1. **Монопольная власть: понятие, показатели, факторы.**

Монопольная власть – это способность фирмы воздействовать на цену своего товара, изменяя продаваемое на рынке количество этого товара.

Чистая монополия обладает действительной (полной) монопольной властью.

Степень монопольной власти весьма относительна, если на рынке действует не одна, а несколько производителей аналогичной продукции.

Необходимой предпосылкой монопольной власти является наклоненная вниз кривая спроса на продукцию фирмы.

Для количественной характеристики монопольной власти используются:

показатель монопольной власти Лернера L = (P-MC)/P, который показывает степень превышения цены товара над предельными издержками его производства.

0 < L < 1, чем больше L, тем больше монопольная власть фирмы.

индекс монопольной власти (M), который показывает степень превышения цены над долгосрочными средними издержками (LAC): M = (P-LAC)/P;

Индекс Херфиндаля –Хиршмана, который определяет степень концентрации рынка: Н = Р21 + Р22 + … + Р2n , где Н – показатель концентрации, Рn - процентная доля фирмы на рынке или удельный вес в отраслевом предложении. Максимальное значение Н – 10000. Если Н меньше 1000, то рынок считается неконцентрированным. Если Н ³ 1800, то отрасль считается высокомонополизированной.

*Источники или факторы монопольной власти:*

Доля фирмы в рыночном предложении;

отсутствие хороших заменителей у товара, выпускаемого фирмой с монопольной властью;

Эластичность рыночного спроса. Чем меньше эластичность спроса на товар фирмы, тем больше монопольная власть этой фирмы на рынке.

Характерные признаки олигопольного рынка.

Олигополия – рыночная структура, в которой большая часть продаж совершается несколькими крупными фирмами, каждая из которых способна влиять на рыночную цену.

Характерные черты олигополии:

На рынке доминирует небольшое количество фирм.

Олигопольные фирмы обладают крупными рыночными долями и потому имеют значительную монопольную власть над ценой.

Кривая спроса каждой такой фирмы имеет «падающий» характер.

Главная черта олигопольного рынка – в тесной взаимосвязи и взаимозависимости фирм друг от друга. Каждая фирма вынуждена считаться с возможной реакцией своих конкурентов при определении цены и объема выпуска.

Существуют значительные барьеры для входа новых фирм в отрасль.

Последствия всеобщей взаимосвязи:

нельзя оценить спрос;

нельзя определить MR;

нельзя определить P\* (равновесная цена) и Q\* (равновесный объем продаж).

Такая неопределенность рыночного поведения порождает множественность моделей олигополии, которые делятся на модели кооперативного и некооперативного поведения.

В случае некооперативного поведения каждый продавец самостоятельно решает проблему определения цены и объема выпуска. Кооперативное поведение означает, что фирмы сообща решают эти вопросы.

*Типы олигополистического поведения.*

А) Картельное соглашение.

Тайный сговор – форма олигопольного поведения, ведущая к образованию картелей.

Картель – группа фирм, согласующая решения по поводу объемов выпуска и цен так, как если бы они были единой монополией.

Установление единой цены увеличивает выручку всех участников картеля, но рост цены сопровождается обязательным снижением объема продаж.

При данном соглашении каждая фирма, стремясь максимизировать свою прибыль, часто нарушает договор, снижая цены в тайне от других. Это разрушает картель.

Препятствия для тайного сговора:

Различия в спросе и издержках.

Число фирм в отрасли.

Внезапный спад деловой активности.

Возможное вступление в отрасль других фирм.

Мошенничество, основанное на скрытом снижении цен по принципу ценовой дискриминации.

Б) Лидерство в ценах.

Лидерство в ценах (молчаливый сговор) – это соглашение между олигополистами о ценах на свою продукцию. Смысл в том, что фирмы отрасли ориентируются на цены, установленные одной компанией-лидером. Как правило, в качестве лидера выступает фирма, являющаяся крупнейшей в рамках своей отрасли.

Тактика лидера при корректировке цен:

Корректировка цен редка и проводится в случае значительных изменений в издержках.

О надвигающемся пересмотре цен сообщается часто через СМИ.

Ценовой лидер выбирает не обязательно максимальную цену.

В) Практика сдерживания цен.

Это практика назначения самой низкой цены, которая препятствует входу на рынок других фирм. При этом фирмы временно отказываются от текущей прибыли, чтобы не допустить в отрасль конкурента.

Механизм такой практики – фирмы оценивают возможные минимальные средние издержки потенциального конкурента и устанавливают цену ниже этого уровня.

Г) Ценообразование по принципу «издержки плюс».

Такое ценообразование означает, что при определении цены олигополист сначала оценивает свои средние переменные издержки (AVC) при некотором плановом уровне производства, а затем добавляет к ним «накидку» в размере определенного процента прибыли.

Накидка должна быть достаточной, чтобы покрыть AFC и обеспечить нормальную прибыль.

*Модель рынка совершенной конкуренции.*

Совершенная конкуренция предполагает существование рыночной структуры, при которой большое количество фирм производит и продает однородную продукцию. Вход и выход хозяйственных субъектов из отрасли ничем не ограничен. Доля каждой фирмы в общем объеме рыночного предложения очень незначительна, поэтому она не может влиять на рыночную цену продукта. Напротив, она сама попадает в зависимость от стихии рыночных сил и является ценополучателем.

График спроса на продукт конкурентной фирмы представляет собой горизонтальную линию.

Результатом осуществления монопольной власти фирмой может служить полученная ею прибыль. Большинство специальных показателей монопольной власти так или иначе связаны с показателем прибыльности деятельности фирмы, а точнее, доходности капитала, используемого фирмой.

При определении доходности на капитал фирмы возникает ряд как теоретических, так и практических проблем. Основной концептуальной проблемой является разграничение бухгалтерской и экономической прибыли. Теоретические основы различия между ними рассматриваются в курсе микроэкономики. Более конкретно определение разницы между бухгалтерской и экономической прибылью - величины нормальной прибыли - дается финансовым анализом.

Нормальная прибыль является альтернативной стоимостью использования собственных ресурсов фирмы. Для акционерного общества важнейшим собственным ресурсом служит собственный, т. е. акционерный, капитал. Нормальная прибыль в этом случае равна максимальному доходу, который могли бы получить акционеры фирмы, инвестировав свои деньги иным образом, но в проекты с тем же уровнем риска. Считая, что в экономике существуют проекты с нулевым уровнем риска - вложения денег в государственные ценные бумаги, - идентификация альтернативной стоимости собственного капитала акционерного общества сводится к определению того, насколько доходность инвестирования в конкретный проект должна превышать доходность вложений в государственные ценные бумаги в качестве вознаграждения за риск.

Основой для определения нормальной прибыли служит модель ценообразования на капитальные активы (САРМ - capital asset pricing model - англ.), показывающая, насколько доходность на инвестиции должна превосходить доходность по безрисковым вложениям. Для акционерных обществ, чьи акции котируются на фондовом рынке, требуемая норма доходности (обеспечивающая инвестору равную полезность отдачи от вложений в безрисковые активы и в акции конкретной фирмы) равна

где R'- требуемая норма доходности; Rf - норма доходности по безрисковым активам; - - коэффициент ценной бумаги, отражающий риск инвестирования в акции фирмы по сравнению с риском рыночного портфеля; Rm - доходность по данному активу; E - символ математического ожидания.

Таким образом, E(Rm)-Rf является рыночной премией за риск, отражающей превышение доходности инвестирования в рыночный портфель по сравнению с доходностью вложения в безрисковые активы.

По оценкам Мирового банка в 1995 г. в России рыночная премия за риск составляла приблизительно 100% годовых (в номинальном выражении, т. е. без поправки на инфляцию); средняя доходность инвестиций в безрисковые активы - около 80%. Следовательно, для рыночного портфеля в целом требуемая норма доходности составляла 180%.

Для конкретных инвестиций требуемая норма доходности зависит от того, насколько существенно изменение конъюнктуры фондового рынка влияет на курсовую стоимость ценной бумаги. Если курс ценной бумаги слабо реагирует на изменение рыночной конъюнктуры и фондового индекса (показатель в этом случае меньше 1), требуемая норма доходности может быть меньше 180% (например, для необходимая норма доходности составила бы 160%). Напротив, при показателе , превышающем 1, необходимая норма доходности превысила бы 180% в номинальном выражении.

В мировой практике требуемая норма доходности на собственный капитал и служит эквивалентом нормальной прибыли. Для российских фирм проблема оценки нормальной прибыли несколько усложняется из-за различий учета цены использования заемных средств предприятия. В мировой практике цена заемных средств безусловно включается в затраты. В России до настоящего времени в затраты не включаются проценты по облигациям, выпущенным предприятием, и часть процентных выплат по банковским кредитам. Очевидно, возникает необходимость при определении нормальной прибыли в наших условиях включать в нее и выплату цены заемных средств из названных источников, несмотря на то что с точки зрения экономической теории и здравого смысла они служат заемными средствами и должны были бы относиться к затратам. В этом случае для определения нормальной прибыли следует использовать показатель средневзвешенной стоимости капитала (WACC - weighted average cost of capital - англ.), учитывающий финансирование деятельности фирмы из заемных источников.

где R' - требуемая норма доходности на собственный капитал; d - доля собственного капитала в капитале фирмы; R"- средняя ставка процента за пользование заемным капиталом (имея в виду названные выше источники заемного капитала, процент по которым не включается по российскому законодательству в затраты фирмы).

Таким образом, мы видим, что ставка нормальной прибыли для фирмы зависит:

- от доходности безрисковых вложений;

- от средней рыночной премии за риск;

- от риска инвестирования в акции конкретной фирмы;

- от пропорции собственного и заемного капитала в общем объеме капитала фирмы.

Большинство показателей монопольной власти явно или неявно оценивает либо величину экономической прибыли, либо разницу между ценой и предельными затратами. Для оценки поведения фирмы на рынке и вида рыночной структуры используют следующие показатели: индекс Бэйна (норма экономической прибыли), индекс Лернера, коэффициент Тобина, индекс Папандреу.

1. **Индекс Бэйна**

Индекс Бэйна показывает экономическую прибыль на один доллар собственного инвестированного капитала. Он определяется как:

В условиях конкуренции на товарных рынках и эффективного финансового рынка индекс Бэйна должен быть одинаков (нулевой) для различных видов активов.

При вычислении и использовании индекса Бэйна возникает ряд трудностей.

- Оценка стоимости капитальных активов и величины амортизации. Часто для прикладных расчетов используют не экономические, а бухгалтерские величины. Бухгалтерское определение капитала исходит из исторической стоимости активов за вычетом амортизации. Однако его продажная цена на сегодня может отличаться от этой величины, что искажает базу для расчетов.

Трудности связаны и с подсчетом обесценения. В бухгалтерском учете используются различные формулы подсчета амортизации (линейная, ускоренная или замедленная амортизация). Но все они исходят из фиксированного срока службы капитальных активов. Если же капитал служит и за пределами амортизационного срока, обесценение капитала не учитывается в бухгалтерском учете, хотя экономические затраты продолжают иметь место.

- Оценка расходов на нематериальные активы (прежде всего на рекламу и научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки). Эти расходы по влиянию на поведение фирмы подобны капитальным затратам: они совершаются в один год, а доход могут приносить в течение нескольких лет. Если эти расходы учитываются как текущие затраты, а не как капитальные, то величина нормы доходности также может искажаться.

- Учет налогов на прибыль. Поскольку фирмы вынуждены платить налоги на прибыль, инвесторов интересует только та величина, которая остается у фирмы за вычетом налогов. Конкуренция среди инвесторов приводит к выравниванию нормы прибыли после уплаты налогов для различных видов активов. Если активы подвергаются налогообложению по различным ставкам, то норма доходности на активы без учета налогов будет сильно варьировать даже в условиях конкурентных рынков.

- Учет риска. Адекватное сравнение рентабельности требует учета рискованности вложений капитала, поскольку различия в рентабельности могут вызываться не столько конкурентными причинами, сколько разной степенью рискованности проектов в разных отраслях. Для компаний, чьи акции котируются на бирже, в странах с развитым финансовым рынком существует возможность оценки риска на основе различных показателей ценных бумаг. Для компаний, не являющихся акционерными обществами или чьи акции не обращаются на бирже, оценка параметров риска инвестиций гораздо сложнее.

Эмпирические результаты вычисления рентабельности исходят из сравнения рентабельности по безрисковым активам (в США - государственные краткосрочные облигации) со средними значениями по экономике в целом и по ее отдельным отраслям. Так, для сравнения можно привести данные американских ученых Б. Фроменти и Д. Йоргенсона,[12](http://io.economicus.ru/index.php?file=1-3#12_#12_) которые вычислили рентабельность для ряда отраслей промышленности США за период с 1948 по 1976 г. Они установили, что в среднем годовая рентабельность составила около 11%. За этот же период средний процент, уплачиваемый держателям государственных безрисковых облигаций, равнялся 3.8% годовых. То есть норма доходности в промышленности значительно превосходила норму доходности на облигации. Кроме того, мы видим, что нормы доходности сильно варьируют по отраслям, причем Фроменти и Йоргенсон установили, что эти вариации сохраняются на протяжении всего исследуемого периода, что свидетельствует о слабых переливах капитала между отраслями и о наличии сильных барьеров для входа в отраслях. Если бы барьеры между отраслями не существовали и капитал свободно перемещался между ними, рентабельность вложений капитала в разные отрасли выравнивалась бы на протяжении длительного времени. Еще одно возможное объяснение этим устойчивым различиям состоит в разной степени рискованности вложений для разных отраслей.

1. **Индекс Лернера**

Индекс Лернера как показатель степени конкурентности рынка позволяет избежать трудностей, связанных с подсчетом рентабельности. Мы знаем, что цена и предельные затраты связаны друг с другом посредством эластичности спроса по цене. Тогда индекс Лернера имеет следующий вид:

где Ed - эластичность спроса по цене на продукцию данной фирмы.

На конкурентном рынке эластичность спроса по цене для отдельной фирмы бесконечна, а потому цена равна предельным затратам. Следовательно, степень отклонения цены от предельных затрат может служить показателем неконкурентности рынка и степени монопольной власти фирмы.

Так как вычислить предельные затраты фирмы непосредственно невозможно, то их принимают приблизительно равными средним затратам и используют следующую формулу:

где С - средние условно переменные затраты; r - нормальная прибыль (% от используемого капитала); d - норма амортизации; K - величина капитальных активов; Q - объем выпуска.

Значение индекса Лернера можно прямо связать с индексом Херфиндаля-Хиршмана для олигополистического рынка, предположив, что он описывается моделью Курно. Модель Курно основана на предположении, что устанавливающая объем продаж фирма считает объем продаж других фирм неизменным. Тогда предельную выручку можно выразить следующим образом:

где qi - объем производства (продаж) i-той фирмы; Q - рыночный объем продаж.

Преобразовав второе слагаемое, это выражение можно записать так:

Поскольку qi/Q представляет собой долю i-той фирмы на рынке, справедливо равенство

где Yi - рыночная доля фирмы; Ed - показатель эластичности рыночного спроса.

Учитывая, что равновесие i-той фирмы достигается при MRi = MSi, и подставив соответствующее значение в формулу индекса Лернера, получим

Средний для отрасли индекс Лернера (когда весами служат доли фирм на рынке) будет вычисляться по формуле

где НHI - индекс концентрации Херфиндаля-Хиршмана.

Таким образом, мы видим, что на рынке олигополии существует экзогенная взаимосвязь между показателями концентрации и монопольной властью.

Р. Кларк, С. Дэвис и М. Уотерсон[13](http://io.economicus.ru/index.php?file=1-3#13_#13_) предложили следующую интерпретацию зависимости индекса Лернера от уровня концентрации с учетом согласованности ценовой политики фирм:

для фирмы -

для отрасли -

где b - показатель согласованности ценовой политики фирм (degree of collusion - степень сговора), принимающий значения от 0 (что соответствует взаимодействию фирм по Курно) до 1 (что соответствует заключению картельного соглашения). Чем выше показатель согласованности ценовой политики, тем меньше зависимость индекса Лернера для фирмы от ее доли на рынке, а для отрасли в целом - от концентрации продавцов. Сам показатель сговора оценивался исследователями на основании построения линейной регрессии, показывающей зависимость индекса Лернера для фирмы от ее доли на рынке: Li = c + d .Yi . Показатель b в этом случае был равен b = c / (c+d). Такой прием основывается на том, что при некооперативном поведении продавцов в модели Курно значение индекса Лернера линейно зависит от доли фирмы на рынке (показатель c равен нулю). Напротив, в рамках картельного соглашения индекс Лернера не зависит от доли фирмы на рынке (напомним, что по условию максимизации прибыли картеля предельная выручка на рынке должна быть равна предельным затратам каждой фирмы, входящей в картель; следовательно, предельные затраты членов картеля предполагаются равными между собой). По оценкам этих исследователей, в 104 рассмотренных ими отраслях показатель согласованности ценового поведения изменялся от 0.039 до 0.536, причем полученные результаты хорошо согласовывались с другими данными о наличии или отсутствии согласованности в ценообразовании и определении выпуска продавцами.

Взаимосвязь между индексом Херфиндаля-Хиршмана и индексом Лернера является главным достоинством первого с точки зрения экономической теории. Это его свойство широко используется в эмпирических исследованиях.

1. **Коэффициент Тобина**

Коэффициент Тобина связывает рыночную стоимость фирмы (измеряемой рыночной ценой ее акций и облигаций) с восстановительной стоимостью ее активов:

где Р - рыночная стоимость активов фирмы; С - восстановительная стоимость активов фирмы, равная сумме расходов, необходимой для приобретения активов фирмы по текущим ценам.

Если фондовый рынок оценивает фирму больше, нежели составляет восстановительная стоимость ее активов, т. е. если P > C (q > 1 ), то это означает, что фирма получает дополнительную прибыль. Фактический или ожидаемый уровень прибыли в отрасли выше, чем необходим, чтобы удерживать фирму в данной отрасли.

К преимуществам использования этого показателя относится то, что он позволяет избежать проблемы оценки рентабельности и предельных затрат для отрасли.

Многочисленные исследования установили, что коэффициент q в среднем довольно устойчив во времени, а фирмы с высоким его значением обычно обладают уникальными факторами производcтва или выпускают уникальные товары, т. е. для этих фирм характерно наличие монопольной ренты. Фирмы с небольшими значениями q действуют в конкурентных или регулируемых отраслях.

Исследования коэффициента Тобина для различных отраслей американской промышленности привели к следующим результатам.[15](http://io.economicus.ru/index.php?file=1-3#15_#15_)

1. **Индекс Папандреу**

Индекс монопольной власти Папандреу основывается на концепции перекрестной эластичности остаточного спроса, т. е. спроса на товар данной фирмы. Необходимым условием осуществления монопольной власти служит слабое влияние на объем продаж данной фирмы цен других фирм одного и того же рынка.

Однако сам по себе показатель перекрестной эластичности остаточного спроса не может служить показателем монопольной власти, так как его величина зависит от двух факторов, оказывающих противоположное влияние на монопольную власть: от числа фирм на рынке и от уровня заменяемости товара рассматриваемого продавца и товаров других фирм. Увеличение числа фирм на рынке приводит к снижению их взаимозависимости и соответствующему снижению показателя перекрестной эластичности остаточного спроса. На рынке совершенной конкуренции эластичность остаточного спроса на товар фирмы стремится к нулю. Снижение взаимозаменяемости товара фирмы и товаров других продавцов в результате углубления дифференциации продукта приводит к снижению эластичности остаточного спроса. Но точно так же и уход крупных продавцов с рынка, где действует рассматриваемая нами фирма, будет приводить к снижению ее зависимости от ценовых решений других фирм, к снижению эластичности остаточного спроса. По определению чистой монополии, продукт фирмы не должен иметь близких заменителей. Следовательно, если рыночная доля фирмы стремится к единице, т. е. структура рынка приближается к монопольной, то эластичность остаточного спроса (приближающегося к рыночному спросу) будет стремиться к нулю.

Кроме того, влияние ценовой политики других фирм на рынке на объем продаж рассматриваемой фирмы зависит от ограниченности мощности других фирм, от того, насколько они смогут в действительности увеличить объем собственных продаж и тем самым снизить долю рынка данной фирмы.

Для преодоления этой проблемы А. Папандреу в 1949 г. предложил так называемый коэффициент проникновения, показывающий, на сколько процентов изменится объем продаж фирмы при изменении цены конкурента на один процент:

где Qdi - объем спроса на товар фирмы, обладающей монопольной властью; Pj - цена конкурента (конкурентов); lj - коэффициент ограниченности мощности конкурентов, измеряемый как отношение потенциального увеличения выпуска к росту объема спроса на их товар, вызванного понижением цены.

Таким образом, мы видим, что структура рынка - это более сложное понятие, чем казалось бы на первый взгляд. Структура рынка имеет множество граней, что отражается в ее различных показателях. Мы рассмотрели показатели концентрации продавцов на рынке и обсудили их основные свойства. Значение концентрации продавцов на рынке чрезвычайно важно для определения рыночной структуры. Однако концентрация продавцов сама по себе не определяет уровень монопольной власти - способности влиять на цену.

Только при достаточно высоких барьерах входа в отрасль концентрация продавцов сможет реализоваться в монопольной власти - способности устанавливать цену, обеспечивающую достаточно высокую экономическую прибыль. Мы охарактеризовали основные типы барьеров входа в отрасль, в основном барьеров нестратегических, не зависящих от сознательных действий фирм.

Наконец, мы рассмотрели основные показатели, позволяющие характеризовать уровень монопольной власти на рынках, и проблемы, связанные с их измерением.

Структура рынка не является экзогенным фактором экономики и подвержена влиянию поведения фирм, действующих на рынке. В дальнейшем мы рассмотрим, как стратегическая ценовая и неценовая политика фирм влияет на характеристики рынка.

1. **Воздействие налога**

Налог на объем производства также влияет на монополиста иначе, чем на отрасль с конкурирующими производителями. Введение налога на единицу продукции в отрасли с конкурирующими производителями приводит к увеличению рыночной цены на величину, которая несколько меньше налога, и что бремя налога несут как производители, так и потребители. При монополии, однако, цена может возрастать на величину, превышающую размер налога.

Рис.1График изменения издержек производства

при введении налога на объем производства

 монополистической фирмы

Проанализировать воздействие налога на монополиста несложно. Предположим, каждая единица продукции облагается определенным налогом в t долл., так что монополист должен платить правительству t долл. за каждую проданную единицу продукции. Следовательно, предельные (и средние) издержки фирмы возросли на величину налога t. Если первоначальные издержки фирмы составляли МС, ее решение по оптимальному объему производства теперь выглядит так:

МК = МС + t

На графике мы смещаем кривую предельных издержек вверх на величину t и обнаруживаем новую точку пересечения с кривой предельного дохода (рис.1). Здесь Q0 и Р0 - соответственно объем производства и цена до обложения налогом, а Q1 и Р1 - объем выпуска и цена после введения налога.

Смещение кривой предельных издержек вверх приводит к уменьшению объема производства и повышению цены. Иногда цена растет на величину меньше налога, но далеко не всегда (на рис.1цена поднялась выше размеров налога). Это было бы невозможно на конкурентном рынке, но может случиться на монопольном рынке, так как в последнем случае отношение цены к предельным издержкам зависит от эластичности спроса.

1. **ОБЩЕСТВЕННЫЕ ИЗДЕРЖКИ МОНОПОЛЬНОЙ ВЛАСТИ**

На конкурентном рынке цена равна предельным издержкам, а монопольная власть предполагает, что цена превышает предельные издержки. Так как монопольная власть приводит к повышению цен и уменьшению объемов производства, нам следует ожидать ухудшения благосостояния потребителей и увеличения благосостояния фирм. Улучшает или ухудшает монопольная власть благосостояние общества в целом?

Рис.2 Графическое изображение чистых убытков

от монопольной власти

Мы можем ответить на этот вопрос, сравнивая излишек потребителей и производителей в условиях конкурентного и монополизированного рынков (мы предполагаем, что у производителей на рынке свободной конкуренции и у монополиста одинаковые кривые издержек). Рис.2показывает кривые среднего и предельного доходов и кривую предельных издержек монополиста. Чтобы максимизировать прибыль, фирма осуществляет такой объем производства, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Монопольная цена и объем производства обозначены как Рm и Qm. На конкурентном рынке цена должна равняться предельным издержкам и конкурентные цена РC и количество продукции QC должны находиться на пересечении кривой среднего дохода (совпадающей с кривой спроса) и кривой предельных издержек. Теперь посмотрим, как меняется излишек, если мы перемещаемся с равновесных цены РC и количества QC к монопольным цене Рm и количеству продукции Qm.

При монополии цена выше и потребители покупают меньше продукции. Из-за более высокой цены те потребители, которые покупают товар, теряют часть излишка, показанную прямоугольником А. Те потребители, которые не могут купить товар по цене Рm, но купили бы его по цене РC, также теряют излишек в размере площади треугольника В. Следовательно, совокупная потеря потребительского излишка составляет А + В. Производитель, однако, получает прибыль, обозначенную прямоугольником А, продавая товар по более высокой цене, но теряет часть излишка, обозначенную треугольником С, представляющую собой дополнительную прибыль, которую производители получают от продажи (QC - Qm) по цене РC. Общая прибыль производителя, следовательно, составит А - С. Вычитая потерю потребительского излишка из прибыли производителя, мы получим чистые убытки, равные В + С. Это полные чистые убытки от монопольной власти. Даже если прибыли монополиста были обложены налогом и перераспределены в пользу потребителей продукта, эффективность не будет достигнута, потому что объем производства будет ниже, чем в условиях свободной конкуренции. Общие чистые убытки - это общественные издержки такой неэффективности.

Могут возникнуть и дополнительные общественные издержки монопольной власти, которые превышают полные чистые убытки в треугольниках В и С. Фирма может затратить огромные средства с общественных позиций непродуктивно, чтобы получить, удержать и использовать монопольную власть. Это может быть связано с расходами на рекламу, созданием своего "лобби" и юридическими попытками избежать правительственного контроля над ценами и антитрестовского законодательства. Это может выражаться также в создании неиспользуемых дополнительных производственных мощностей, с тем чтобы убедить потенциальных конкурентов оставить попытки проникновения на монопольный рынок. Экономический стимул этих издержек непосредственно связан с прибылью фирмы в результате получения монопольной власти (т.е. прямоугольник А минус треугольник С). Следовательно, чем большая часть излишка переходит от потребителей к монополисту (прямоугольник А), тем больше общественные издержки монополии.

1. **. Регулирование цен**

Антитрестовское законодательство предотвращает накопление фирмами избыточной монопольной власти. Подробнее рассмотрим еще одно средство, с помощью которого общество может ограничить монопольную власть, - законодательное регулирование цен (характеристика частично была дана в предыдущем пункте).

На конкурентном рынке государственное регулирование цен всегда приводит к полным чистым убыткам. Это, однако, не совсем так, когда фирма обладает монопольной властью. Наоборот, регулирование цен может устранить полные чистые убытки, которые проистекают из монопольной власти.

Рис.3 График регулирования цены

Рис.3 показывает эффект регулирования цен. Рm и Qm - соответственно цена и объем производства на нерегулируемом монопольном рынке. Теперь предположим, что государственное регулирование определяет максимальную цену Р1. Так как фирма может установить цену не выше Р1 для объема производства Q1, ее новая кривая среднего дохода представляет собой горизонтальную линию на уровне Р1. Для уровней объема производства выше, чем Q1, новая кривая среднего дохода совпадает со старой кривой среднего дохода, потому что при этих объемах производства фирма назначит цену ниже Р1 и на нее никак не повлияет регулирование.

Новая кривая предельного дохода фирмы соответствует ее новой кривой среднего дохода, и она показана жирной линией. Для объемов производства до Q1 предельный доход равен среднему доходу. Для объемов производства больше Q1 новая кривая предельного дохода совпадает с прежней. Фирма будет выпускать количество продукции Q1, потому что именно на этом отрезке кривая предельного дохода пересекает кривую предельных издержек. Можно проверить, что при цене Р1 и количестве продукции Q1 полные чистые убытки от монопольной власти сокращаются.

По мере дальнейшего снижения цены количество производимой продукции продолжает расти, а чистые убытки снижаются. При цене РC - а именно при этом уровне цены пересекаются кривые среднего дохода и предельных издержек, - объем производства возрастает до уровня, соответствующего условиям конкурентного рынка, и чистые убытки от монопольной власти устраняются. Уменьшая цену еще больше, скажем до Р3, мы приходим к сокращению объема производства. Это аналогично установлению максимальной границы цен в конкурентной отрасли. Дефицит растет (Q'3 - Q3), и одновременно растут полные чистые убытки от регулирования цен. При дальнейшем снижении цены объем выпуска продукции продолжает снижаться, а дефицит растет. Наконец, если цена снижается ниже Р4 - ниже минимальных средних издержек, фирма несет финансовые убытки и выходит из дела.

Рис.4 График регулирования цены в условиях

естественной монополии

Регулирование цены зачастую применяется к таким естественным монополиям, как компании коммунальных услуг. Рис.4 показывает естественную монополию. Отметим, что средние издержки в данном случае всегда больше предельных издержек. Без регулирования цены фирма выпускала бы количество продукции Qm по цене Рm. В идеальном случае установление максимальной цены направлено на снижение фирменной цены до уровня РC соответствующего условиям свободной конкуренции, но тогда фирма не возместит своих средних издержек и выйдет из дела. Наилучшей альтернативой, следовательно, является установление цены на уровне Рr, при котором пересекаются кривые средних издержек и среднего дохода. Тогда фирма не получает монопольной прибыли, а выпуск остается достаточным, чтобы фирма оставалась в деле.

 *Регулирование цен на практике*

Конкурентная цена (РC на рис.3) обнаруживается там, где кривые предельных издержек и среднего дохода (спроса) пересекаются. Аналогичным образом для естественной монополии минимальная приемлемая цена (Рr на рис.4) находится на пересечении средних издержек и спроса. К сожалению, зачастую трудно точно определить эти цены на практике, так как кривые спроса и издержек фирмы могут смещаться по мере эволюции рынка.

В итоге регулирование цен монополии основывается на норме прибыли, получаемой ею на капитал. Учреждение, регулирующее цену, определяет ее допустимый уровень таким образом, чтобы норма прибыли была в определенном смысле "конкурентной" или "справедливой". В этом заключается регулирование нормой прибыли: максимальная допустимая цена основывается на ожидаемой норме прибыли, которую получит фирма.

К сожалению, при регулировании нормой прибыли возникают сложные проблемы (проблемы, которые радуют сердца адвокатов и бухгалтеров). Во-первых, трудно оценить необесцененный акционерный капитал, хотя это ключевой элемент при определении нормы прибыли фирмы. Во-вторых, "справедливая" норма прибыли должна основываться на фактических издержках капитала, но эти издержки в свою очередь зависят от поведения учреждения, регулирующего цену (и от восприятия вкладчиками капитала будущих допустимых норм прибыли).

Сложность согласования информации, которая должна использоваться при расчетах по норме прибыли, зачастую ведет к запаздыванию реакции регулирующего учреждения на изменение в издержках и в рыночных условиях, а также к длительным и дорогостоящим обсуждениям вопроса об установлении цены. Обычно выигрывают от этого адвокаты, бухгалтеры и экономисты-консультанты. В итоге происходит запаздывание с установлением и регулированием цены (на год и более).

1. **Антимонопольное законодательство зарубежом.**

Во всех промышленно развитых странах в настоящее время осуществляется правовое

регулирование (как правило, в рамках торгового права) процесса концентрации

капитала и конкуренции в целях смягчения экономических и социальных последствий

монополистической практики.

Разработка и принятие антимонопольного законодательства — одно из самых важных

средств такого государственного регулирования экономики. В современный период

главная особенность этого законодательства состоит в том, что оно направлено на

защиту так называемой олигополии как рыночного механизма \* . При этом под

олигополией понимается такая организация отрасли (или локального рынка), при

которой ограниченное число крупных производителей выпускают значительную или

преобладающую часть отраслевой продукции и благодаря этому они способны либо

осуществлять самостоятельную монопольную политику, либо вступать в монопольный

сговор относительно единой рыночной политики. Важнейшая черта

олигополистического рынка — взаимодействие конкурентных и монопольных сил.

Следует отметить, что антимонопольное законодательство не является первой

попыткой в истории развития регулируемой конкуренции. Впервые регулирование

конкурентных отношений возникло в середине ХIХ века в рамках законодательства о

пресечении недобросовестной конкуренции, когда назрела необходимость в правовом

регулировании методов и средств ведения конкуренции с тем, чтобы уберечь от

дезорганизации товарно-денежные отношения.

Возвращаясь к генезису антимонопольного законодательства, необходимо отметить,

что исторически сложилось два типа антимонопольных законов. Первый из них

предусматривает формальное запрещение монополии, второй строится на принципе

контроля за монополистическими объединениями и ограничения их злоупотреблений \*

. Речь идет об антитрестовском законодательстве США и европейской системе

антимонопольного законодательства, которая предусматривает контроль за

монополистическими объединениями в целях недопущения их злоупотреблений своим

господствующим положением на рынке. В странах европейской системы

антимонопольного законодательства предусмотрена регистрация определенных видов

соглашений о создании монополий или существенном ограничении конкуренции. При

противоречии указанных соглашений публичным интересам они признаются

государственным органом, регистрирующим подобные соглашения, вышестоящим

государственным органом или судами недействительными.

Американская система антимонопольного законодательства принята в Аргентине и

ряде других стран. Европейская система помимо стран Западной Европы действует в

Австралии, Новой Зеландии, ЮАР. Промежуточное положение между этими двумя

системами занимает законодательство ФРГ, что объясняется тем фактом, что

антимонопольное законодательство этой страны наряду с общей нормой о запрете

монополий предусматривает большое количество исключений из этого принципа.

Первый антитрестовский закон был принят в штате Алабама в 1883 году. Затем, на

протяжении 1889-1890 годов, аналогичное законодательство было принято в других

штатах США \* . Принятие антитрестовского законодательства многими штатами

способствовало разработке соответствующих законов на федеральном уровне. Так, в

1890 г. появляется так называемый Закон Шермана, положивший начало

антимонопольному законодательству США. Главной особенностью этого

законодательства является формальный запрет монополий, что придает ему, в

отличие от законодательства других стран, наиболее жесткий характер. В 1914 г.

в развитие общих положений Закона Шермана были приняты Закон Клейтона и Закон о

федеральной торговой комиссии. Эти три нормативных акта с последующими

изменениями и дополнениями составили костяк антимонопольного законодательства

США.

Основная особенность антитрестовского законодательства США заключается в

принципе запрета монополий как таковых, то есть признания их незаконными

изначально, в то время как западноевропейское антимонопольное законодательство

строилось на

принципе регулирования монополистической практики путем устранения ее

отрицательных последствий. Но вскоре судебная практика в США нашла инструмент,

посредством которого жесткое правило запрета всякой монополии нашло смягчение.

Таким инструментом стало так называемое “правило разумности”, одобренное

Верховным судом США в 1911 г. Верховный суд постановил, что Закон Шермана

основывается на доктринах общего права об ограничении торговли и что его

следует толковать в пользу запрета только тех ограничений, которые можно

классифицировать как “неразумные” согласно принципам общего права.

Кроме этого, американские суды со временем стали использовать и другие средства

регулирования конкуренции, что в целом открыло для них и возможность более

гибкого подхода к регламентации монополистической практики, и широкое поле

судебного усмотрения. Так, в американской правовой литературе указывается, что

отрицательные последствия жесткого правила незаконности монополий как таковых

могут быть устранены тремя способами: более узким толкованием этого правила,

установлением исключений из него и использованием как первого этапа в более

широком анализе монополистической практики в рамках применения “правила

разумности”.

Однако сам режим антитрестовского регулирования время от времени претерпевает

определенные изменения (смягчение или ужесточение), связанные с различными

факторами, в частности со сменой экономической политики после прихода к власти

определенной администрации, ослаблением или усилением государственного

вмешательства в дела частного сектора. Преобладающей в настоящее время является

оценка монополизма и его антипода — конкуренции, исходя из принципа

эффективности экономики. Иными словами, отрицательные последствия монополизма в

плане ограничения конкуренции могут перекрываться экономической эффективностью

монополизации тех или иных рынков.

Ярким примером страны с европейской системой патентного законодательства

является Великобритания. В целом оно либеральнее американского антитрестовского

законодательства, так как следует традиционной британской политике свободы

торговли и минимизации прямого государственного вмешательства в хозяйственную

деятельность предпринимателей.

Становление современного антимонопольного законодательства в Великобритании

связано с принятием в 70-х годах нашего столетия ряда нормативных актов в

области ограничительных торговой практики и добросовестной торговли: Закона о

добросовестной торговле 1973 г., Закона об ограничительной торговой практике

1975 г., законов о суде по ограничительной практике 1976 и 1977 г.г., Закона о

перепродажных ценах 1976 г. Результатом попытки совершенствования правового

регулирования процессов монополизации в стране стали разработка и принятие

Закона о конкуренции 1980 г. Однако в целом надежды, возлагаемые на этот Закон,

не оправдались, поскольку процедура контроля за антиконкурентной практикой не

стала более оперативной и не возросло количество рассматриваемых дел.

С принятием Закона от 19 июля 1977 г. наметились глубокие изменения во

французском антимонопольном законодательстве. Так, в соответствии с этим

Законом были ужесточены санкции по отношению к запрещенным картелям и

злоупотреблению доминирующим положением на рынке. Впервые был организован

контроль за концентрацией производства. В 1986 г. Принято новое французское

антимонопольное законодательство, которое существенно отличается от ранее

действовавшего. Суть его можно понять в связи с государственным вмешательством

в экономическую жизнь страны (так называемая политика “дирижизма”), в частности

с государственным регулированием цен. Поворотным моментом в экономической

политике Франции стал отказ от экономического вмешательства со стороны

государства, хотя и со многими оговорками. Отныне борьба с инфляцией,

установление и регулирование цен попало под действие рыночного механизма .

Как указывалось выше, антимонопольное законодательство ФРГ занимает

промежуточное положение между двумя системами антимонопольного

законодательства. Значительным импульсом в развитии антимонопольного

законодательства в ФРГ стало утверждение там свободной рыночной экономики в

послевоенное время. В 1949 г. были разработаны два законопроекта: об

обеспечении конкуренции путем повышения эффективности и о ведомстве по

монополиям. Работа в этом направлении была продолжена и завершилась принятием в

1957 г. Закона против ограничений конкуренции, который в обиходе получил

сокращенное название Картельного закона, что не совсем точно отражает его

содержание, поскольку он призван регламентировать ограничения конкуренции не

только в форме картелей. В последующие годы в Картельный закон были внесены

многочисленные изменения. В настоящее время Закон действует в редакции 1989

года. Вступив в силу 1 января 1990 г., он так теперь и датируется. Следует

отметить, что Картельный закон ФРГ покоится на двух принципах: принципе

запрещения и принципе контроля и регулирования монополистической деятельности.

Как и в США, он запрещает определенную категорию соглашений, например

картельные договоры и картельные постановления. Однако эти запреты

сопровождаются многочисленными исключениями, которые в значительной степени

нейтрализуют принцип запрещения монопольной практики. Так, если Закон Шермана

объявляет незаконным заключение любого договора, ограничивающего торговлю, то

Картельный закон ФРГ признает недействительным исполнение картельных договоров

или постановлений. Кроме того, в отличие от горизонтальных конкурентных

ограничений, вертикальные ограничения формально не запрещаются. Они подлежат

административному контролю с целью предупреждения антиконкурентной практики.

Опыт законодательства промышленно развитых стран свидетельствует о различных

источниках правового регулирования пресечения недобросовестной конкуренции и

монополистической деятельности: отдельно принятые антимонопольные законы и

законы о пресечении недобросовестной конкуренции (Австрия, Испания, Канада,

ФРГ, Швейцария); антимонопольные законы и общие нормы гражданского права в

области пресечения недобросовестной конкуренции (Италия, Франция);

антимонопольные или антитрестовские законы и судебные прецеденты в области

пресечения недобросовестной конкуренции (Великобритания, США).

Государственный контроль за монополистической деятельностью в странах с

развитой экономикой.

Реализация положений антимонопольного законодательства зарубежом осуществляется

в административном, судебном или смешанном порядке. В последнем случае решения

административных органов могут быть обжалованы в судах.

Наиболее сложна ситуация с государственным контролем за монополистической

деятельностью сложилась в Великобритании. Особенности развития антимонопольного

законодательства Великобритании привели к созданию двух систем контроля за

монополиями. В первой из них, основанной на законах о добросовестной торговле и

о конкуренции, ключевую роль играют Ведомство по добросовестной торговле,

Комиссия по монополиям, государственный секретарь торговли и промышленности.

Вторая система контроля, предусмотренная законодательством об ограничительной

торговой практике, ключевую роль отводит Суду по ограничительной практике.

Ведомство по добросовестной торговле хранит различные сведения о

злоупотреблениях господствующим положением, информирует правительство о своих

решениях и в случае необходимости возбуждает следующие производства: передает

дела о монопольной ситуации в какой-либо отрасли в Комиссию по монополиям,

осуществляет контроль за предполагаемыми слияниями предприятий, передает дела о

картельных договорах в суд по ограничительной практике, возбуждает дела по

поводу установления и поддержания перепродажных цен. Следует также отметить,

что деятельность Ведомства в определении конкурентной политики носитконсультативный характер.

Основная задача Комиссии по монополиям и слияниям заключается в проведении

расследования и составления докладов по поводу наличия (или возможности

возникновения) монопольной ситуации либо осуществления слияния предприятий. В

случае, если Комиссия по монополиям придет к заключению о нарушении публичных

интересов, государственный секретарь имеет широкие полномочия по применению

различных мер воздействия на правонарушителя: вынесение постановлений о

прекращении действия договора, о запретах в поставке товаров, связывающих

сделок, дискриминации, о запрете или ограничении слияний, о разделении

предприятий путем продажи каких-либо их частей или каким-то иным способом).

Роль государственного секретаря торговли и промышленности Великобритании в деле

регламентации монополий и конкуренции весьма значительна. Так как заключения в

докладах Комиссии по монополиям носят рекомендательный характер, то

окончательное решение вопросов по монопольным ситуациям или антиконкурентной

практике осуществляется государственным секретарем или другими министрами.

Кроме того, государственный секретарь наделен полномочиями по предоставлению

исключений из действия законодательства об ограничительной торговой практике на

основании хозяйственной незначительности соответствующих картельных договоров.

В США главную работу по государственному контролю за монополистической

деятельностью проводит антитрестовский отдел Министерства юстиции, который

наделен полномочиями возбуждать судебные дела против лиц, которые нарушают

антитрестовское законодательство. Кроме Министерства юстиции проведение

государственного контроля за соблюдением антитрестовского законодательства

осуществляет Федеральная торговая комиссия. Вместе с тем следует отметить, что

основная нагрузка в проведении этих мероприятий падает на федеральные суды и, в

первую очередь, на Верховный суд США, который оценивает законность или

недействительность тех или иных ограничительных условий в договорах или методах

хозяйственной деятельности.

В ФРГ государственным регулированием рыночных отношений, которое ведет к

смягчению отрицательных последствий чрезмерной монополизации, занимаются так

называемые органы по делам картелей. К этим органам относятся Федеральное

ведомство по делам картелей, федеральный министр экономики и высшие органы

земель. К ним примыкает Комиссия по монополиям, созданная для предоставления

заключений о концентрации предприятий в ФРГ. Деятельность промышленных и

профессиональных ассоциаций по составлению для своих отраслей правил

конкуренции можно признать в качестве саморегуляции конкурентных отношений

частным бизнесом. Органы по делам картелей могут проводить в отношении

предприятий, картелей, промышленных или профессиональных ассоциаций

административное производство, производство по взысканию административных

штрафов или осуществлять расследование. В ходе административного

делопроизводства, в частности, решаются вопросы разрешения или запрета

картельных договоров, признания договоров о слиянии предприятий

недействительными, запрета незаконного поведения доминирующих на рынке

предприятий.

Во Франции контроль за монополистической деятельностью возложен на Совет по

вопросам конкуренции, Министерство экономики и суды общей юрисдикции. Совет по

вопросам конкуренции считается независимым административным органом, на решения

которого министр экономики не может налагать “вето”. Он выполняет

консультативные функции по заказу различных учреждений и организаций, а в

определенных случаях сам налагает соответствующие санкции. Важной составляющей

частью контроля за монополистической практикой во Франции является проверка

экономической концентрации на рынке. По инициативе министра экономики советом

по вопросам конкуренции может быть проверен любой проект о концентрации или

любая концентрация предприятий, способная нанести вред конкуренции, в частности

создание или усиление доминирующего положения на рынке.

 Анализ использования антимонопольной политики и антимонопольного

законодательства США и стран Западной Европы

Анализ антимонопольного законодательства зарубежных стран позволяет выделить

следующие антиконкурентные действия: горизонтальные ограничения конкуренции,

вертикальные ограничения конкуренции, злоупотребление доминирующим положением

на рынке и др.

Горизонтальные ограничения конкуренции определяются как договоры между

сторонами, ведущими дела на одном и том же уровне производства или

распределения товаров (услуг). Они могут варьироваться от простых двухсторонних

сделок до многосторонних соглашений. К типичным горизонтальным ограничениям

можно отнести картельные договоры, которые, в частности, регламентируют цены,

разделяют рынки сбыта, устанавливают своеобразные условия торговли, включая

дисциплинарные санкции за нарушение договора его участниками. Горизонтальные

ограничения конкуренции относятся к наиболее серьезным нарушениям

антимонопольного законодательства.

При вертикальном ограничении конкуренции, как правило, ограничительные условия

принимаются в одностороннем порядке, поскольку господствующий на рынке

предприниматель в состоянии навязать свои условия более слабому контрагенту. К

категории вертикальных ограничений конкуренции можно отнести прежде всего

договоры об исключительных торговых операциях (речь идет о договорах продажи

лишь определенным покупателям или о приобретении товаров только у определенных

поставщиков), связывающие договоры (продажа с принудительным ассортиментом,

когда продавец обусловливает продажу основного товара приобретением

второстепенного, связанного с основным), установление или поддержание

перепродажных цен, ограничительные условия в договорах о передаче прав на

объекты промышленной собственности (договоры уступки и лицензионные договоры).

Но несмотря на вышесказанное, не всегда бывает легко отличить горизонтальные

ограничения конкуренции от вертикальных, например, в случае перекрестного

лицензирования в отношении прав на промышленную собственность или когда

конкурирующие предприниматели назначают друг друга исключительными

дистрибьюторами своих товаров.

Монополизация рынка в зарубежных странах проходит в основном двумя путями:

приобретением предприятий конкурентов (горизонтальная интеграция) или

налаживанием своей собственной системы снабжения и быта товаров (вертикальная

интеграция).

Антиконкурентным можно также считать приобретение конкурирующих компаний:

никакая корпорация, занимающаяся торговлей, не имеет права приобретать, прямо

или косвенно, весь или часть акционерного капитала (или имущества другой

корпорации).

Подводя итоги, можно сказать, что в западных странах проведение антимонопольной

политики и антимонопольное законодательство получили широкое развитие, а

главное, что этот механизм контроля за монополиями и ее отрицательными

последствиями успешно действует на протяжении многих лет. Здесь тоже есть свои

негативные факторы, например, нарушение незыблемости общего запрета монополий

путем исключения из этого запрета, распространяющееся как на отдельные

компании, так и на целые отрасли. Но в целом можно сказать, что антимонопольные

законодательства США и стран Западной Европы, хоть и принципиально отличаются

друг от друга во многих отношениях, являются скурпулезно продуманными и

экономически обоснованными.

**ВЫВОДЫ**

1. Рыночная власть в общем виде заключается в способности продавцов или

покупателей воздействовать на цену товара.

2. Рыночная власть существует в двух формах. Когда продавцы назначают цену,

которая выше предельных издержек, мы говорим, что они обладают монопольной

властью, и мы определяем монопольную власть той величиной, на которую цена

превышает предельные издержки. Когда покупатели могут получить цену,

которая ниже их предельной оценки товара, мы говорим, что они обладают

монопсонической властью, а ее размер определяем величиной, на которую

предельная оценка превышает цену.

3. Частично монопольная власть определяется количеством фирм, конкурирующих

на рынке. Если на нем есть только одна фирма (чистая монополия),

монопольная власть полностью зависит от эластичности рыночного спроса. Чем

меньше эластичность спроса, тем большей монопольной властью фирма обладает.

Когда на рынке действуют несколько фирм, монопольная власть зависит также

от того, как взаимодействуют фирмы. Чем более агрессивно они конкурируют,

тем меньшей монопольной властью обладает каждая из них.

4. Частично власть монопсонии определяется количеством покупателей на

рынке. Если там только один покупатель (чистая монопсония),

монопсоническая власть зависит от эластичности рыночного предложения. Чем

менее эластично предложение, тем большей монопсонической властью обладает

покупатель. Когда имеется несколько покупателей, монопсоническая власть

зависит также от того, насколько агрессивно конкурируют покупатели за

предложение.

5. Рыночная власть может накладывать издержки на общество. Как власть

монополии, так и власть монопсонии могут быть причиной того, что

производство находится нимже конкурентного уровня и поэтому потребительский

излишек и излишек производителя могут иметь полные чистые убытки.

6. Иногда эффект масштаба делает желательным чистую монополию. Но для того

чтобы максимизировать социальное благосостояние, правительству нужно

устанавливать и регулировать цены.

7. В целом мы полагаемся на антитрестовское законодательство, чтобы

помешать фирмам заполучить избыточную рыночную власть.

Список использованной литературы:

1. . Ореховский П.А. Общая экономическая теория: учебное пособие.- Международная академия современного знания
2. Янков Ю.П. Естественная монополия в переходах экономики: особенности регулирования.
3. Конспект лекций по курсу «Экономическая теория»
4. Волконский В.А.; Корягин Г.И. О роли монополии в современной экономике. – Банк. Дело
5. Р.М.Нуреев Основы экономической теории: микроэкономика Москва «Высшая школа»,
6. Санько Г.Г. Монополизм и антимонопольное регулирование
7. А.Пигу. "Экономическая теория благосостояния".
8. Д.Линдсей, Э.Долан. Рынок: микроэкономическая модель