бағасын алады және өзінің шекті шығындары бағаға тең болатын өнімді шығара отырып, өз пайдасын барынша көтереді.

Монополиялық жағдайды қарастырсақ. Енді бұл сала бір фирмамен айналысады деп болжаймыз. Тұтынушылар өзгермейді, сондықтан нарықтық сұраныстың қисығы бәсекелестік болған жағдайдағы қалпында қалады. Монополистің шекті табысының қисығы MR болып табылады.

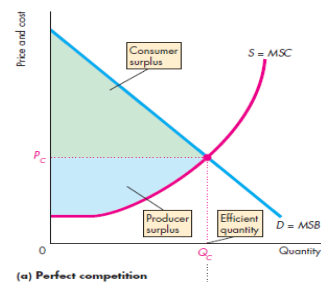
Монополия шекті табыс шекті шығындарға тең болатын өнім көлемін өндіре отырып, пайданы барынша арттырады. Сондай - ақ, әр фирманың ұсыныс қисығы-оның шекті шығындары. Сондықтан, нарықты бір фирма басып алған кезде, бәсекелестік нарықтың ұсыныстары монополияның шекті шығын қисығына айналады. Бұл факт туралы еске салу үшін, ұсыныс қисықтары, сондай-ақ MC белгіленген.

Шекті табыс шекті шығындарға тең болатын Шығыс QM-ге тең. Бұл шығу QC бәсекеге қабілетті өнімдерінен аз. Және монополия PC қарағанда жоғары PM бағасын алады. Бәсекелестік нарықпен салыстырғанда бірыңғай баға монополиясы аз өнім өндіреді және жоғары баға тағайындайды.

Тиімділікті салыстыру



Жетілген бәсекелестік (сыртқы әсерсіз) тиімді. а) суретінде жетілген бәсекелестіктің тиімділігін көрсетеді және монополияның тиімсіздігін өлшеу үшін эталон болып табылады. Сұраныс қисығы мен шекті әлеуметтік пайда қисығы бойымен ($D = MSB$) тұтынушылар тиімділікке, ал ұсыныс қисығы мен шекті әлеуметтік шығындар қисығы бойымен ($S = MSC$) өндірушілер тиімділікке қол жеткізеді. Бәсекелестік тепе-теңдікте баға P_C -ке тең, көлем- Q_C , ал шекті әлеуметтік пайда шекті әлеуметтік шығынға тең болады.



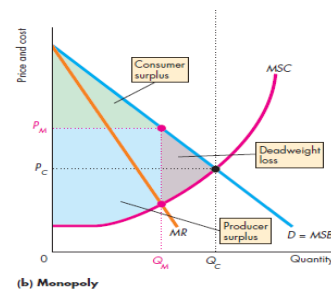
Тұтыну профициті-бұл сұраныс қисығы астындағы және тепе-тең бағадан жоғары жасыл үшбұрыш. Өндірушінің профициті-бұл ұсыныс қисығынан жоғары және тепе-тең бағадан төмен көк аймақ.

Бұдан басқа, ұзақ мерзімді бәсекелестік тепе-теңдігі кезінде кіру және шығу әрбір фирма өз өнімін ең аз ықтимал ұзақ мерзімді орташа шығындармен өндіруін қамтамасыз етеді.

Сонымен, бәсекелестік тепе-теңдік кезінде:

- шекті әлеуметтік пайда шекті әлеуметтік шығындарға тең болады;
- жалпы профицит барынша жоғары;
- фирмалар ең аз мүмкін болатын ұзақ мерзімді орташа шығындармен өндіреді;
- ресурстарды тиімді пайдаланады.

(b) суретінде монополияның тиімсіздігін және осы тиімсіздіктің көздерін көрсетеді. Монополия Q_M өндіреді және P_M -мен өз өнімдерін сатады. Өндірістің аз көлемі мен неғұрлым жоғары баға шекті әлеуметтік пайда мен шекті әлеуметтік шығындар арасында теңдік бұзылады. Сұр үшбұрыш шамасы монополияның тиімсіздігінің өлшемі болып табылады.



Тұтынудың артық өнімділігі екі себеп бойынша қысқарады. Біріншіден, жақсы игіліктер үшін көп төлеуге мәжбүр болған тұтынушылар ұтылып қалады. Тұтынушылар үшін бұл жоғалту монополия үшін ұтыстар және өндірушінің артықшылығын арттырады.

Монополия жоғары бағадан ұтса да, ол өнімнің аз көлемін өндіреді, өйткені өндірушінің кейбір артық бөлігін жоғалтады. Бұл жоғалту-монополияның тиімсіздігін көрсетеді.

Монополия жетілген бәсекелестіктен кем өнім шығарады, және бәсекелестікке тап болмайды, сондықтан ол мүмкін болатын ұзақ мерзімді орташа шығындармен өндірмейді. Монополия нәтижесінде тұтынушылардың мүдделеріне үш тәсілмен зиян келтіреді: монополия аз өндіреді, өндіріс шығындарын ұлғайтады және өндірістің ұлғайған шығыстарына қарағанда бағаны арттырады.

Артық соманы қайта бөлу.

Біз монополияның тиімсіз екенін көрдік, себебі шекті әлеуметтік пайда шекті әлеуметтік шығындардан асып түседі. Бірақ монополия сондай-ақ артықшылықты қайта бөлуге әкеледі.

Жоғалған тұтыну артығының бір бөлігі монополияға барады. Алдында берілген суретте монополия сатылған көлемдегі, Q_M , жоғары баға, P_M , мен бәсекеге қабілетті баға, P_C арасындағы айырмашылықты қабылдайды. Осылайша, монополия тұтыну артығының осы бөлігін алады. Тұтынушылық артық шығынның бұл бөлігі қоғамдық жоғалтудың бір бөлігі болып табылмайды. Бұл тұтынушылардан монополиялық өндірушіге қайта бөлу болып есептеледі.

Рента іздеу немесе жалға алу.

Кез-келген артықшылық - тұтынушылардың артықшылығы, өндірушінің артықшылығы немесе экономикалық пайдасы экономикалық жалғау деп аталады.

Жалға алуды іздестіру - экономикалық жалға алу арқылы байлықтың артуы.

Жалға берушілер өз мақсаттарын екі жолмен жүзеге асырады:

Монополияны сатып алу - монополияны жасаушыға жалға беру.



Монополияны құру - саяси қызметтегі ресурстарды пайдалану.

Жалға алуды іздестіру - бұл монополиялық билікті сатып алу, қолдау немесе пайдалану үшін әлеуметтік-тұрмыстық күш-жігердің үлкен сомасын жұмсау.

Жалға алудың іздестіруін лоббилік қызмет (және, ең алдымен, науқан жарналары) мемлекеттік реттеу шараларын қамтамасыз ету үшін, әлеуетті бәсекелестердің нарыққа шығуын қиындатады.

Жалға алу іс-шаралары, сондай-ақ, монополияға қарсы іс-қимылдарды болдырмау үшін жарнамалық және заңды күш-жігерді қамтиды.

Сондай-ақ, осы мақсат үшін орнатылған, бірақ қолданылмайтын артық өнімділік әлеуетті бәсекелестерді олардың нарыққа шығуын негіздеу үшін жеткілікті өнімдерді сата алмайтынына сендіру үшін пайдаланылуы мүмкін.

Монополияны сатып алу.

Монополияны сатып ала отырып, адам монополияны іздейді, ол монополияның экономикалық пайдасына қарағанда төмен бағамен сатылады. Таксидегі лицензияларды сату жалға алуды іздестірудің осындай түрінің мысалы болып табылады. Кейбір қалаларда такси реттеледі. Қала таксиді пайдалану экономикалық пайдаға алып келуі үшін жұмыс істей алатын тарифтерді де, такси санын да шектейді. Таксиді басқарғысы келетін адам лицензия сатып алуы керек. Адамдар тиімді уақыт пен күш-жігерді сатып алу үшін тиімді монополиялық кәсіпорындарды іздеуге жұмсайды. Бұл ретте олар басқа жағдайда тауарлар мен қызметтерді өндіру үшін пайдаланылуы мүмкін аздаған ресурстарды пайдаланады. Бұл жоғалған өндірістің құны монополияның әлеуметтік шығындарының бір бөлігін құрайды. Монополияға төленген сома әлеуметтік шығын болып табылмайды, өйткені төлем-бұл тек сатып алушыдан артық өнімді сатушыға беру болып табылады.

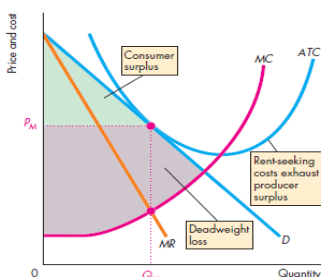
Монополияны құру.

Монополияны құру арқылы рентаны іздеу-бұл негізінен саяси қызмет. Ол саяси процеске ықпал ету және әрекет ету нысанын қабылдайды. Мұндай ықпалға заңнамалық қолдауға алмасуға немесе саяси нәтижелерге бұқаралық ақпарат құралдарында жариялау немесе саясаткерлер мен бюрократтармен неғұрлым тікелей байланыстар арқылы ықпал етуге жанама түрде ұмтыла отырып, науқанға үлес қосуға қол жеткізуге болады. Осылайша жасалған монополияның мысалы, Құрама Штаттарға импортталуы мүмкін тоқыма бұйымдарының санына Үкімет енгізген шектеулер болып табылады. Құрама Штаттарда сатылуы мүмкін апельсин санын шектейтін тағы бір норма. Бұл ағее ережелері шығаруды шектейді және бағаны арттырады.

Рента іздеудің бұл түрі-арзан ресурстарды пайдаланатын қымбат қызмет. Бірге алынған фирмалар Конгресс, Штаттардың заң шығарушылары мен жергілікті шенеуніктердің кіру үшін кедергілер жасайтын және монополияны белгілейтін лицензиялар мен заңдар үшін миллиардтаған долларлар жұмсайды.

Рента іздеудегі тепе-теңдік.

Кіру үшін кедергілер монополияны тудырады. Бірақ рентаны іздеуге кіру үшін ешқандай кедергі жоқ. Жалдау ақысын іздеу-бұл жетілген бәсекелестік. Егер экономикалық пайда болса, Жаңа жалға іздеуші болады. Ал рента іздеушілер арасындағы бәсекелестік монополияға ақы төлеу қажет бағаны рента іздеуші монополияны басқара отырып, нөлдік экономикалық пайда алатынына итермелейді. Мысалы, Нью-Йорктегі таксиді басқару құқығы бәсекелестік такси операторы алатын экономикалық пайданы болдырмау үшін жеткілікті жоғары такси лицензиясы \$ 100,000 артық бағаға әкеледі.



Суретте рента іздеудегі тепе-теңдік көрсетілген. Рента шығыны-монополияның басқа шығындарына қосылуы тиіс тұрақты шығын. Рента және рента шығыны экономикалық пайдасы жоқ нүктеге дейін өседі. Рента іздеудің тұрақты шығынын қамтитын жалпы орташа шығындардың қисығы сұраныс қисығына әсер етпейінше жоғары жылжиды. Экономикалық пайда нөлге тең болса, рента іздеуді жоғалтты дегенді білдіреді.



Монополиялық реттеу

Табиғи монополия дилемма болып табылады. Аукым үнемдеуімен, ол өнімді ең төмен ықтимал бағамен өндіреді. Бірақ нарықтық билік кезінде оның бағаны бәсекеден жоғары көтеруге және қоғам мүддесі үшін емес, монополист мүддесі үшін әрекет етуге деген ынтасы бар.

Реттеу: мемлекеттік органдардың бағаға, өндіріс көлеміне және шаруашылық қызметтің басқа да аспектілеріне ықпал ету ережелері.

Ереженің екі теориясы бар: әлеуметтік мүдделер теориясы және басып алу теориясы.

Әлеуметтік мүдделер теориясы— саяси және реттеуші үдерістің тиімсіздіктерін айтарлықтай іздеп, реттегіштерді енгізеді.

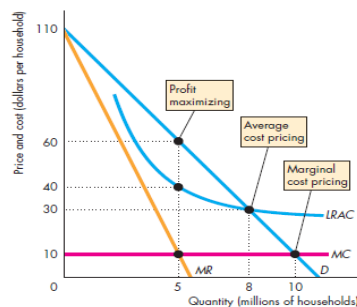
Басып алу теориясы бұл реттеу өндіруші мүддесіне қызмет етеді, ол реттеушіті басып алады және экономикалық пайданы арттырады.

Табиғи монополияны тиімді реттеу

Кабельді теледидар компаниясы табиғи монополия болып табылады-ол бүкіл нарықты екі немесе одан да көп бәсекелес фирмалардан өнімді төмен бағамен ұсына алады. Атлантада орналасқан Cox Communications 20 штаттағы үй шаруашылықтарына кабельдік теледидар ұсынады. Фирма жерсеріктік қабылдау антеннасына, кабельдер мен жабдықтар басқаруына елеулі қаражат салды, сондықтан үлкен тұрақты шығындары бар. Бұл тұрақты шығындар фирманың орташа жалпы шығынның бөлігі болып табылады. Оның орташа жалпы шығыны қызмет көрсетілетін үй шаруашылықтары көлемінің ұлғаюына қарай азаяды, өйткені тұрақты шығындар үй шаруашылықтарының көп көлеміне бөлінеді.

Кабельдік теледидар қызметтерінің тиімді көлемін өндіру үшін Cox фирмасын қалай реттеуге болады? Жауап-шекті шығындардың баға белгілеу ережесі, бағаны шекті шығындарға теңестіріп реттейді. Шекті шығындарға тең баға бойынша сұраныс көлемі тиімді болып табылады, яғни шекті пайда шекті шығындарға тең болады.

Суретте шекті шығындардың баға белгілеу ережесі көрсетілген. Кабельді теледидарға сұраныс қисығы - D. Cox фирмасының MC шекті шығындар қисығы.



Шекті шығындар қисығы (болжанады) айына отбасына 10 доллардан—бұл әрбір қосымша үй шаруашылықтарын қабілдік хабар тарату шығынын құрайды. Тиімді нәтижеге баға 10 долл. деңгейінде реттелгенде қол жеткізіледі.

Табиғи монополияны екінші сұрыпты реттеу.

Табиғи монополия тиімді нәтижеге жету үшін әрқашан реттелуі мүмкін емес. Реттелетін монополияны экономикалық шығындарды болдырмауға мүмкіндік берудің екі ықтимал жолы бар:

1. Орташа өзіндік құны;
2. Мемлекеттік субсидия.

Орташа өзіндік құн.

Орташа өзіндік құн ережесі орташа жалпы өзіндік құнына тең бағаны белгілейді. Осы Ереженің көмегімен фирма орташа жалпы шығындардың қисығы сұраныс қисығын қысқартатын көлемде өнім шығарады. Бұл ереже бойынша фирма нөлдік экономикалық пайда алады. Бірақ табиғи монополия үшін орташа жалпы құны шекті шығыннан асады, өндіріс көлемі тиімді мөлшерден аз болады.

Мемлекеттік субсидия.

Мемлекеттік субсидия-бұл фирманың экономикалық шығындарына тең тікелей төлем. Субсидия төлеу үшін Үкімет қандай да бір басқа қызметке салық сала отырып, табысты арттыруы тиіс.

Орташа құн белгілеуді енгізу реттеушінің алдына күрделі міндет қояды, өйткені фирманың шығындары қандай екеніне сенімді болу мүмкін емес. Осылайша, реттеушітер екі практикалық ережелердің бірін

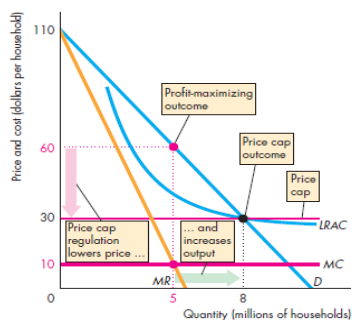


қолданады:

1. Пайда нормасын реттеу
2. Баға шектеуін реттеу.

Пайда нормасын реттеу кезінде фирма өзінің бағасын негіздеуі тиіс, оның капитал оңтайлылығы берілген мақсатты нысанасынан аспайды. Реттеудің бұл түрі, сайып келгенде, әлеуметтік мүдделерге емес, фирманың мүдделеріне қызмет ете алады. Фирманың менеджерлері жеке ұшақтар, футболға тегін билеттер (жұртшылықпен байланыс үшін шығынмен жасырынған) және ойын-сауыққа жұмсай отырып, шығыстарды ынталандырған. Менеджерлердің тиімді сомандан артық капиталды пайдалануға ынталандыруы да бар. Капиталға пайда нормасы реттеледі, капитал сомасы көп болған сайын, жалпы пайда соғұрлым көп болады.

Баға шектеуін реттеу-бұл баға төбесі-фирма орната алатын ең жоғары бағаны анықтайтын ереже. Бұл реттеу түрі фирмаға тиімді жұмыс істеуге және шығындарды бақылауға ынталандырады. Баға шектеулерін реттеу электр энергетикасы мен Телекоммуникациялар үшін ортақ болады және пайда нормасын реттеуді алмастырады.



Суретте фирманың реттеуінсіз 5 миллион үй шаруашылығына қызмет көрсету және айына \$60 баға алу арқылы пайданы максималдандырады. Егер баға айына \$ 30 деңгейінде орнатылса, фирма осы баға бойынша немесе төмен баға бойынша кез келген соманы сатуға рұқсат етіледі. 5 миллион үй шаруашылықтарында фирма қазір экономикалық шығынға ұшырауда. Ол өндірісті 8 млн.үй шаруашылығына дейін ұлғайту есебінен шығындарды азайтуы мүмкін. 8 миллионнан астам үй шаруашылықтарының өндіріс көлемін арттыру үшін фирма бағаны төмендетіп, тағы да шығынға ұшырауы керек.

Іс жүзінде реттеуіш тым жоғары шектерді орната алады. Осы себепті баға шектеулерін реттеу кіріс бөлу реттеуімен жиі үйлеседі, ол фирмалардан пайда мақсатты деңгейден асып кеткен кезде клиенттерге өтемді талап етеді.

Осылай мемлекет табиғи монополияны реттеуге тырысады. Алайда мемлекеттің де экономикаға шектен тыс араласуы мемлекеттің монополияға айналып кетуіне де алып келуі мүмкін.

Француз ревалюционері Шарль Делеклюз: «Үкімет пен билік шексіз монополияға ие болған мемлекетте адамның хақы мен құқы толық тапталады, адам үлкен механизмнің бөлшегіне ғана айналады, оның бойында еркіндік те жоқ, жауапкершілік те жоқ, азақттық та жоқ. Мұндай елде өмір тоқтады деген сөз».