



Микроэкономика

Филатов Александр Юрьевич

(Главный научный сотрудник, доцент ШЭМ ДВФУ)

alexander.filatov@gmail.com

<https://vk.com/alexander.filatov>, <https://vk.com/baikalreadings>

<https://youtube.com/alexanderfilatov>

Лекция 8.

Теория фирмы. Продолжение



Фирма в долгосрочном периоде

2

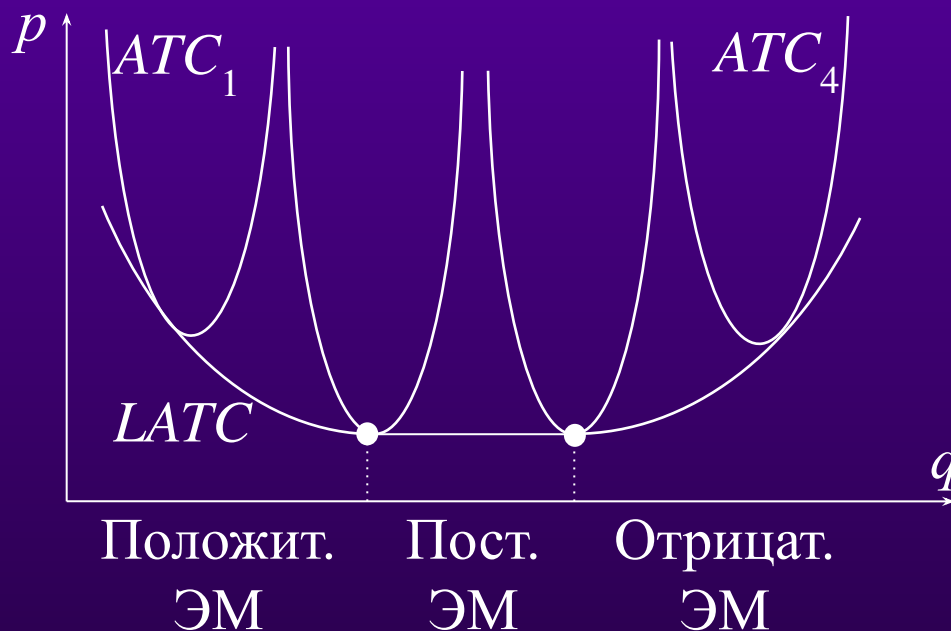
Краткосрочный период – период, в который у фирмы зафиксированы производственные мощности.

СК: $\pi \rightarrow \max$, $p = MC$, $p_{\text{безуб}} = \min ATC$, $p_{\text{закр}} = \min AVC$.

Монополия: $\pi \rightarrow \max$, $MR = MC$.

Долгосрочный период – период, в который можно изменить все факторы производства, фирмы входят на рынок и уходят с рынка.

Эффект масштаба



Положительный ЭМ:

Рост производства приводит к падению средних издержек.

Постоянный ЭМ:

Рост производства сохраняет неизменными средние издержки.

Отрицательный ЭМ:

Рост производства приводит к увеличению средних издержек.



Эффект масштаба и производственные функции

3

Ключевые особенности каждого из участков:

Положительный ЭМ: переход к более эффективным технологиям.

Постоянный ЭМ: тиражирование технологии.

Отрицательный ЭМ: сложности координации.

Положительный ЭМ: рост использования факторов в λ раз приводит к росту производства более чем в λ раз: $q(\lambda K, \lambda L) \geq \lambda q(K, L)$.

Постоянный ЭМ: рост использования факторов в λ раз приводит к росту производства в точности в λ раз: $q(\lambda K, \lambda L) = \lambda q(K, L)$.

Отрицательный ЭМ: рост использования факторов в λ раз приводит к росту производства менее чем в λ раз: $q(\lambda K, \lambda L) \leq \lambda q(K, L)$.

Функция Кобба-Дугласа: $q(\lambda K, \lambda L) = A(\lambda K)^\alpha (\lambda L)^\beta = \lambda^{\alpha+\beta} A K^\alpha L^\beta$.

Линейная функция: $q(\lambda K, \lambda L) = a(\lambda K) + b(\lambda L) = \lambda(aK + bL)$.



Особенности монополистического ценообразования

4

Монополия – неэффективна из-за занижения выпуска относительно уровня совершенной конкуренции.

Ценовая дискриминация – продажа продукции разным потребителям по разным ценам; механизм, позволяющий снизить неэффективность. При этом большая часть потребительского излишка достается фирме.

Условия ценовой дискриминации:

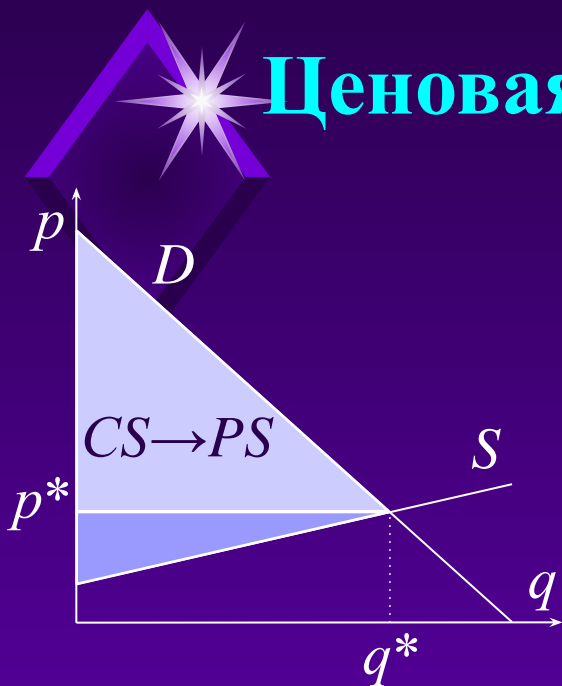
1. Наличие рыночной власти.
2. Присутствие потребителей с разной ценовой эластичностью спроса.
3. Ограниченность возможности перепродажи.

Виды ценовой дискриминации:

1. ЦД 1-степени (совершенная ЦД – каждому потребителю своя цена!)
2. ЦД 2-степени (добровольный выбор условий потребителями).
3. ЦД 3-степени (жесткое разделение рынка на сегменты).

Ценовая дискриминация 1-степени

5



Восточный базар, постоянная часть двойного тарифа, **аукционы**.

Преимущества аукционов:

1. Работают с «тонкими рынками», в т.ч. с эксклюзивными товарами.
2. Работают при наличии частной информации.
3. Формируют цены.

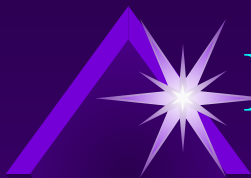
1. **Оптимальность** – собрать максимум денег. Частоты 3G – 650 евро/чел. в Великобритании vs 20 евро/чел. в Швейцарии.
2. **Эффективность** – распределить собственность.
3. Получить информацию об оценках участников.

Открытые аукционы:

1. Английский (повышающий) – «12 стульев», «Sotheby's».
2. Голландский (понижающий) – тюльпаны в Голландии.

Закрытые аукционы:

1. Первой цены.
2. Второй цены (Викри).
3. Со всеобщей оплатой.



Ценовая дискриминация 2-степени

6

1. Ценовая дискриминация по объемам.

Опт-розница, карточки в метро, сигареты блоками, сок коробками, двойной тариф, безлимитный тариф.

2. Ценовая дискриминация по качеству, условиям продажи.

купе-плацкарта, бизнес-эконом, подарочные издания, упаковка и другие дополнительные услуги, пакетирование и связывание.

3. Ценовая дискриминация по времени.

Интернет ночью, вход в развлекательные центры в выходные дни, авиабилеты заранее, тарифы РЖД, межвременная дискриминация.

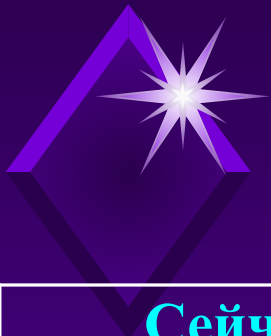
Ценовая дискриминация 3-степени

Сниженные цены для школьников, студентов, пенсионеров;

Повышенные цены для иностранцев;

Различные цены для различных рынков;

Сезонные скидки, купоны скидок, продажи по каталогам,...



Анализ долгосрочных инвестиционных проектов

Сейчас	Через 1 год	Через 2 года	Итого
−1000	240	720	−40
−1000	200	500	−300
−1000	480	720	200
−1000	400	500	−100
−1000	0	1296	296
−1000	0	900	−100
−1000	1296	0	296
−1000	1080	0	80

Дисконт – процент, уравнивающий будущие и текущие прибыли и убытки.

Характеристика инвестора! Связана с доступностью кредита.

Типично $d \geq \max$ доступная ставка по депозиту;

$d = 0,2d \leq 20\%$ доступная ставка по кредиту.



Чистая текущая стоимость (NPV)

8

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{a_t}{(1+d)^t}$$

$NPV > 0$ – проект выгодно реализовывать,
 $NPV < 0$ – проект недостаточно доходен
при заданном дисконте.

Другие показатели:

1. При сравнении проектов кроме NPV важно учитывать величину инвестиций и расчетный период проектов → **индикатор скорости IS** .
2. Также важен вопрос: какую доходность приносит проект? → **внутренняя норма доходности IRR** .

Внутренняя норма доходности (IRR)

Прямая задача: задан дисконт, находим NPV .

Обратная задача: $NPV=0$, находим внутреннюю норму доходности IRR

$$\sum_{t=0}^T \frac{a_t}{(1+d)^t} = 0 \Rightarrow d = IRR$$

IRR – характеристика инвестиционного проекта, вкладываем средства в наиболее прибыльные.



*Спасибо
за внимание!*

alexander.filatov@gmail.com

<https://vk.com/alexander.filatov>, <https://vk.com/baikalreadings>

<https://youtube.com/alexanderfilatov>