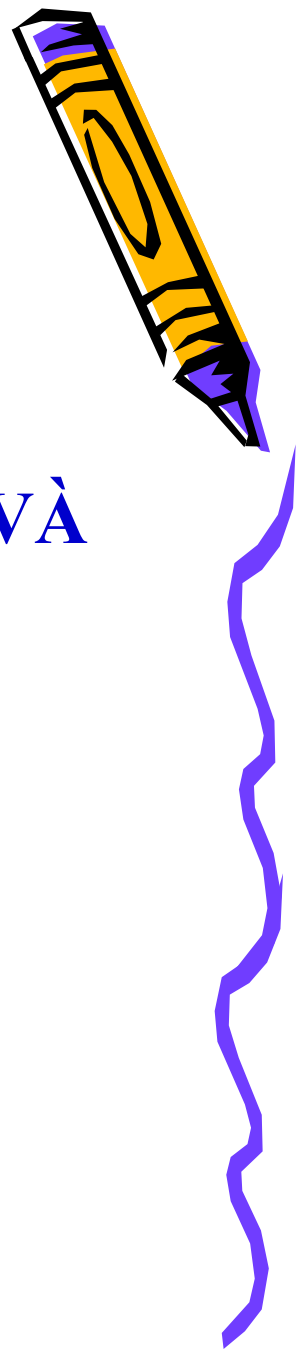


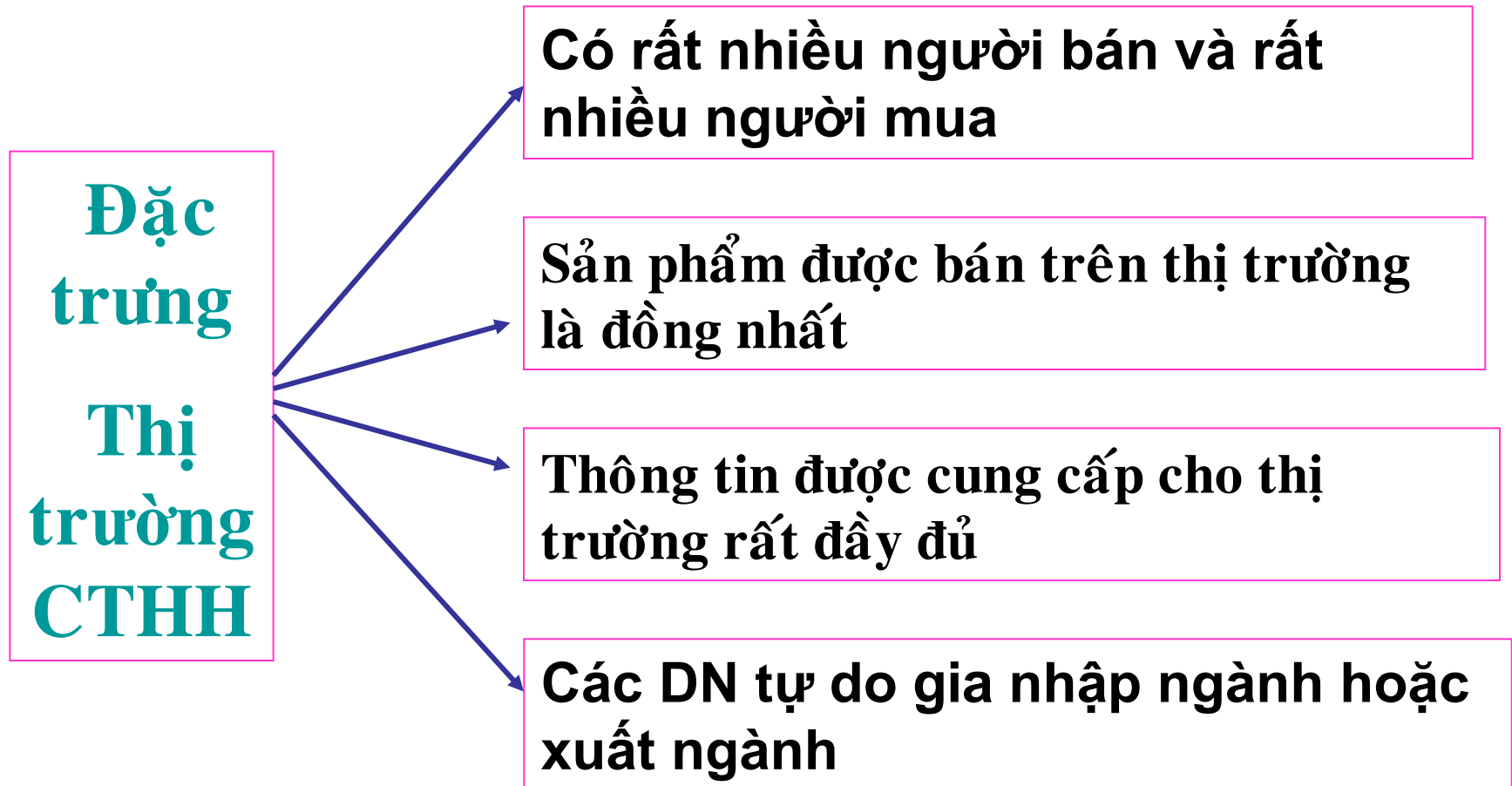
CHƯƠNG 4

CẤU TRÚC THỊ TRƯỜNG: CẠNH TRANH VÀ ĐỘC QUYỀN



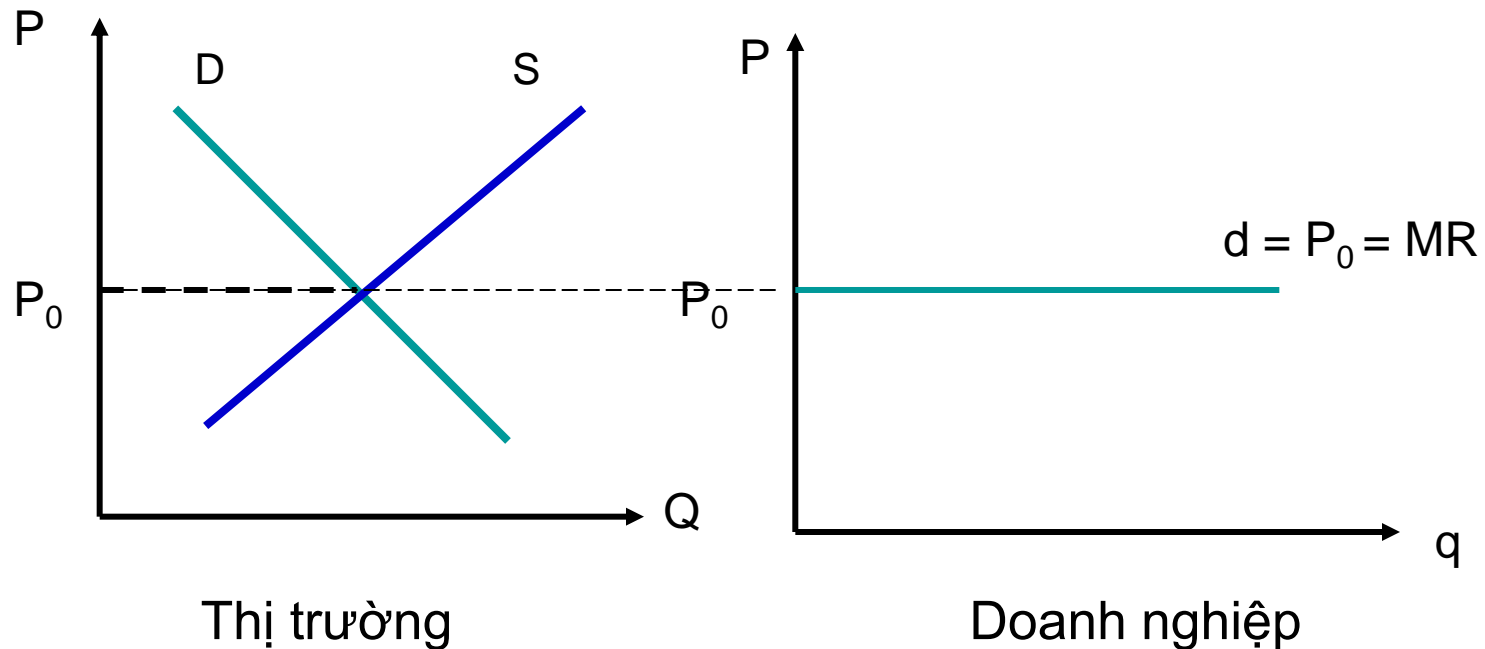
1. THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH HOÀN HẢO (PERFECT COMPETITION MARKET)

1.1 Những đặc trưng của thị trường cạnh tranh hoàn hảo.



1.2 Đặc trưng của DN trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

- Doanh nghiệp chấp nhận giá thị trường (price taking firm)
- Đường cầu của DN là một đường cầu nằm ngang (A horizontal demand curve).
- Doanh thu biên của DN (MR) = giá bán (P)



1.3. Quyết định cung ứng của doanh nghiệp trong thị trường CTHH.

➤ Đường cung ngắn hạn của doanh nghiệp.

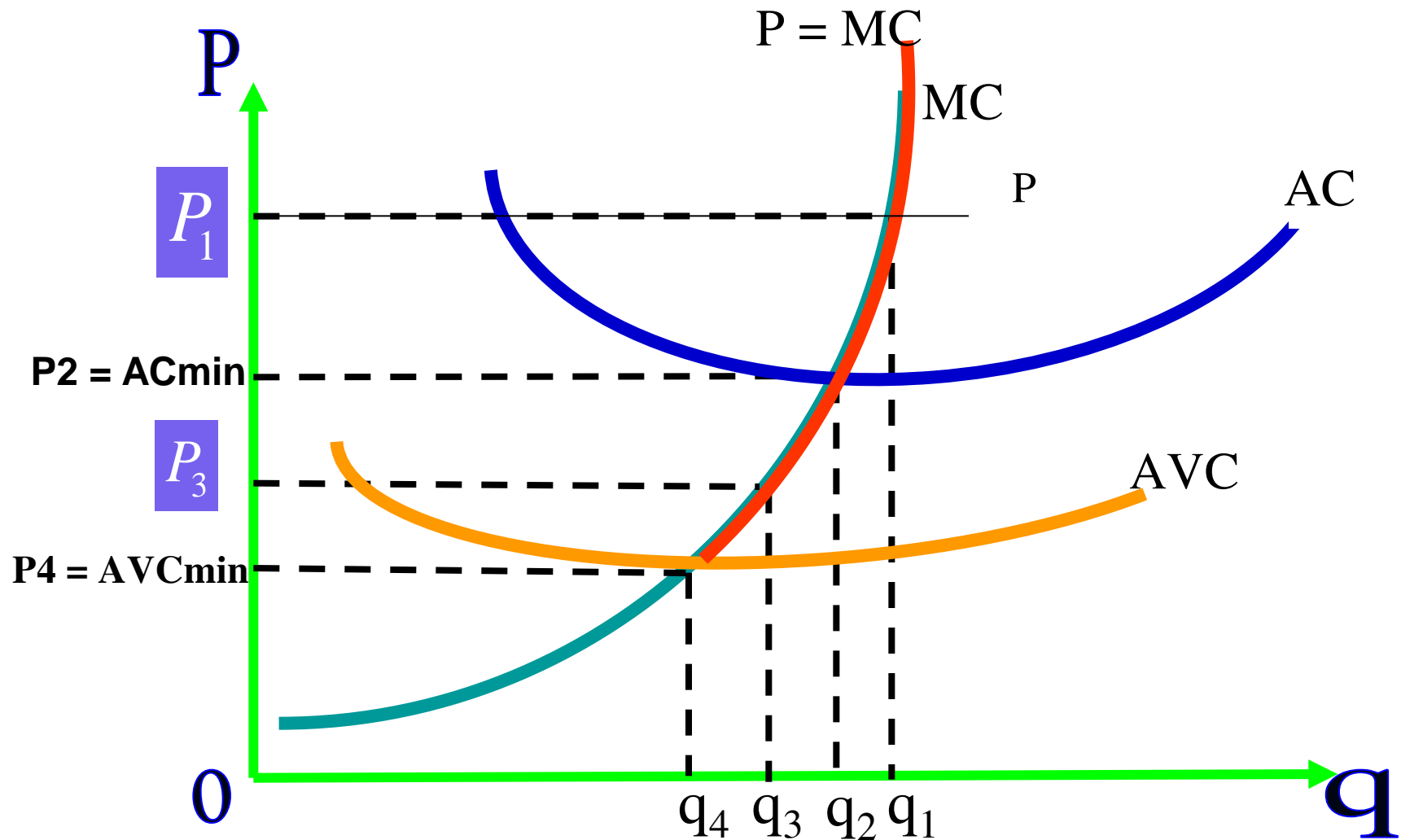
Doanh thu biên của DN (MR) = giá bán (P)

Điều kiện tối đa hoá lợi nhuận: $MR = MC$.

Vậy, mức sản lượng cung tốt nhất trong ngắn hạn:

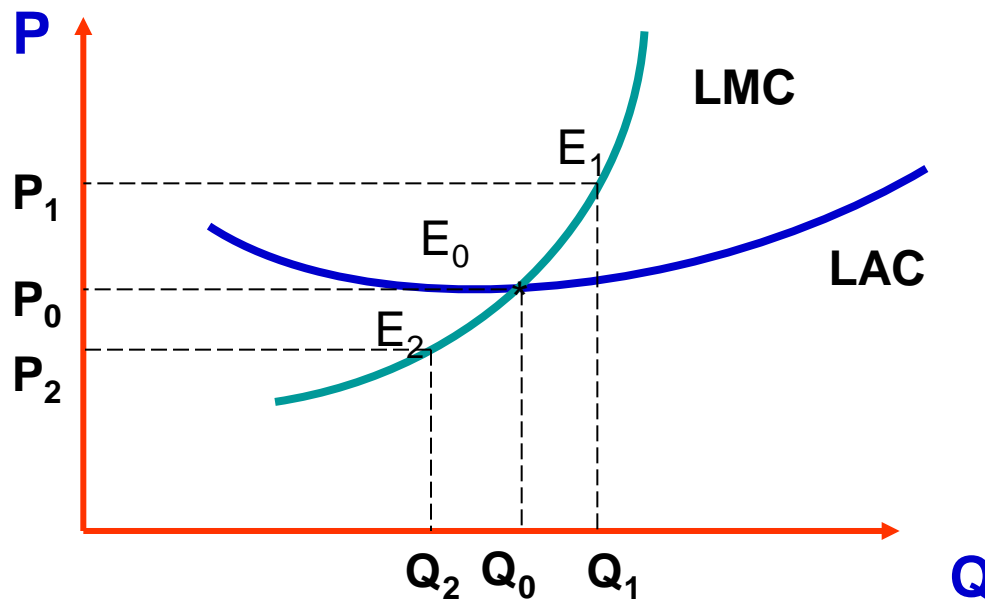
Chi phí biên (MC) = Doanh thu biên (MR) = giá bán (P).

Đường cung ngắn hạn của DN trong TT CTHH là đường chi phí biên của nó, đoạn ứng với các mức giá cao hơn mức giá đóng cửa ($P = AVC_{min}$)



1.3. Quyết định cung ứng của doanh nghiệp trong thị trường CTHH.

➤ Đường cung dài hạn của doanh nghiệp.



$P_0 = LAC_{\min}$:

Mức giá nhập ngành
hay xuất ngành

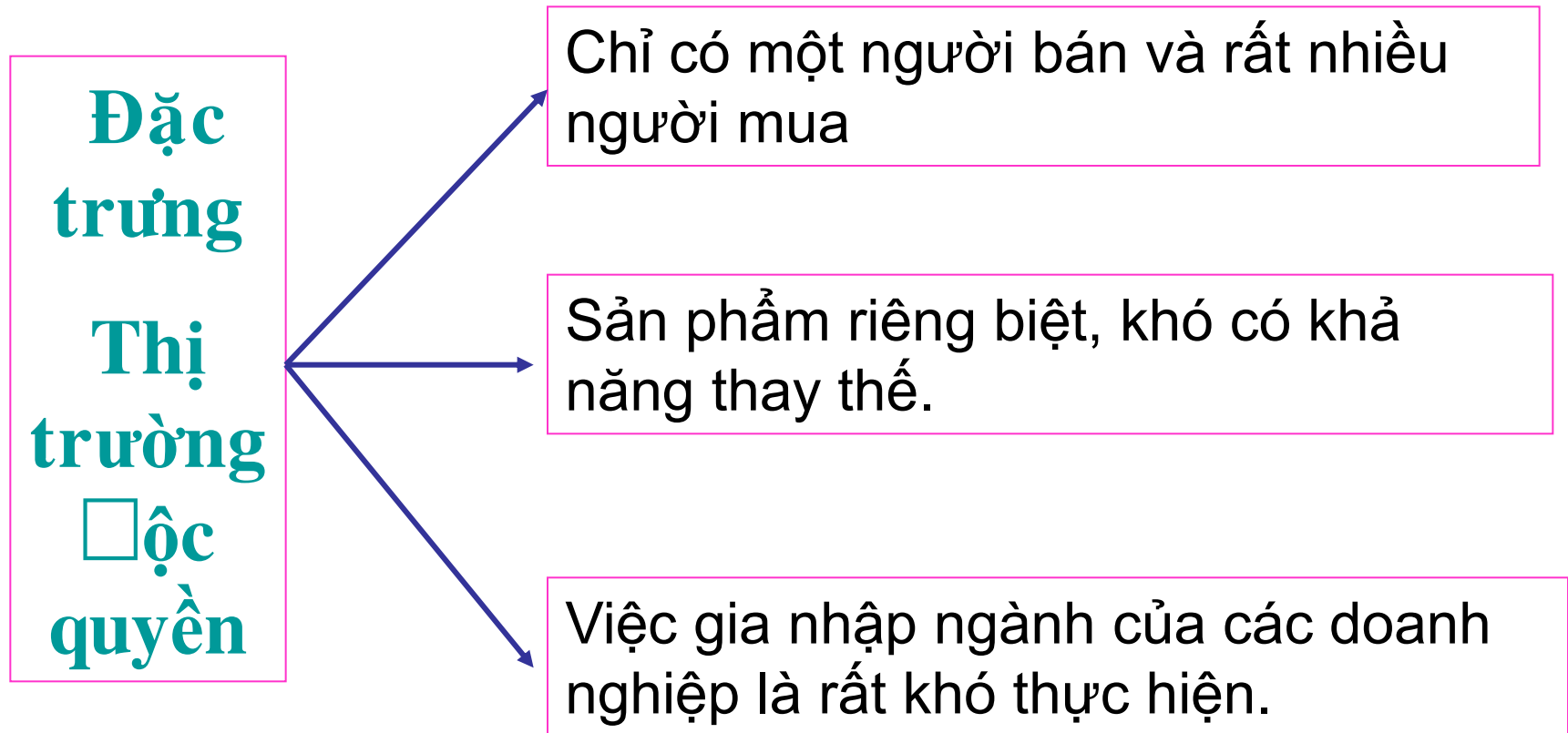
Đường cung dài hạn của DN trong TT CTHH là đường chi phí biên của nó, đoạn ứng với các mức giá cao hơn mức giá nhập ngành (xuất ngành) ($P = LAC_{\min}$)

2. THỊ TRƯỜNG ĐỘC QUYỀN THUẦN TÚY (MONOPOLY MARKET)

2.1 Khái niệm, đặc trưng và nguyên nhân tồn tại độc quyền.

- **Khái niệm:** thị trường độc quyền là cấu trúc thị trường chỉ có một người cung duy nhất về một loại sản phẩm nào đó. (Một nhà độc quyền là người cung ứng duy nhất hoặc phần lớn sản phẩm của ngành).

2.1. Khái niệm, đặc trưng và nguyên nhân tồn tại độc quyền.



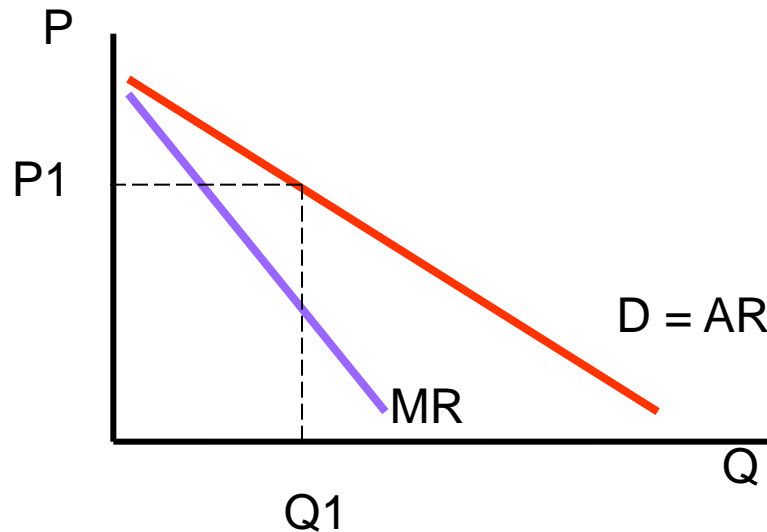
2.1. Khái niệm, đặc trưng và nguyên nhân tồn tại độc quyền.

➤ Nguyên nhân tồn tại độc quyền:

- Độc quyền do kiểm soát yếu tố đầu vào.
- Độc quyền về bằng phát minh sáng chế.
- Độc quyền do hàng rào pháp lý.
- Độc quyền tự nhiên.

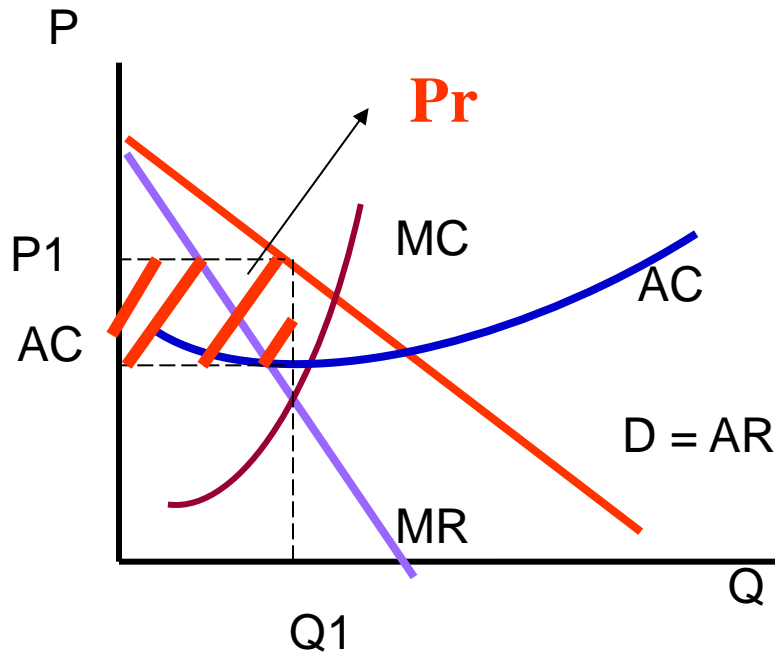
2.2. Đặc điểm của doanh nghiệp trong thị trường độc quyền thuần túy.

- Đường cầu của doanh nghiệp độc quyền và đường cầu của ngành (thị trường) là trùng nhau, có dạng dốc xuống.



- Đường doanh thu biên nằm dưới đường cầu.
- Doanh nghiệp là người quyết định giá.

2.3. Sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của một nhà độc quyền.



Điều kiện tối đa hoá lợi nhuận : $MR = MC$.

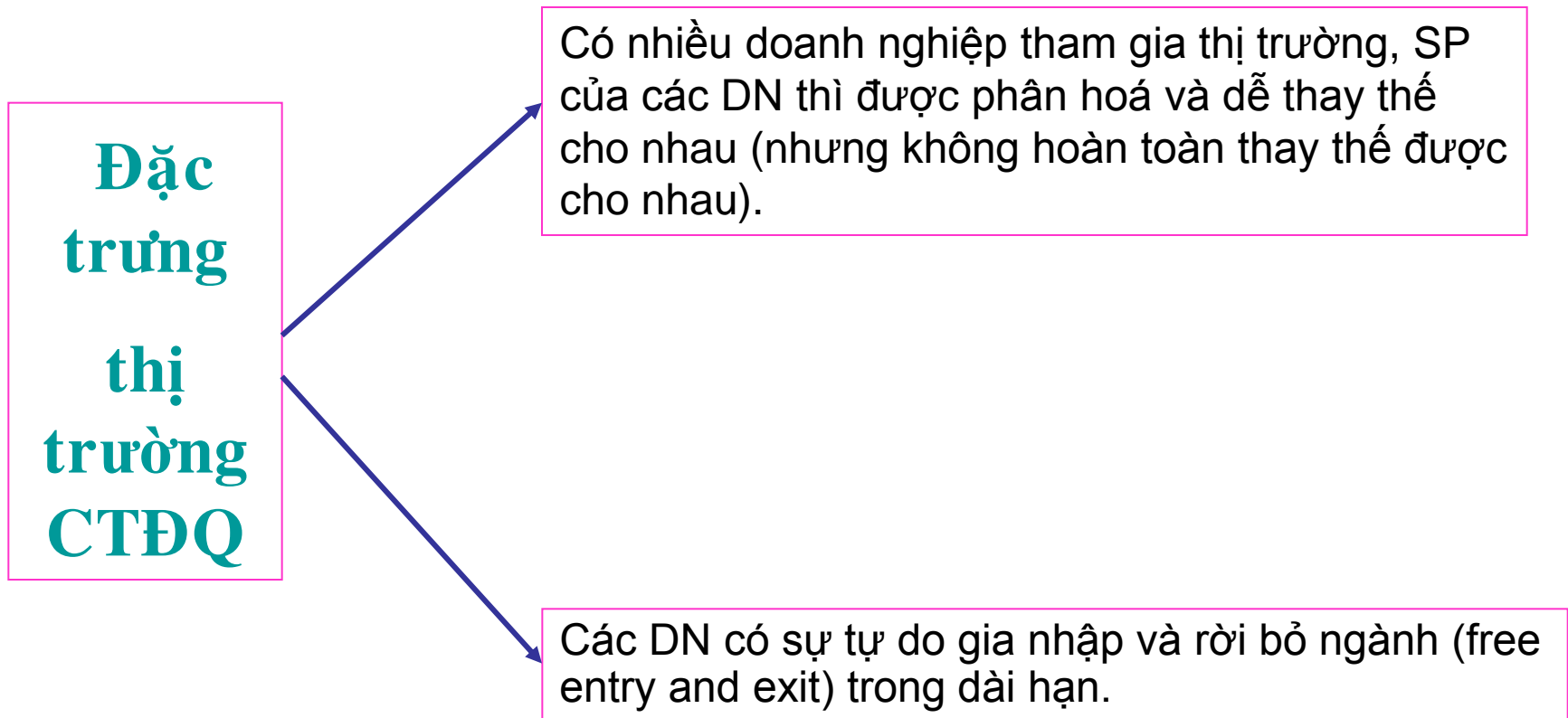
DN chọn mức sản lượng $Q1$, nếu mức giá $P1 \geq AC$.

Lợi nhuận độc quyền:
 $(P1 - AC) * Q1$

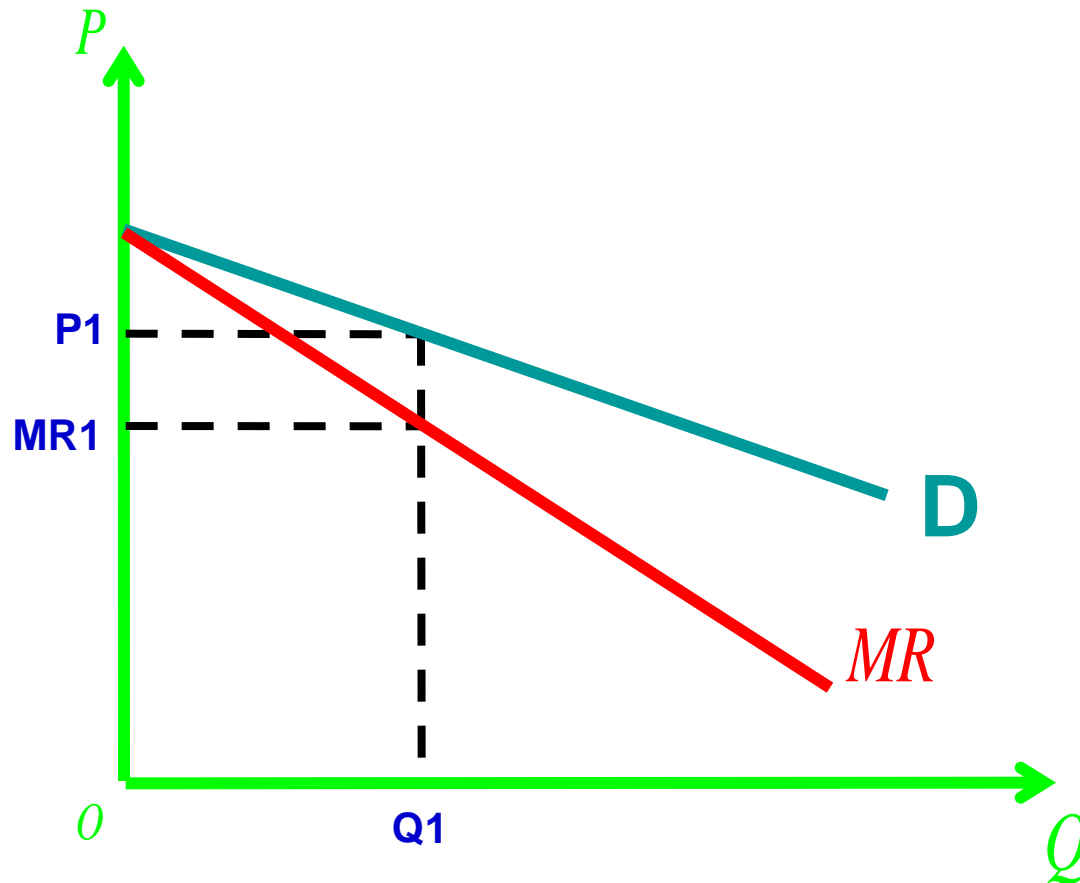
* Trong TT ĐQ DN ấn định giá mức giá $P > MR = MC$.

3. Thị trường cạnh tranh độc quyền (Monopolistic Competition Market).

3.1 Đặc trưng của thị trường cạnh tranh độc quyền.



==> Đường cầu của doanh nghiệp trong TT CTĐQ là đường hơi dốc xuống về bên phải.



3.2 Cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn.

➤ Cân bằng trong ngắn hạn (The Short-Run Equilibrium):

Để đạt được mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận, DN sx tại điểm thỏa điều kiện:

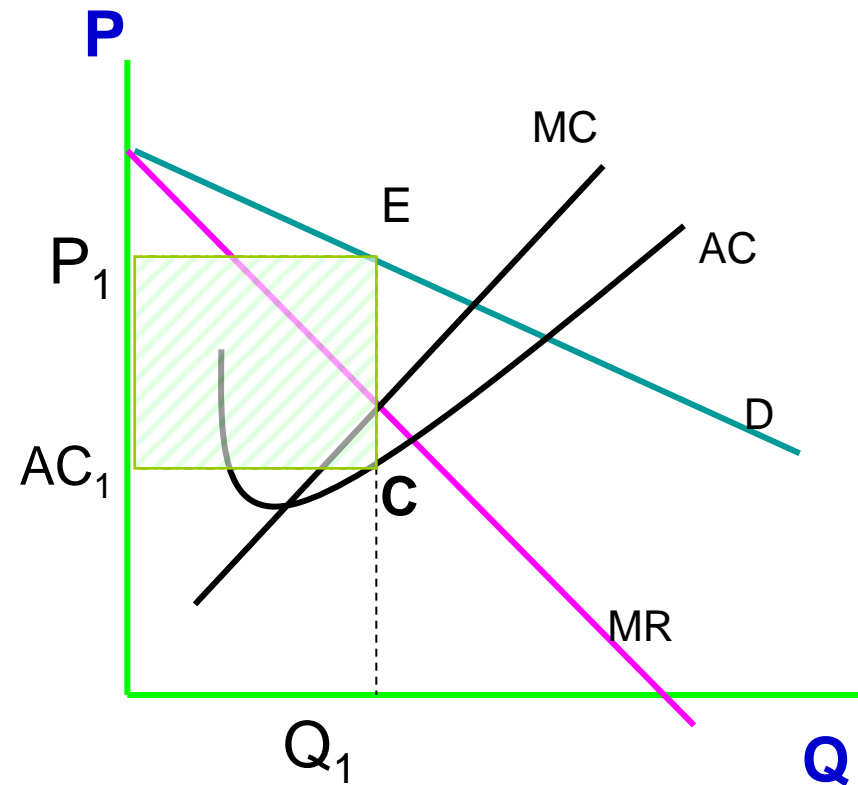
$$MR = MC$$

Lúc đó Pr max tại:

- mức sản lượng đạt là: Q_1
- mức giá là : P_1

Lợi nhuận:

$$Pr = Q_1 * (P_1 - AC_1)$$



3.2 Cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn.

➤ **Cân bằng trong dài hạn** (The Long-Run Equilibrium):

Lợi nhuận kinh tế trong ngắn hạn khuyến khích các doanh nghiệp mới **gia nhập thị trường**. Điều này:

(Short-run economic profits encourage new firms to **enter the market**. This:)

- ◆ Tăng số lượng sản phẩm (Increases the number of products offered)
- ◆ Giảm cầu trên thị trường mà các doanh nghiệp đang phải đối mặt (Reduces demand faced by firms already in the market).
- ◆ Đường cầu của các doanh nghiệp hiện tại dịch chuyển sang trái (Incumbent firms' demand curves shift to the left).
- ◆ Cầu về sản phẩm của các doanh nghiệp hiện tại giảm, và lợi nhuận của họ suy giảm (Demand for the incumbent firms' products fall, and their profits decline).

3.2 Cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn.

➤ **Cân bằng trong dài hạn** (The Long-Run Equilibrium):

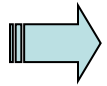
Những thua lỗ trong ngắn hạn làm cho các doanh nghiệp muốn rời bỏ thị trường. Điều này:

(Short-run economic losses encourage firms to exit the market. This:)

- ◆ Giảm số lượng sản phẩm (Decreases the number of products offered).
- ◆ Tăng cầu trên thị trường mà các doanh nghiệp đang muốn duy trì (Increases demand faced by the remaining firms).
- ◆ Đường cầu của các doanh nghiệp hiện tại dịch chuyển sang phải (Shifts the remaining firms' demand curves to the right).
- ◆ Lợi nhuận của các doanh nghiệp hiện tại tăng (Increases the remaining firms' profits).

3.2 Cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn.

➤ **Cn bằng trong dài hạn** (The Long-Run Equilibrium):

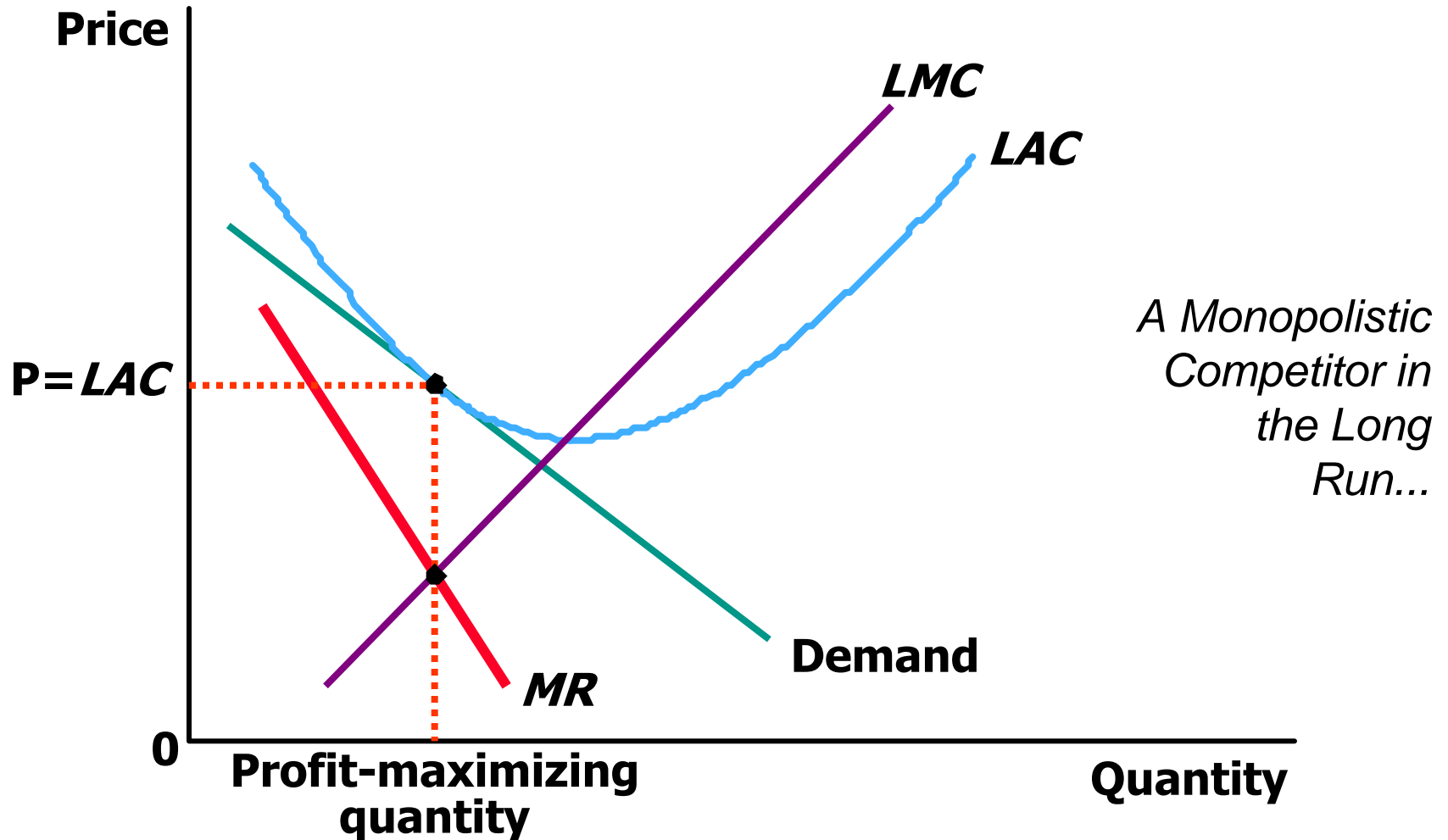


Các doanh nghiệp sẽ gia nhập hay rời bỏ thị trường cho tới khi các doanh nghiệp chính xác lợi nhuận kinh tế bằng 0 (Firms will enter and exit until the firms are making exactly zero economic profits).

➔ Trạng thái cân bằng trong dài hạn trong thị trường cạnh tranh độc quyền là ***lợi nhuận kinh tế bằng 0 hay $P = LAC$***

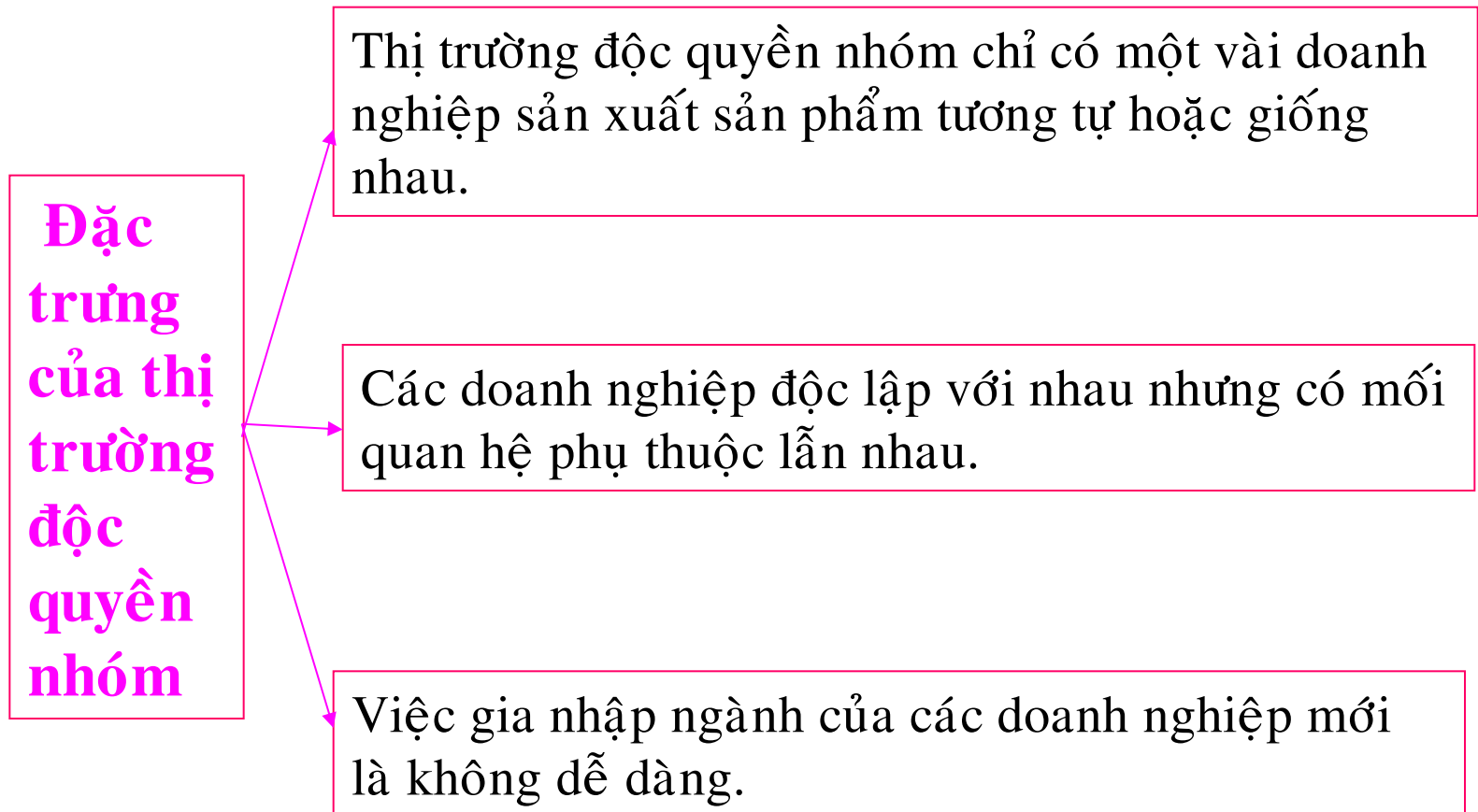
3.2 Cân bằng trong ngắn hạn và dài hạn.

➤ **Cn bằng trong dài hạn** (The Long-Run Equilibrium):



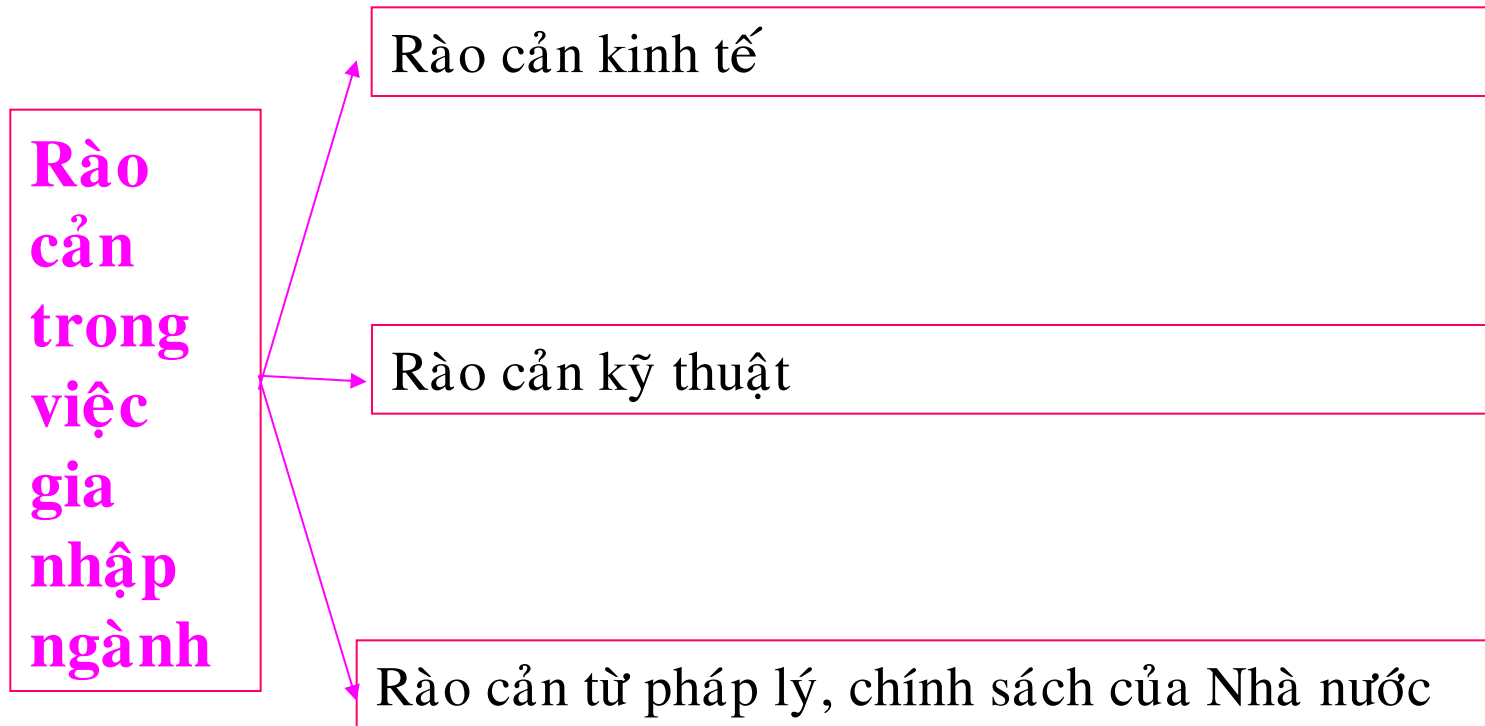
4. Thị trường độc quyền nhóm (Oligopoly Market).

4.1 Đặc trưng của thị trường độc quyền nhóm.



4. Thị trường độc quyền nhóm (Oligopoly Market).

4.1 Đặc trưng của thị trường độc quyền nhóm.



4.2 Các DN độc quyền nhóm cạnh tranh với nhau .

➤ **Cạnh tranh về giá**

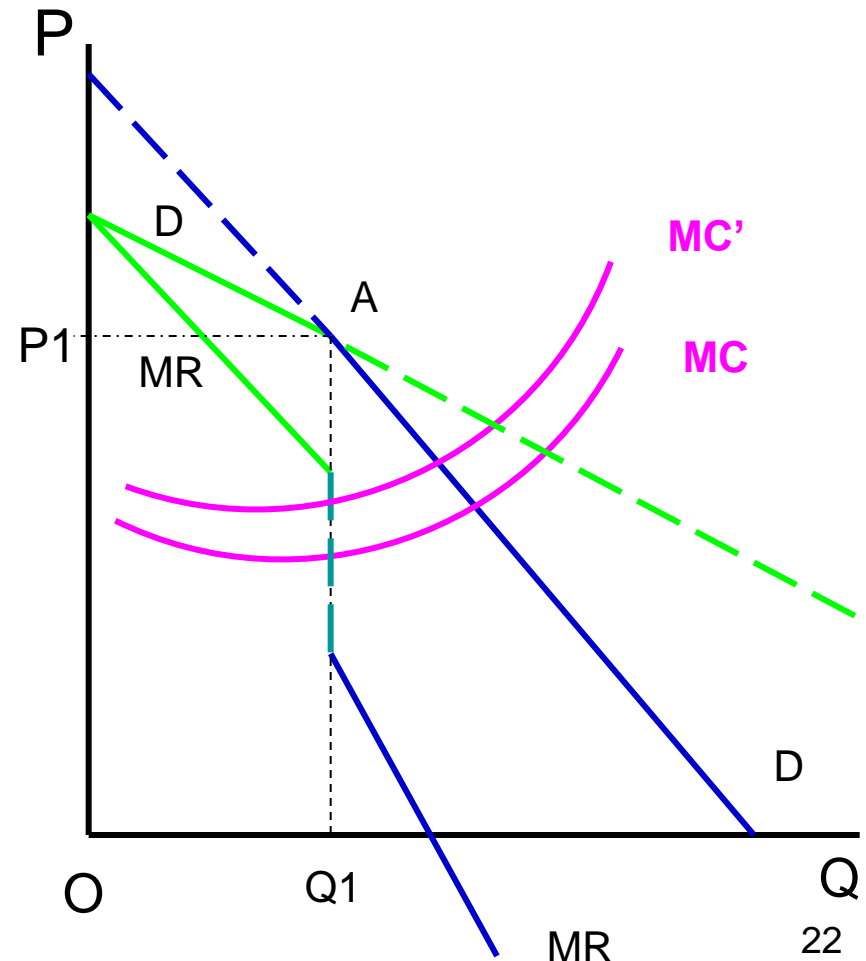
Một DN hạ giá để mở rộng thị phần, có thể có 2 trường hợp xảy ra:

1. Các DN khác hạ giá thấp hơn để trả đũa -> giá có thể tiếp tục giảm xuống, xảy ra tình trạng chiến tranh về giá.
 2. Các DN không áp dụng biện pháp giảm giá thấp hơn để trả đũa nhưng cũng giảm giá để giữ khách hàng -> cầu sản phẩm của các DN chỉ tăng ít.
 - Trong khi, nếu DN đơn phương tăng giá, các DN khác sẽ không tăng giá theo nên cầu SP của DN này giảm xuống nhiều.
- => Đường cầu của DN là đường cầu gấp khúc.

Cạnh tranh về giá:

- *Đường cầu gấp khúc đối với độc quyền nhóm*

- Đường cầu co giãn nhiều hơn ở đoạn có mức giá trên P_1 và co giãn ít hơn ở đoạn có mức giá dưới P_1 .
- Doanh thu biên MR ngắt quãng ở mức sản lượng Q_1 .
- Nếu MC có thay đổi chút ít, nhưng MR ngắt quãng một đoạn dọc theo trục thẳng đứng tại mức sản lượng Q_1 , nên sẽ là tối ưu nếu SX Q_1 và định giá P .



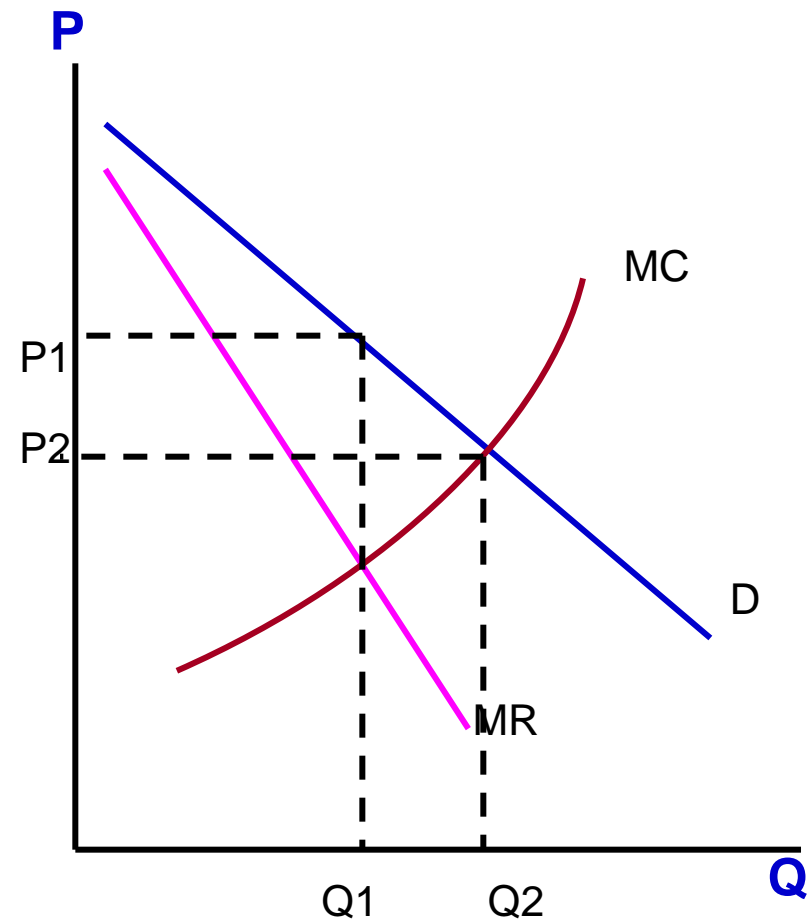
4.3 Các DN độc quyền nhóm hợp tác với nhau.

➤ Hợp tác công khai.

Các DN trong một ngành cấu kết để cư xử như là một DN độc quyền (gồm nhiều nhà máy) thì tổng lợi nhuận của họ sẽ được tối đa hoá.

Sau khi xác định giá cả và SL tối đa hoá lợi nhuận, các DN sẽ chia nhau về thị phần và lợi nhuận.

Hình thức này được gọi là Cartel.



4.3 Các DN độc quyền nhóm hợp tác với nhau.

➤ Hợp tác ngầm: Mô hình lãnh đạo giá.

Trong một số ngành có DN lớn với ưu thế trên cả 2 mặt:

- Có chi phí SX thấp nhất, chất lượng SP bảo đảm, ổn định, có uy tín trên thị trường.
- Quy mô SX lớn, SL cung ứng chiếm tỷ trọng lớn trong ngành.

DN này chiếm ưu thế sẽ là người quyết định giá bán, DN khác sẽ là những người chấp nhận giá.