

ΑΣΚΗΣΕΙΣ & ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

ΥΠΕΡΒΟΛΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Παράδειγμα

Έστω μια επιχείρηση η οποία σκέφτεται να επενδύσει στην καινοτομία για να παράγει ένα νέο προϊόν. Το κόστος της επένδυσης για το προϊόν αυτό είναι πολύ μεγάλο, ισούται με 1.000.000 και δεν είναι πολλές οι επιχειρήσεις που διαθέτουν αυτό το κεφάλαιο για να πραγματοποιήσουν την επένδυση. Το κόστος αυτό περιλαμβάνει το κόστος κατασκευής ενός ερευνητικού κέντρου, την αγορά εξοπλισμού, την πληρωμή ερευνητών, την αγορά υλικών, κλπ. Μεγάλο μέρος αυτού του κόστους είναι μη-ανακτήσιμο.

Αν πετύχει η επένδυση, τότε την επόμενη χρονική περίοδο η επιχείρηση θα μπορεί να παράγει το προϊόν αντιμετωπίζοντας μόνο μεταβλητό κόστος. Πιο συγκεκριμένα το μέσο μεταβλητό κόστος της θα είναι ίσο με 10. Η επιχείρηση εκτιμά ότι η συνάρτηση ζήτησης για το προϊόν της θα είναι $p(Q) = 2010 - Q$. Με αυτήν τη συνάρτηση ζήτησης και αυτό το μεταβλητό κόστος, ως μονοπωλητής στην αγορά θα θέσει την τιμή που μεγιστοποιεί τα κέρδη, η οποία μπορεί να υπολογιστεί ότι ισούται με 1.000 ανά μονάδα προϊόντος. Στην τιμή αυτή, η καταναλωτική ευημερία είναι θετική (σκεφτείτε ότι πριν η καταναλωτική ευημερία από αυτό το προϊόν ήταν μηδενική καθώς δεν υπήρχε καν στην αγορά). Η τιμή αυτή ξεπερνάει κατά πολύ το μέσο μεταβλητό κόστος της επιχείρησης - μάλιστα θα μπορούσε να χαρακτηριστεί **υπερβολική**. Με αυτήν την τιμή, τα κέρδη που θα κάνει η επιχείρηση την πρώτη περίοδο που θα κυκλοφορήσει το προϊόν της θα είναι ίσα με 1.020.100. Την επόμενη περίοδο μπορεί επίσης να κάνει τα ίδια κέρδη. Την μεθεπόμενη περίοδο όμως υπάρχει κίνδυνος να εισέλθει κάποιος αντίπαλος στην αγορά.

Θα κάνει την επένδυση στην καινοτομία η επιχείρηση κατά τη πρώτη περίοδο; Η απάντηση είναι ναι αν μπορεί να χρεώσει ελεύθερα στη συνέχεια την τιμή που θέλει. Αν όμως δεν μπορεί να χρεώσει την τιμή που θέλει, αν δηλ. γνωρίζει ή φοβάται ότι στη συνέχεια θα κατηγορηθεί για υπερβολική τιμολόγηση μπορεί να αποφασίσει να μην κάνει την επένδυση. Ο λόγος είναι ότι χρεώνοντας χαμηλότερη τιμή - τιμή κοντά στο μέσο μεταβλητό κόστος θα κάνει χαμηλά κέρδη τις περιόδους που θα κυκλοφορήσει το προϊόν στην αγορά και δεν θα μπορεί να καλύψει το αρχικό υψηλό κεφάλαιο που θα πρέπει να επενδύσει την πρώτη περίοδο.

ΕΠΙΘΕΤΙΚΗ ΤΙΜΟΛΟΓΗΣΗ

Παράδειγμα

Έστω ότι αρχικά, την χρονική περίοδο 1, η επιχείρηση A είναι η μόνη επιχείρηση που παράγει ένα προϊόν για το οποίο η ζήτηση δίνεται από τη συνάρτηση $p(Q) = 200 - Q$. Το συνολικό κόστος παραγωγής που αντιμετωπίζει η επιχείρηση A (κάθε χρονική περίοδο) είναι $C = 1000 + 10Q$. Η τιμή που μεγιστοποιεί τα κέρδη της ως μονοπωλητής (προκύπτει ύστερα από υπολογισμούς στους οποίους θέτουμε το οριακό έσοδο ίσο με το οριακό κόστος) ισούται με 105. Η ποσότητα που πουλάει σε αυτήν την τιμή ισούται με 95 μονάδες και τα κέρδη της είναι ίσα με 8.025.

Έστω την περίοδο 2, η επιχείρηση B εισέρχεται στην ίδια αγορά. Η επιχείρηση B έχει ακριβώς το ίδιο προϊόν με την επιχείρηση A και το ίδιο ακριβώς κόστος. Η επιχείρηση A, αν δεν θέλει να διώξει την επιχείρηση B από την αγορά, θα ανταγωνιστεί μαζί της και ο ανταγωνισμός (Cournot ολιγοπώλιο) θα οδηγήσει και τις δύο επιχειρήσεις στο να θέσουν τιμή ίση με 74, η ποσότητα παραγωγής κάθε επιχείρησης θα είναι ίση με 63 (η συνολική ποσότητα θα είναι ίση με 126) και τα κέρδη κάθε επιχείρησης (την περίοδο 2) θα είναι ίσα με 2.970. Αν η επιχείρηση A θελήσει να διώξει την επιχείρηση B εκτός αγοράς, θα θέσει τιμή κάτω από το οριακό κόστος (= μέσο μεταβλητό κόστος). Για παράδειγμα, θα θέσει τιμή ίση με 9,5 ενώ το οριακό κόστος είναι ίσο με 10. Αν βγει από την αγορά η επιχείρηση B, τότε η ποσότητα που θα πουλήσει η επιχείρηση A θα είναι ίση με 190 μονάδες και τα κέρδη της θα είναι αρνητικά (θα κάνει ζημιά), πιο συγκεκριμένα θα είναι ίσα με -1.095. Αν δεν βγει από την αγορά η επιχείρηση B, τότε θα πρέπει να χρεώσει και αυτή την ίδια τιμή (διαφορετικά δεν θα αγοράσει κανείς το προϊόν της) και θα κάνει και αυτή ζημιά.

Την περίοδο 3, η επιχείρηση A, αν έχει βγει από την αγορά η επιχείρηση B, θα ξαναχρεώσει την τιμή του μονοπωλίου 105 και θα κάνει κέρδη ίσα με 8.025. Αν δεν έχει βγει η επιχείρηση B είτε γιατί δεν ακολούθησε επιθετική τιμολόγηση η επιχείρηση A την προηγούμενη περίοδο είτε γιατί βρήκε τρόπο να καλύψει τη ζημιά της, οι δύο επιχειρήσεις θα ανταγωνίζονται στην αγορά κάνοντας κέρδη όπως είπαμε και παραπάνω ίσα με 2.970.

Επομένως, κάνοντας επιθετική τιμολόγηση και προκαλώντας την έξοδο της επιχείρησης B, τα συνολικά κέρδη της επιχείρησης A την περίοδο 2 και 3 θα είναι $-1.095 + 8025 = 6.930$. Αν δεν είχε κάνει επιθετική τιμολόγηση, τα συνολικά κέρδη της την περίοδο 2 και 3 θα ήταν ίσα με $2.970 + 2970 = 5940$. Οπότε τα κέρδη της με επιθετική τιμολόγηση ξεπερνούν τα κέρδη της χωρίς επιθετική τιμολόγηση κάτω από την προϋπόθεση ότι η επιθετική τιμολόγηση θα οδηγήσει την επιχείρηση στο να βγει από την αγορά. Ισχύει όμως αυτή η προϋπόθεση; Αν

η επιχείρηση B μπορεί να βρει χρήματα την περίοδο 2 (είτε από άλλες αγορές που δραστηριοποιείται είτε δανειζόμενη από τον χρηματοοικονομικό τομέα) για να καλύψει την ζημιά που κάνει, τότε δεν θα βγει από την αγορά γιατί σκεπτόμενη στρατηγικά θα προβλέψει ότι την επόμενη περίοδο η επιχείρηση A θα ανεβάσει τη τιμή. Αν ισχύει αυτό, τότε μάλιστα δεν θα έκανε επιθετική τιμολόγηση η επιχείρηση A την περίοδο 2. Αν δεν ισχύει όμως αυτό γιατί δεν διαθέτει η επιχείρηση B, σε αντίθεση με την επιχείρηση A «βαθιά τσέπη» - κέρδη από άλλες αγορές - και ο χρηματοοικονομικός τομέας δεν δεχθεί να τη δανείσει για να καλύψει τη ζημιά της γιατί υπάρχει ατελής πληροφόρηση (δεν γνωρίζει ο χρηματοοικονομικός τομέας τα χαρακτηριστικά της αγοράς, των δύο επιχειρήσεων κλπ έτσι ώστε να μπορεί να γνωρίζει ότι την επόμενη περίοδο η επιχείρηση B θα κάνει κέρδη αν μείνει στην αγορά και θα μπορεί να ξεπληρώσει το δάνειο που θα της παραχωρήσει), τότε η επιχείρηση B θα βγει από την αγορά αν η επιχείρηση A κάνει επιθετική τιμολόγηση και η επιχείρηση A θα έχει όπως είδαμε παραπάνω όντως κίνητρο τότε να κάνει επιθετική τιμολόγηση.