

Oligopolio

Caratteristiche

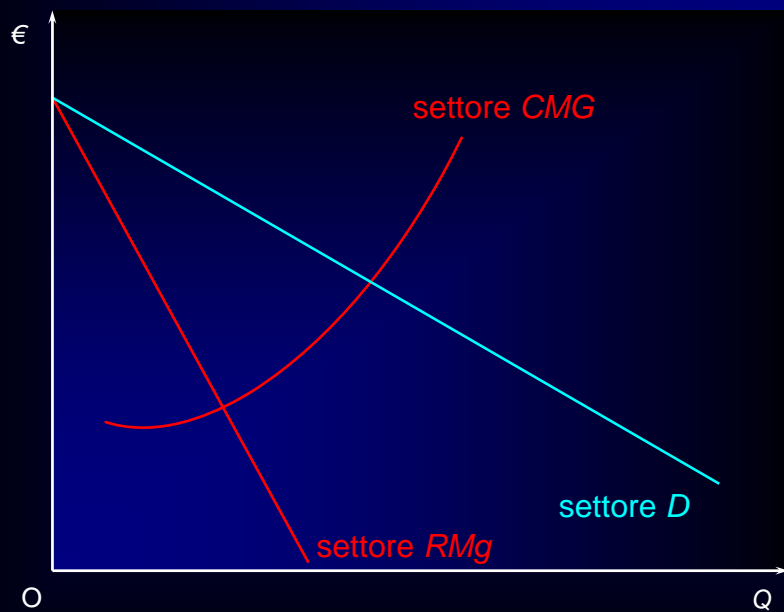
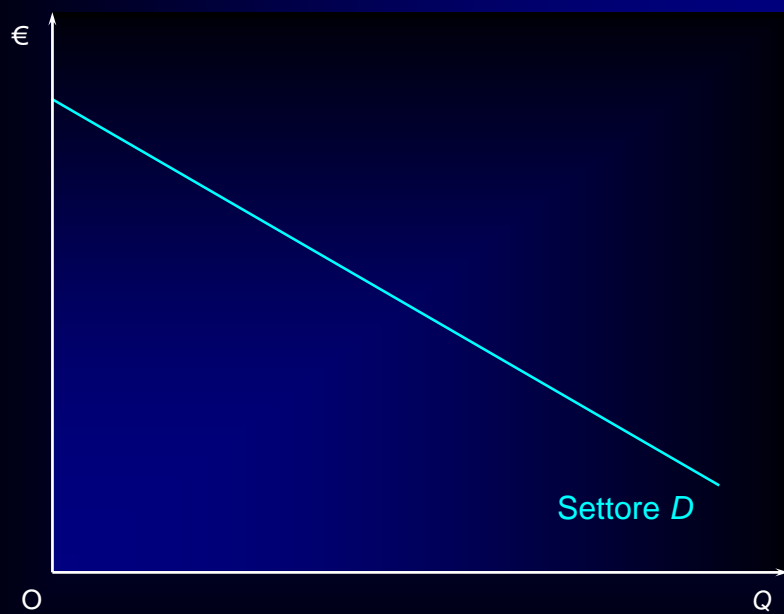
- **Poche imprese che pongono in essere interazioni strategiche**
 - Il risultato economico di un'impresa dipende anche dalla condotta tenuta dai rivali
- **Esistono barriere all'entrata**
 - L'entità delle barriere è diversa da settore a settore

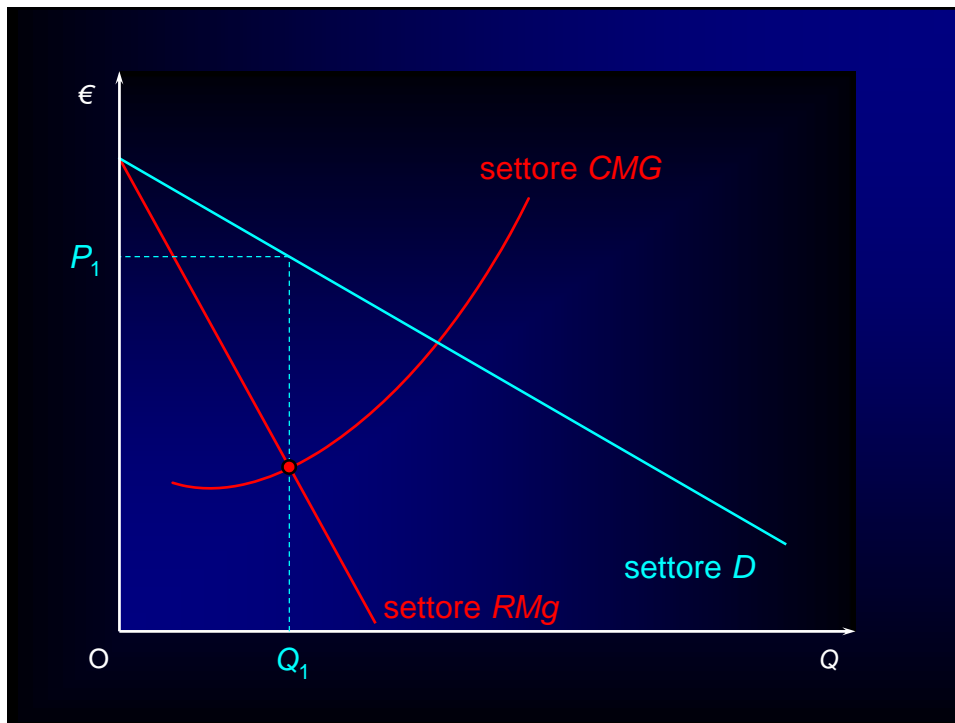
Modelli di comportamento

- **Collusione (oligopolio collusivo)**
 - Le imprese si accordano in modo da ridurre il grado di concorrenza
 - In un modello di perfetta collusione le imprese massimizzano il profitto come se fossero un monopolista (cartello)
 - La collusione prevale quando garantisce il flusso massimo di profitti a tutti i collusi
- **Competizione (oligopolio non collusivo)**

Il cartello collusivo

Il cartello massimizza il profitto congiunto

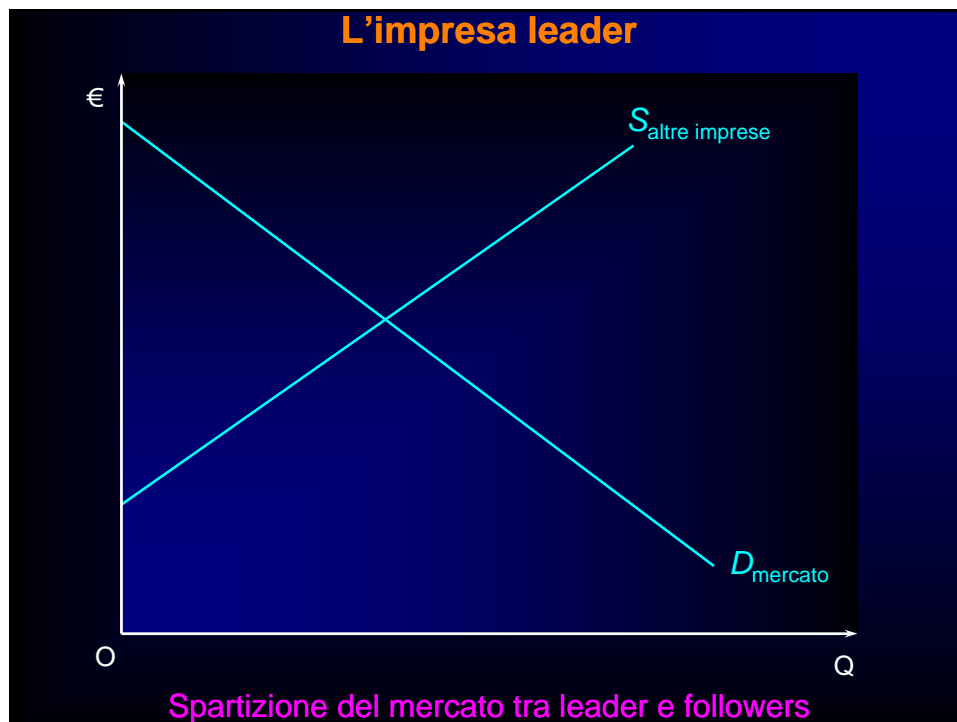


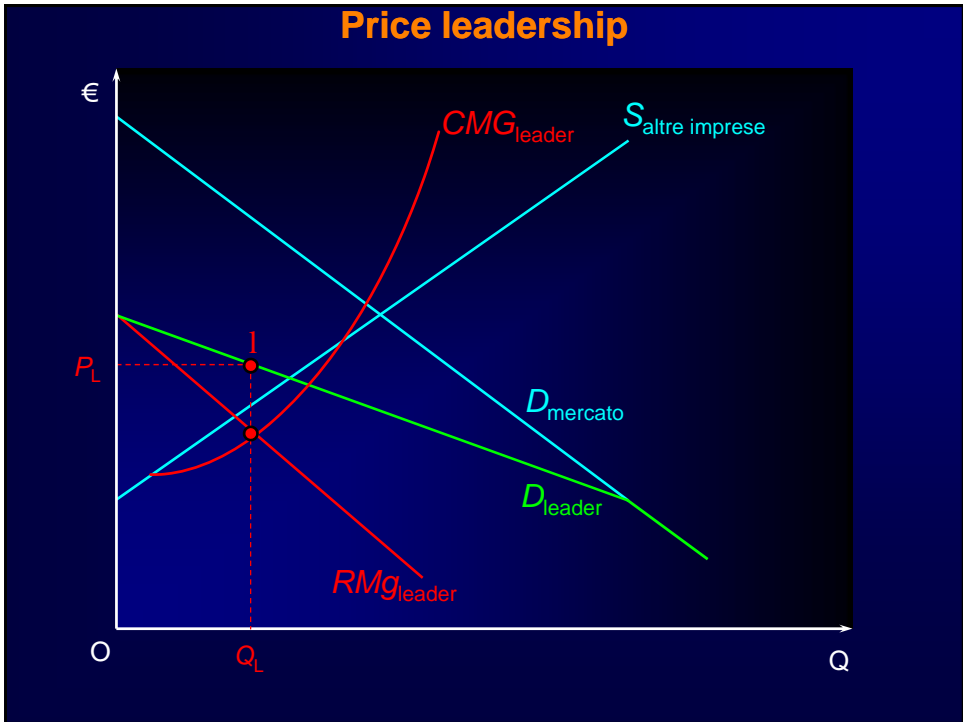
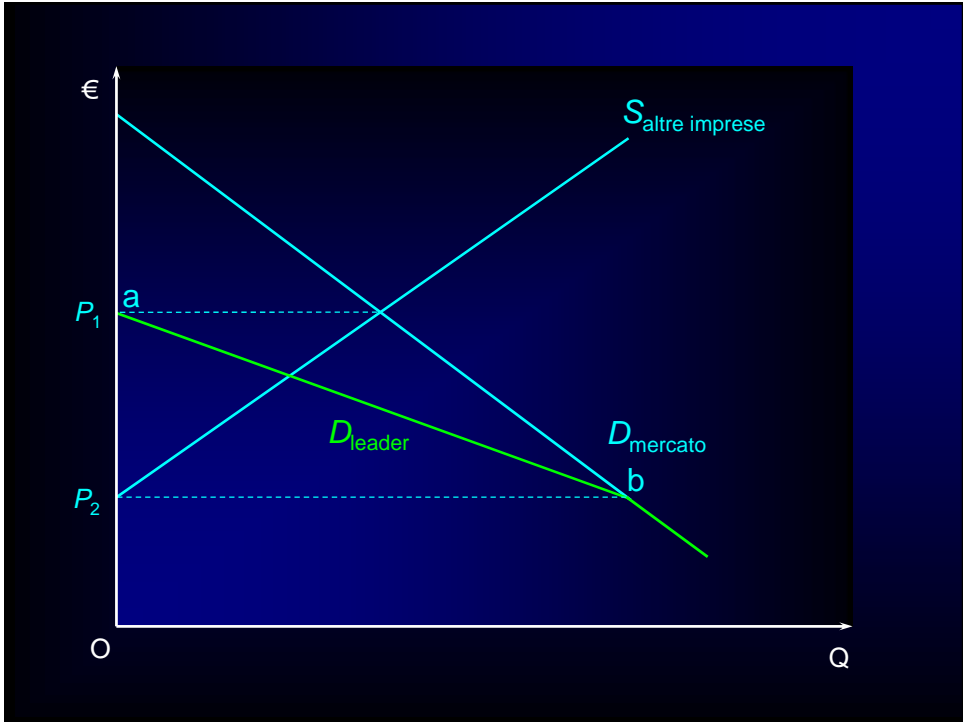


Cartello

- Le imprese massimizzano il profitto congiunto e si spartiscono il profitto monopolistico
- Di solito le imprese sono simili

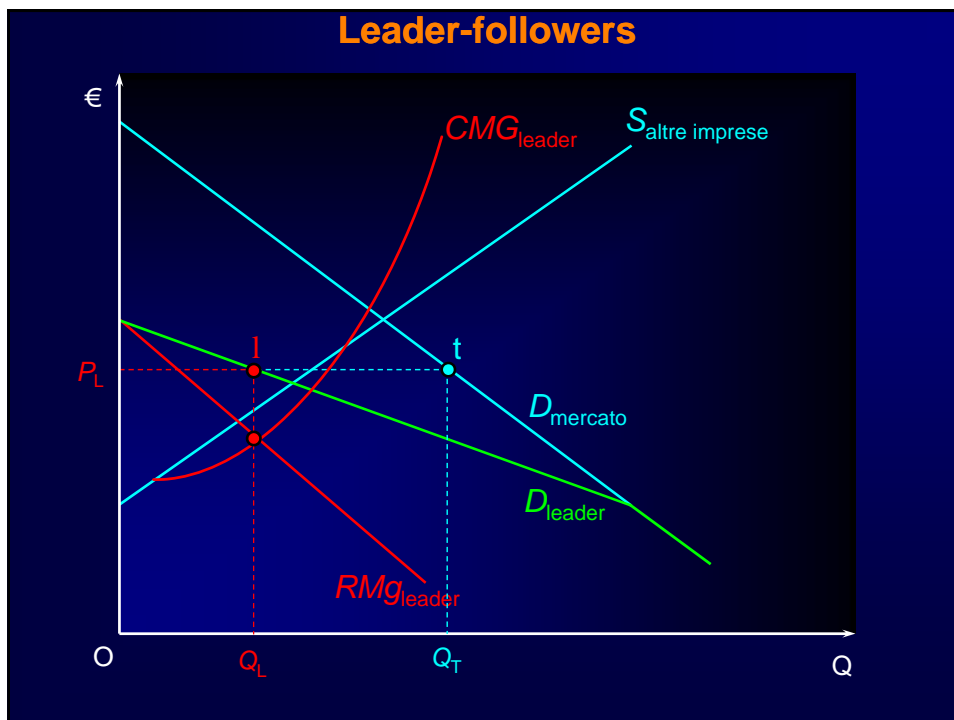
L'impresa dominante Leadership di prezzo (collusione tacita)



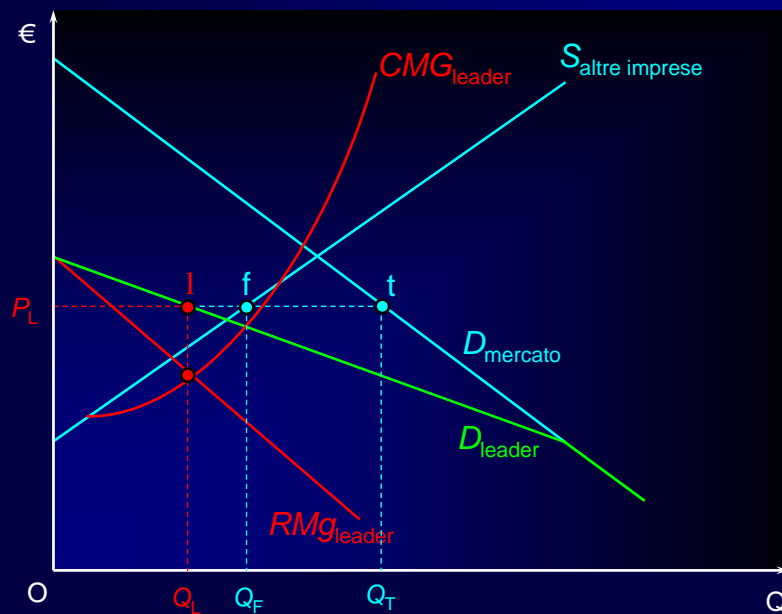


Modello leader-followers

- L'impresa leader fissa il prezzo tenendo in considerazione la sua domanda di mercato, come se fosse monopolista sulla sua quota
- Le imprese followers si adeguano al suo prezzo e si dividono la quota residuale del mercato
- Le imprese followers non hanno interesse a cambiare la loro strategia (es. vendere di più) per paura di ritorsioni



Al prezzo P_L vi è un eccesso di domanda



Game theory

Applichiamo la teoria dei giochi allo studio del
Problema della fissazione del prezzo
Introduciamo un famoso gioco chiamato Dilemma del
prigioniero

Il dilemma del prigioniero

- **Due ladri vengono arrestati ed accusati di un furto**
- **Essi sono interrogati in due stanze separate e non possono comunicare tra loro**
- **A ciascuno di essi viene posta la possibilità di “pentirsi” per ottenere uno sconto di pena**
- **Il valore del pentimento dipende dal comportamento del complice:**
 - **Se entrambi si pentono, il pentimento di ciascuno ha un valore inferiore (non serve per incastrare l'altro che già si è pentito ed ha confessato da solo)**
 - **Se uno solo si pente, egli confessa ed ottiene lo sconto di pena mentre il complice viene condannato grazie al pentimento del primo.**

Il dilemma del prigioniero

- **Esiste però una ulteriore possibilità: se entrambi non confessano, viene a mancare una prova definitiva e quindi la condanna può essere solo ad una pena mite.**
- **Esiste un problema di strategia:**
 - **Ciascuno dei due deve decidere cosa fare SENZA SAPERE quale è la decisione del complice**

Il dilemma del prigioniero

		Individuo 1	
		Non confesso	Confesso
Individuo 2	Non confesso	A Ind 1: -1 Ind 2: -1	B Ind 1: 0 Ind 2: -9
	Confesso	C Ind 1: -9 Ind 2: 0	D Ind 1: -5 Ind 2: -5

Equilibrio del gioco

- La strategia ottima per ciascuno dei due individui è quella di confessare
- La scelta di confessare porta però ad un equilibrio sub-ottimale
- È sostenibile un accordo collusivo (non confessare entrambi?)
 - No, perché per ciascuno sarebbe poi ottimale deviare dall'accordo
 - In economia si considerano solo gli accordi "sostenibili"

Matrice dei payoffs

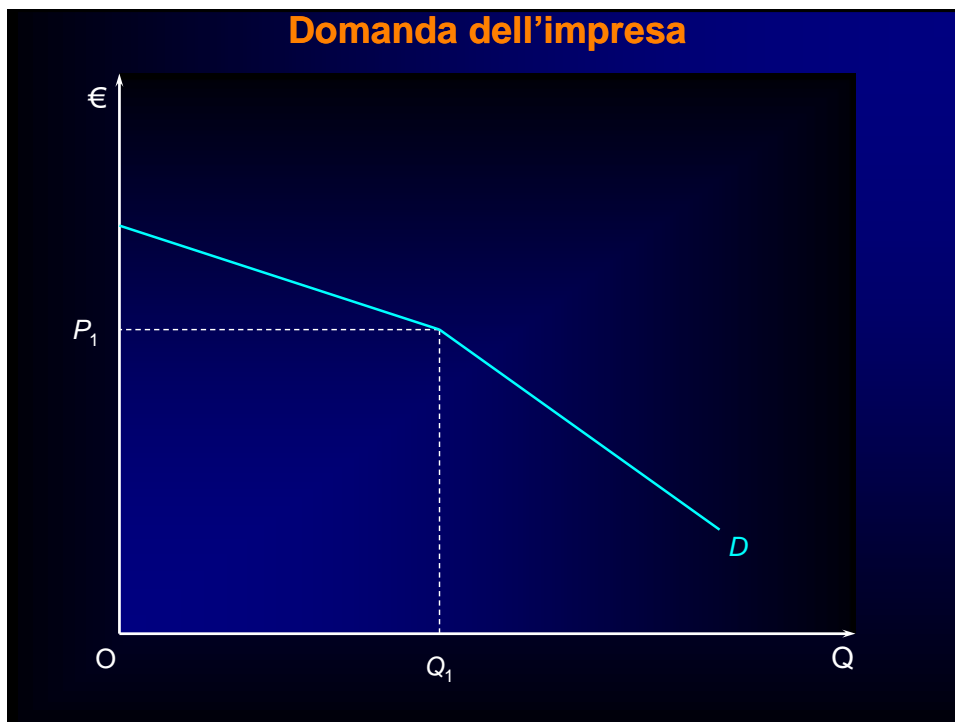
		Prezzo di X	
		€2.00	€1.80
Prezzo di Y	€2.00	A €10m a testa	B €5m per Y €12m per X
	€1.80	C €12m per Y €5m per X	D €8m a testa

Soluzione del gioco

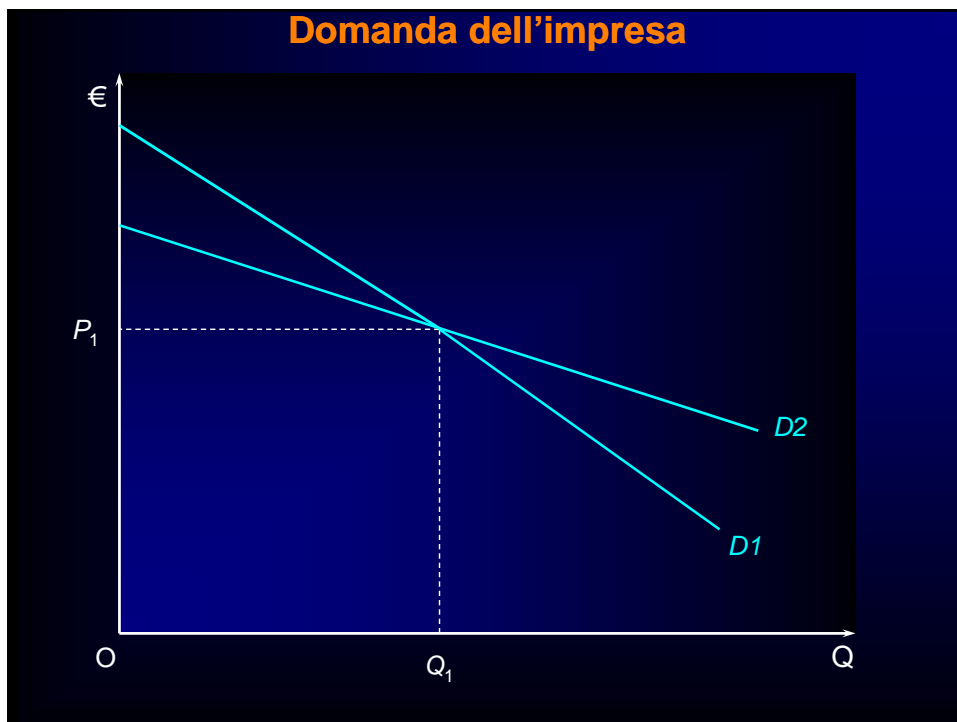
- Sarebbe efficiente che le imprese si accordassero per fissare un prezzo di €2.
- Applicando lo schema di ragionamento del dilemma del prigioniero avremo un equilibrio sub-ottimale in cui entrambe le imprese abbassano il prezzo

Oligopolio non collusivo

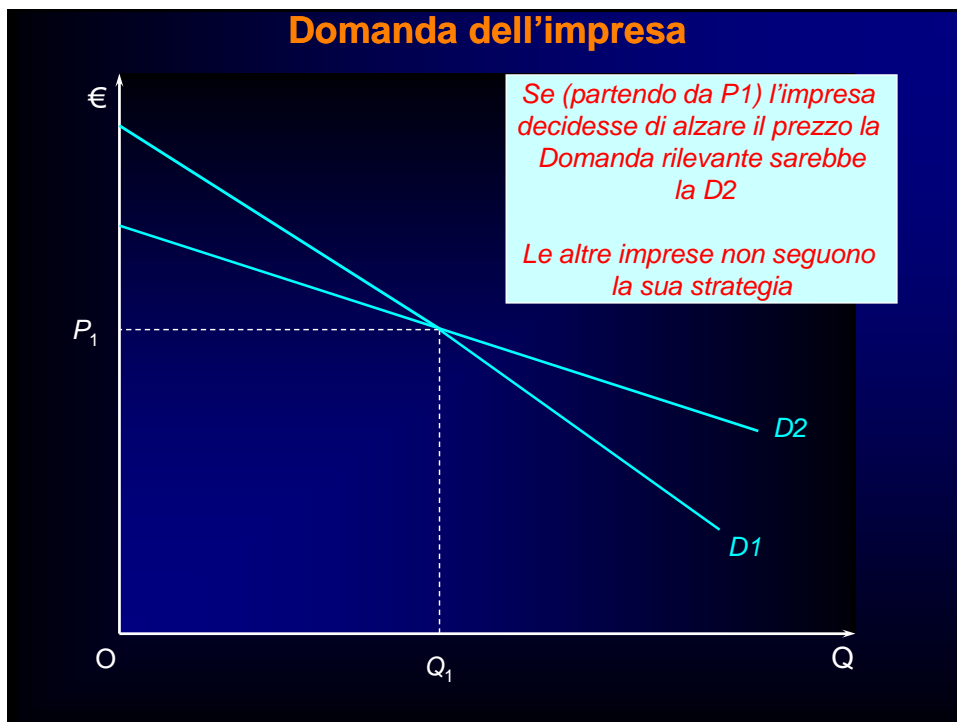
Domanda spezzata



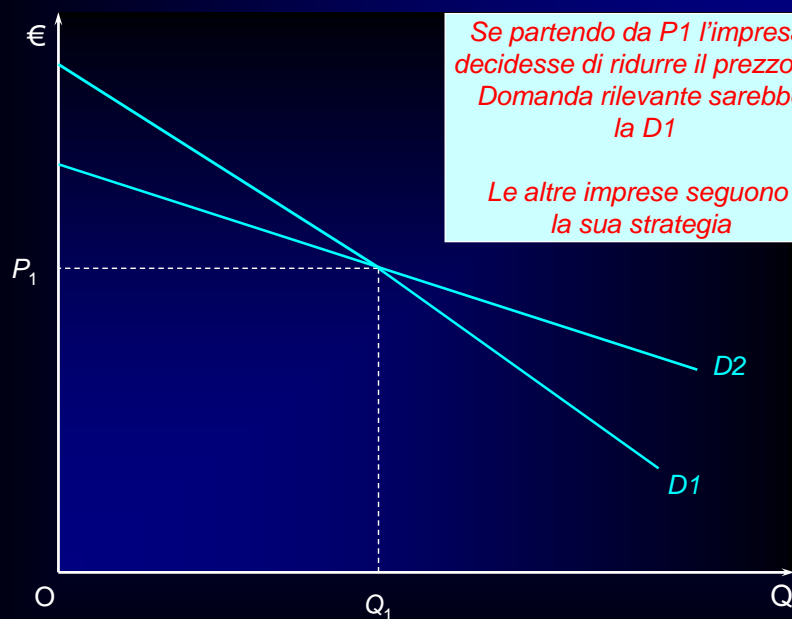
Domanda dell'impresa



Domanda dell'impresa



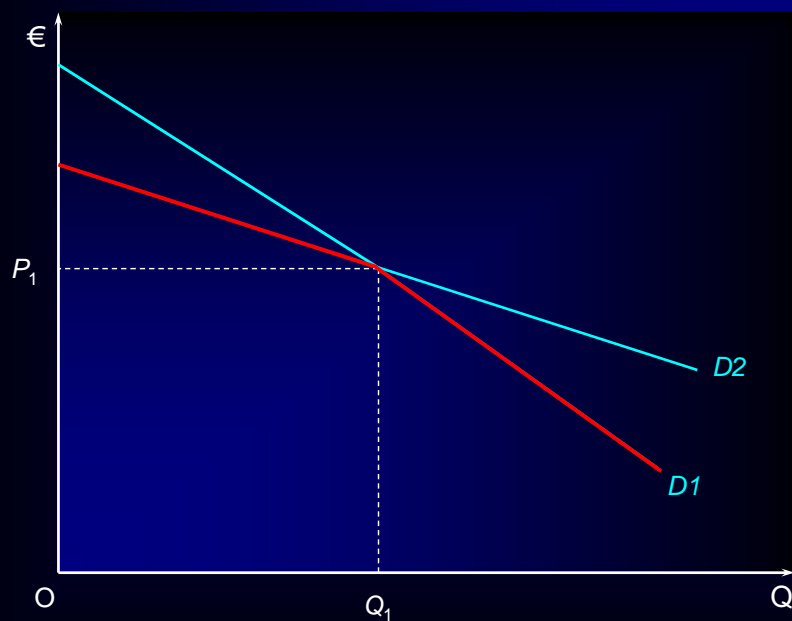
Domanda dell'impresa



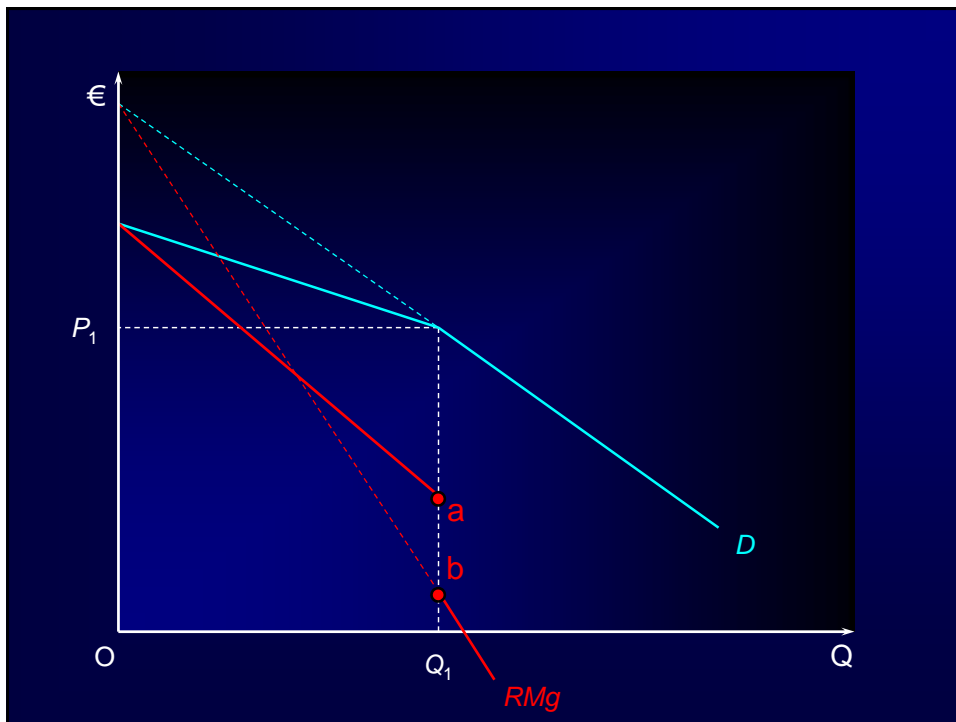
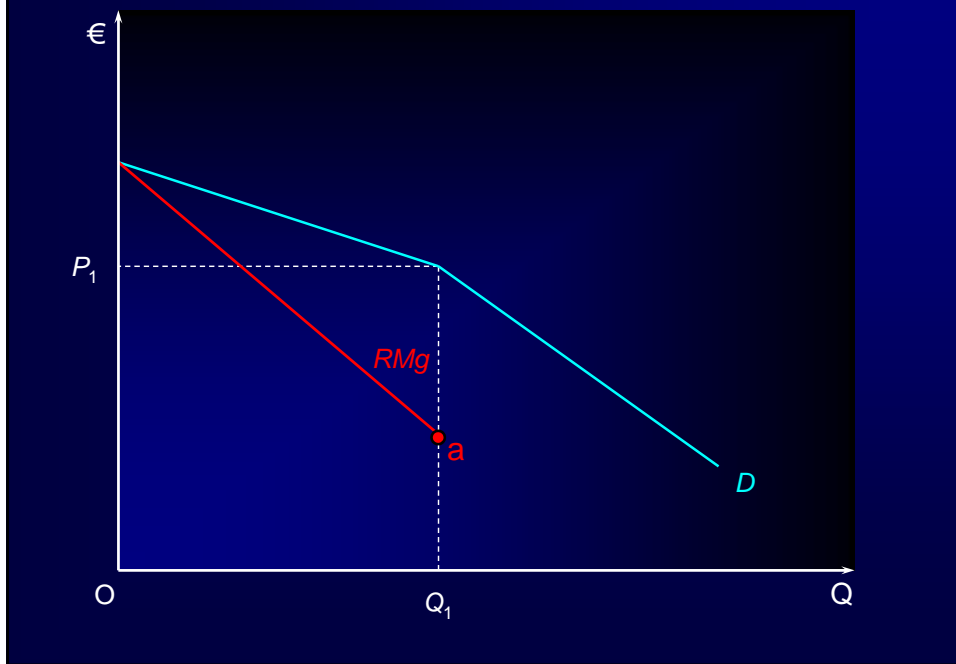
Se partendo da P_1 l'impresa decidesse di ridurre il prezzo la Domanda rilevante sarebbe la D1

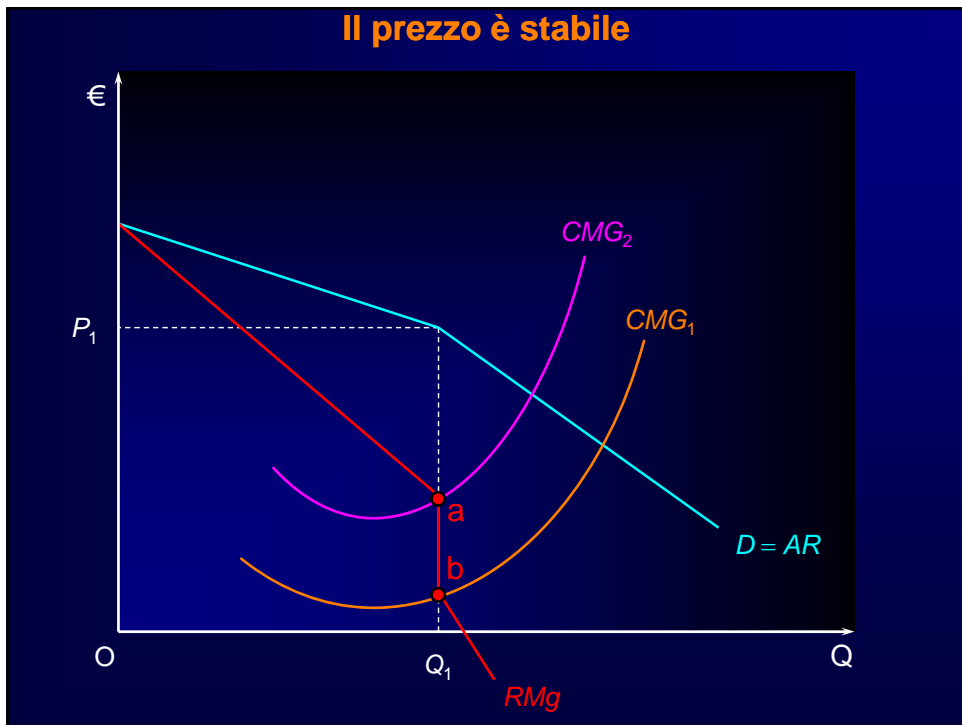
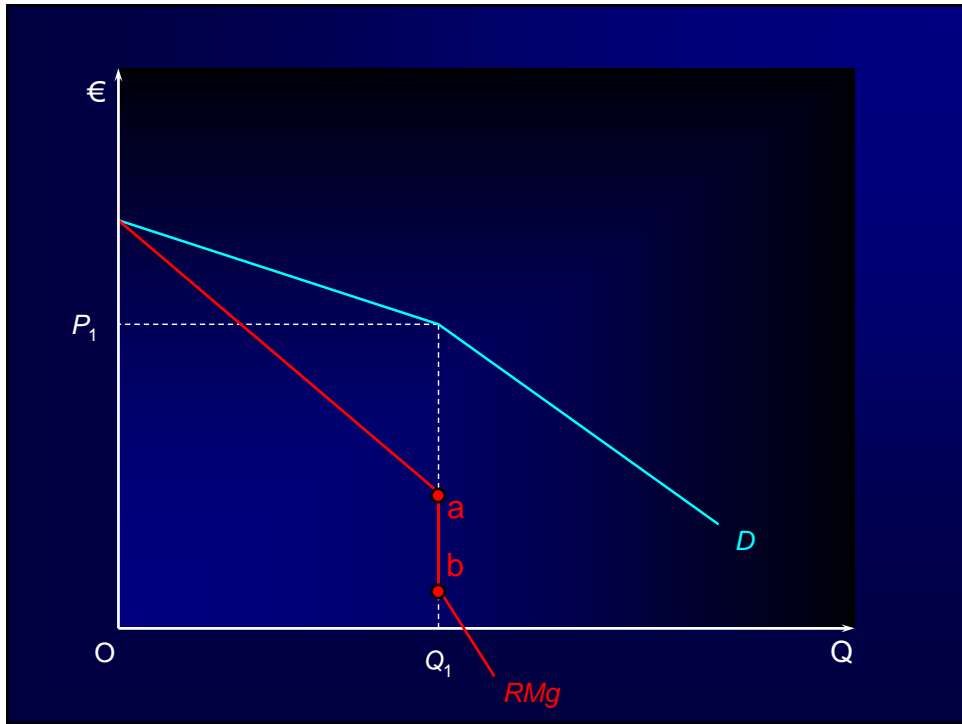
Le altre imprese seguono la sua strategia

Domanda dell'impresa



Stabilità del prezzo







Oligopolio

La discriminazione del prezzo



Discriminazione del prezzo

- **Consiste nel far pagare prezzi diversi**
- **Devono verificarsi le seguenti circostanze:**
 - Impresa con potere di mercato
 - Impossibilità di arbitraggio
- **Tipi di discriminazione:**
 - **Discriminazione di primo grado (perfetta):** ogni unità di bene viene venduta al prezzo di riserva del consumatore
 - **Discriminazione di secondo grado.** Il prezzo dipende dalla quantità acquistata
 - **Discriminazione di terzo grado:** prezzo diverso per gruppi di consumatori

