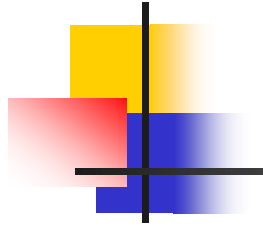


Bài 7



CẠNH TRANH ĐQ VÀ ĐQ NHÓM

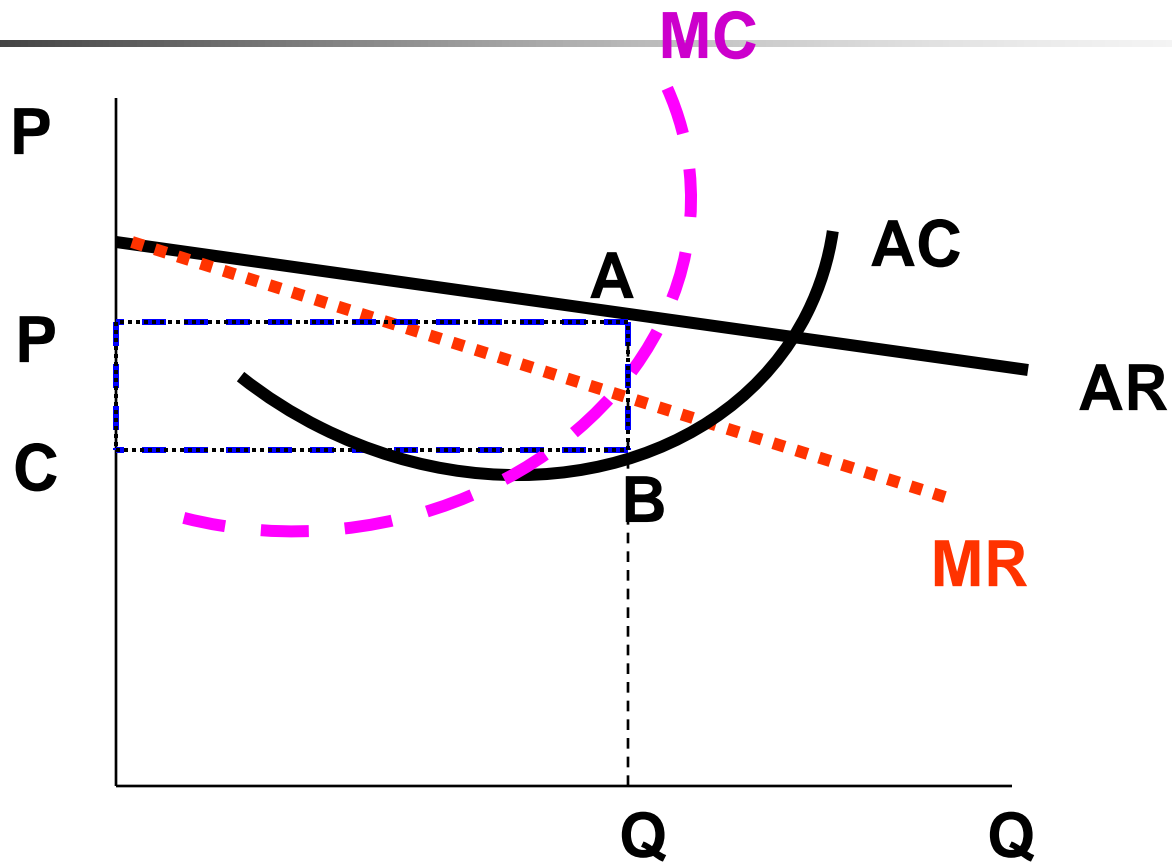
I. CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN

1. Đặc trưng cơ bản của cạnh tranh ĐQ

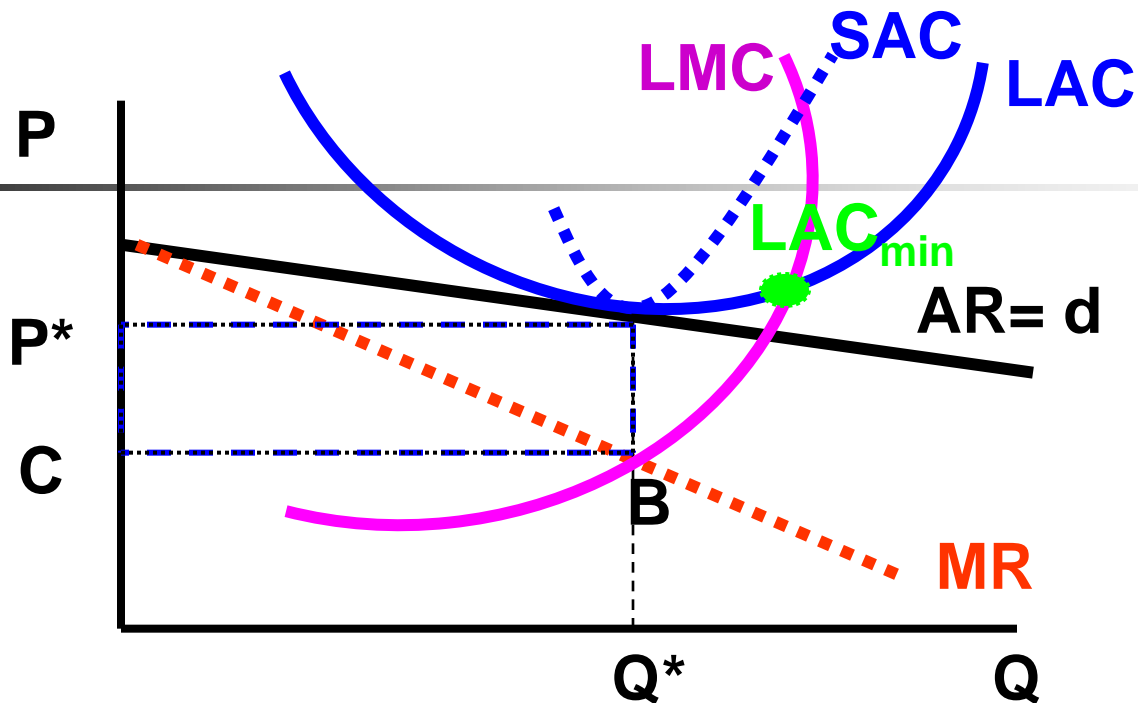
1. Đặc điểm của TT cạnh tranh ĐQ

- - Có nhiều người bán tự do gia nhập hay xuất ngành, thị phần mỗi DN rất nhỏ, không đáng kể trên TT.
- - SP phân biệt với nhau qua nhãn hiệu, kiểu dáng, chất lượng...có khả năng thay thế nhưng k0 hoàn toàn.
- - K0 có một mức P duy nhất cho tất cả SP.

2. Cân bằng ngắn hạn của DN



3. Cân bằng dài hạn của DN



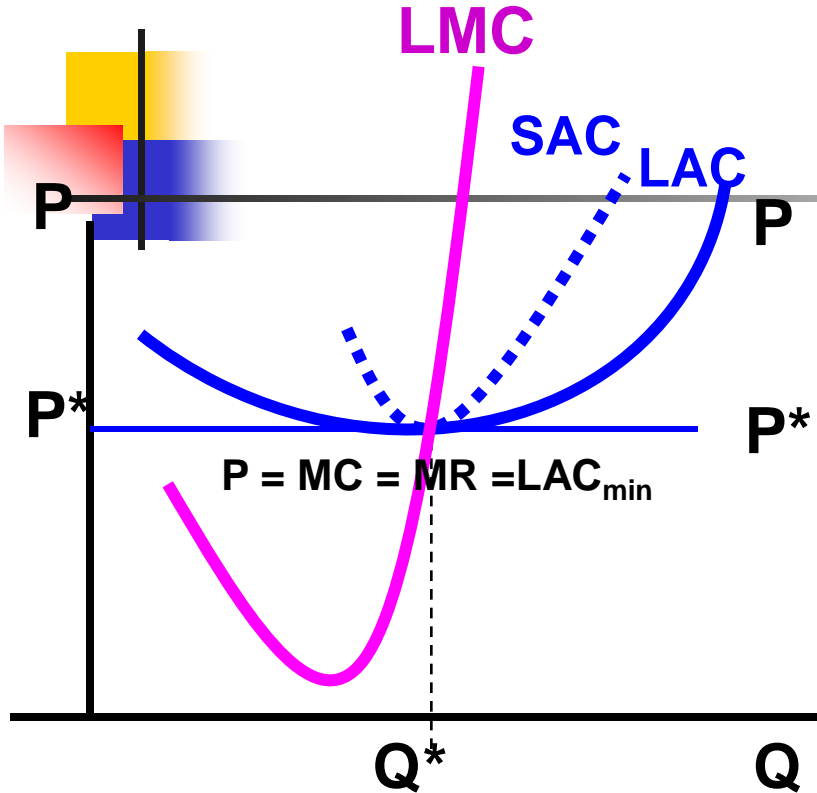
Đ.Kiện: cân bằng dài hạn:

$$P^* = LAC = SAC \text{ (khác } LAC_{\min})$$

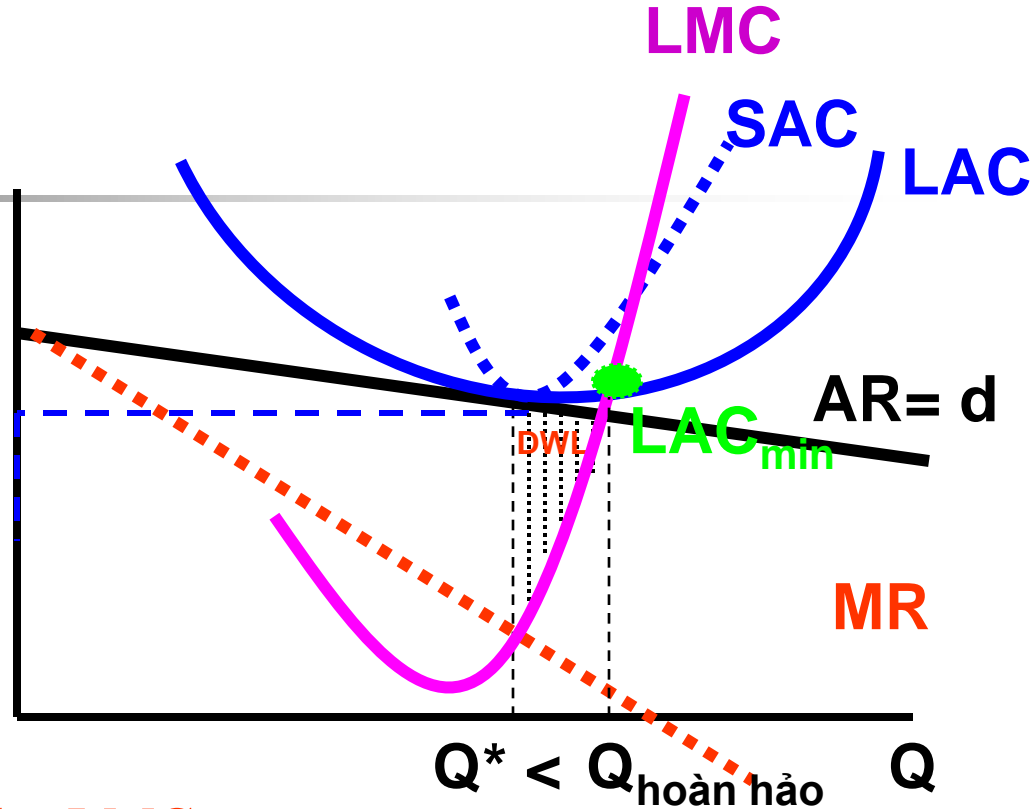
$$MR = LMC = SMC$$

c. Hiệu quả kinh tế

TT cạnh tranh hoàn hảo



TT cạnh tranh ĐQ



*. P và CF trung bình: $P = LAC > LMC$

**. P và SL: Vì SX với $Q_{MSX} < Q_{MSX \text{ tối ưu}}$ $\rightarrow P_{\text{bán}} > MC$. Nên có P cao hơn và Q nhỏ hơn TT cạnh tranh hoàn hảo. $DWL = ABC$

***. Khả năng dư thừa sp là rất nhỏ (do E_d co giãn nhiều).

***. SP đa dạng thích hợp với từng nhóm khách hàng

II. ĐỘC QUYỀN NHÓM

1. Đặc trưng cơ bản của ĐQ nhóm

- Chỉ có một số ít người bán, thị phần của mỗi XN là **khá lớn** và có qhệ **phụ thuộc** lẫn nhau.
- SP có thể **đồng nhất** hay **phân biệt**, và các SP có thể **thay thế** cho nhau.
- Khó gia nhập ngành (rào cản).
- (D) thị trường dễ thiết lập nhưng **khó thiết lập (D)** của từng XN.

2. Phân loại

- Các XN độc quyền nhóm có thể hợp tác.
- Các XN độc quyền nhóm k0 thể hợp tác.

3. ĐQ tập đoàn (nhóm) không câu kết

3.1. Chiến lược cạnh tranh về SL

a. Mô hình Cournot (có 2 hãng)

*Ví dụ: $P = 53 - Q$ và $XN_{1 \& 2}$ đều có $AC = MC = 5$. $Q_{TT} = Q_1 + Q_2$

- XN_1 q.định SX bao nhiêu phụ thuộc vào dự đoán SL sx của XN_2 : Q_2

$$P_1 = 53 - Q_1 - Q_2,$$

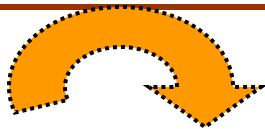
$$MR_1 = 53 - 2Q_1 - Q_2,$$

$$Pr_{\max}: MR_1 = MC_1 \rightarrow 53 - 2Q_1 - Q_2 = 5$$

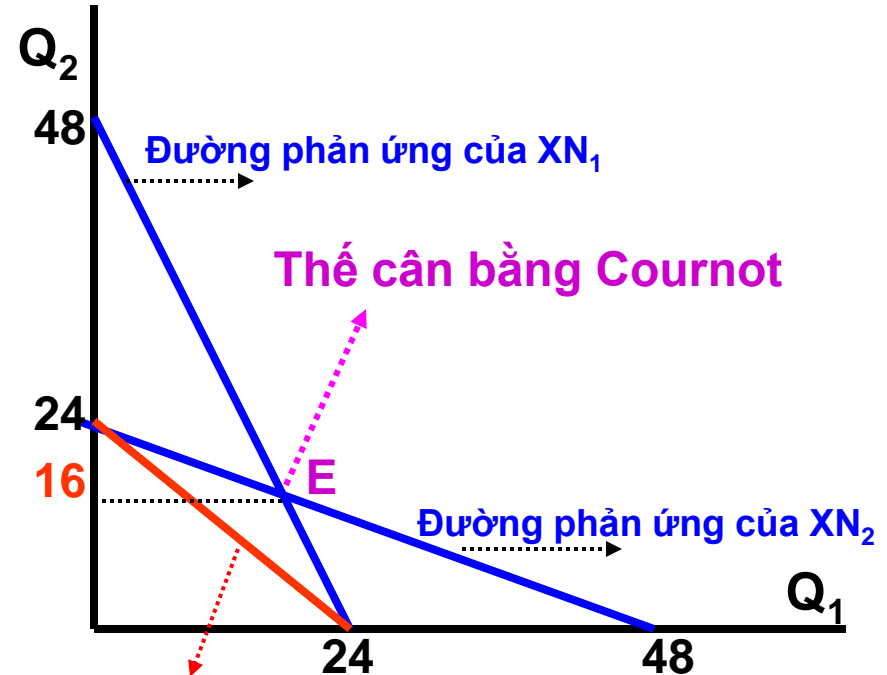
$$\rightarrow \text{Ptr p. ứng } XN_1 \text{ là: } Q_1 = 24 - \frac{1}{2} Q_2$$

$$\rightarrow \text{Ptr p. ứng } XN_2 \text{ } Q_2 = 24 - \frac{1}{2} Q_1$$

$$\rightarrow \text{Thế (2) vào (1)} \rightarrow Q_1 = Q_2 = 16 \text{ và } P = 21. Pr_{\text{mỗi } XN} = (P - AC) \cdot Q_1 = 256. Pr_{\text{ngành}} = 512$$



P.Trình phản ứng của mỗi XN thể hiện SL sp mà XN sẽ SX để tối đa hóa Pr, khi SL sp của XN đối thủ coi như đã biết.



Thế cân bằng Cournot được xác định là giao điểm của 2 đường phản ứng.

* Trường hợp cấu kết nhau:

$$P = 53 - Q,$$

$$MR = 53 - 2Q,$$

$$Pr_{\max} \rightarrow Q = 24$$

nên $Q_1 = Q_2 = 12$, và $P_1 = P_2 = P = 29$.

$$Pr_{XN1} = Pr_{XN2} = 288$$

→ So với k0 hợp tác SX ít, P cao, Pr cao hơn.

b. Mô hình Cournot (có nhiều hãng)

$$D_{TT} \Leftrightarrow P = P(Q)$$

$$\text{Với } Q_{TT} = Q_1 + Q_2 + \dots + Q_n$$

$$\text{Pr của DN thứ } i: \text{Pr}_i = P(Q) \cdot Q_i - \text{TC}_i$$

$$\text{Pr}_{\max} \Leftrightarrow \text{Pr}'_i = P'_{Q_i} Q_i + P - \text{MC}_i = 0$$

$$\rightarrow P \left[\left(\frac{dP}{dQ} \right) \left(\frac{Q_i}{P} \right) \left(\frac{Q}{Q} \right) \left(\frac{dQ}{dQ_i} \right) + 1 \right] = \text{MC}_i$$

$$\text{Đặt } Q_i/Q = S_i; \quad dQ/dQ_i = 1 + a$$

$$\rightarrow P \left[1 + S_i (1+a)/E_d \right] = \text{MC}$$

$$P = \text{MC} \left(\frac{E_D}{E_D + S_i (1 + a)} \right)$$

c. Mô hình lợi thế của người hành động trước (Stackelberg)

Trong 2 XN, XN nào q.định công bố trước SL sx của mình, XN đó có lợi thế và thu Pr cao hơn.

Nếu XN_1 hành động trước

→ XN_2 sẽ sx SL theo hàm p. ứng: $Q_2 = f(Q_1) = 24 - \frac{1}{2} Q_1$ (1).

→ Hàm cầu của XN_1 là $P = 53 - Q_1 - Q_2$. (2).

→ $P = 53 - Q_1 - 24 + \frac{1}{2} Q_1 \Rightarrow P = 29 - \frac{1}{2} Q_1 \rightarrow MR_1 = 29 - Q_1$.

→ $Pr_{\max} : MR_1 = 29 - Q_1 = MC = 5$

→ $Q_1 = 24$, → $Q_2 = 12$ → $P = 17$

→ Vậy: $Pr_{XN1} = (P - AC) \cdot Q_1 = (17 - 5) \cdot 24 = 288$ (lợi thế)

$Pr_{XN2} = (P - AC) \cdot Q_2 = (17 - 5) \cdot 12 = 144$

3.2. Cạnh tranh về P

a. Mô hình Cournot cạnh tranh về P (có 2 DN)

Ví dụ: Có 2 XN c.tranh có P và đứng trước hàm cầu:

$$Q_1 = 28 - 2P_1 + P_2 \text{ \& } Q_2 = 28 + P_1 - 2P_2 \text{ \& } MC = AC = 4$$

$$Pr_1 = TR_1 - TC_1 = P_1 \cdot Q_1 - AC_1 \cdot Q_1 = P_1(28 - 2P_1 + P_2) - TC_1$$

$$Pr_{\max} \Leftrightarrow Pr' = 0 = 36 - 4P_1 + P_2 = 0 \rightarrow$$

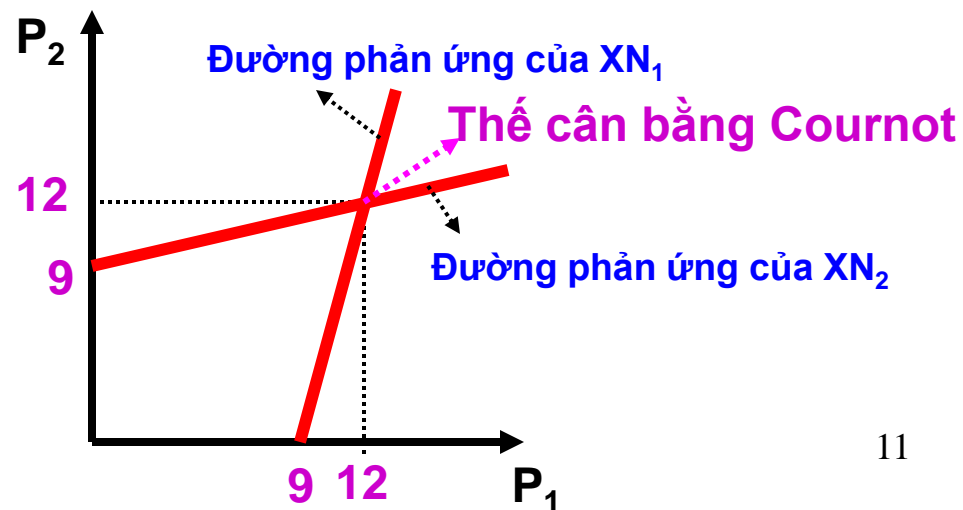
$$P_1 = 9 + 1/4 P_2 \rightarrow \text{hàm p. ứng về P của XN}_1.$$

$$P_2 = 9 + 1/4 P_1 \text{ là hàm phản ứng về P của XN}_2$$

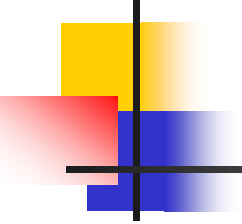
$$\rightarrow P_1 = P_2 = 12 \rightarrow Q_1 = Q_2 = 16$$

$$Pr_{XN1} = Pr_{XN2} = (P - AC) \cdot Q_1 = (12 - 4) \cdot 16 = 128.$$

Thế cân bằng
Cournot về P thể hiện mỗi XN ấn định mức P hợp lý nhất của mình để tối đa hóa Pr sau khi đã biết P của đối thủ c.tranh và không có động cơ thay đổi P của mình

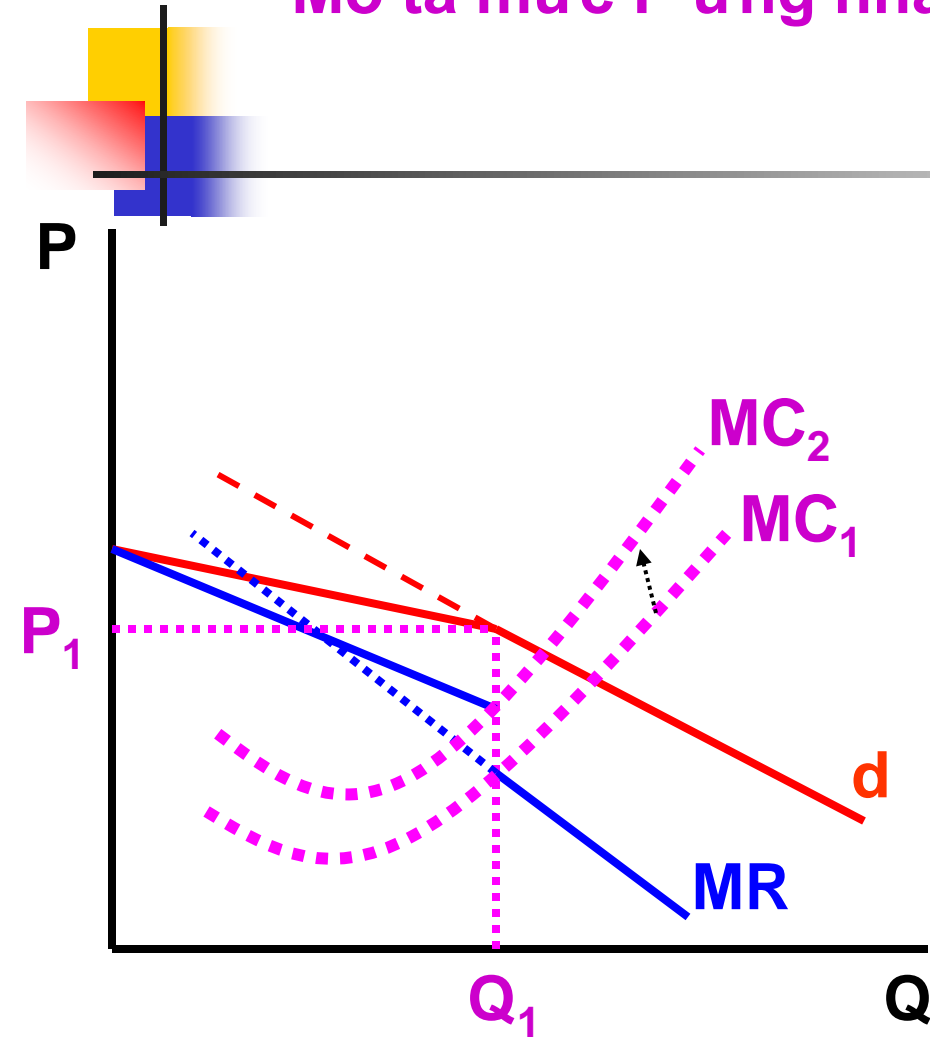


b. Cạnh tranh về P khi có hơn 2 XN trong ngành

- 
- Đầu tiên XN hạ P để tăng thị phần & Pr làm giảm Pr của các XN khác.
 - Làm đối thủ trả đũa bằng cách hạ P nhiều hơn XN ban đầu.
 - XN tiếp tục hạ P, hậu quả:
 - + Các XN yếu, CF cao bị loại khỏi ngành.
 - + Các XN còn lại tránh phá sản dẫn đến thỏa hiệp..

3.3. Đường cầu gãy

Mô tả mức P ứng nhắc của ĐQ nhóm.



3.4. Cạnh tranh về quảng cáo, cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng sp và dịch vụ hậu mãi.

a. Cạnh tranh về quảng cáo:

- Khi TT bão hòa, XN nào tăng cường quảng cáo → hấp dẫn khách hàng → thị phần + Pr tăng.

- Các XN đối thủ sẽ làm theo để bảo vệ thị phần → CF quảng cáo tăng → Pr các bên đều giảm, P sp nhích lên.

→ Các XN rơi vào tình thế lưỡng nan:

Quan sát ví dụ lý thuyết trò chơi sau:

Một là, chiến lược trội.

A&B cùng thú tội	A&B cùng k0 thú tội	1 trong 2 là A hoặc B thú tội	Nếu gặp tình huống này bạn sẽ?
5 năm tù/ người	2 năm/ng (vì k0 có chứng cứ)	Người nhận tội 1 năm, k0 nhận tội 10 năm	-Khai hay k0? -Nhận hay k0?

Vì k0 thông tin được với nhau nên nên:

Nếu A k0 nhận tội	Nếu B k0 nhận tội	Kết quả
Sợ bị B phản bội B nhận tội	Sợ bị A phản bội A nhận tội	Cả 2 cùng nhận tội
Tốt nhất là A nhận tội	Tốt nhất là B nhận tội	Mỗi người 5 năm tù

PA tốt nhất của mỗi bên gọi là **chiến lược thống trị**.
Chiến lược thống trị là một ch.lược tối ưu của 1 người chơi, bất kể đối phương hành động như thế nào

Cả 2 người chơi đều có chiến lược trội và cùng chọn chiến lược trội → cân bằng chiến lược trội.

Chiến lược của người bị giam A

Không nhận

Nhận

Chiến lược của người bị giam B

Không nhận

Nhận

	Không nhận	Nhận
Không nhận	-2	-1
Nhận	-10	-5

Cân bằng chiến lược thống trị là cả 2 cùng nhận tội.

Chiến lược của XN B

Ko tăng quảng cáo

Tăng quảng cáo

Ví dụ:

Chiến lược của XN A

Không tăng quảng cáo

Tăng quảng cáo

	Ko tăng quảng cáo	Tăng quảng cáo
Không tăng quảng cáo	5	7
Tăng quảng cáo	1	3

Cân bằng chiến lược thống trị là cả 2 cùng tăng q.cáo

Kết luận: Tăng q. cáo → CF tăng cao → ngăn cản các DN tiềm tàng nhập ngành → thị phần, Pr các DN hiện tại đảm bảo.

Như vậy: quảng cáo là rào chắn hữu hiệu.

Ví dụ:

Hãng 2

Chiến lược A

Chiến lược B

Hãng 1			
		Chiến lược A	Chiến lược B
	Chiến lược A	500 500	300 300
	Chiến lược B	250 250	125 125

Cân bằng chiến lược thống trị là cả 2 chọn A

Hai là, cân bằng Nash

Hãng 2

Chiến lược C

Chiến lược D

Hãng 1			
		Chiến lược C	Chiến lược D
	Chiến lược C	350 350	300 350
	Chiến lược D	300 300	400 400

Cân bằng chiến lược thống trị ko có nhưng tồn tại cân bằng Nash là (C,C)

Hãng 1

Chiến lược C

Chiến lược D

Chiến lược C

Chiến lược D

Hãng 2

350

350

350

300

300

300

450

400

Có 2 cân bằng Nash là (C,C) và (D,D)

Ba là, không tồn tại cân bằng Nash

Hãng 1

Chiến lược E

Chiến lược F

Chiến lược E

Chiến lược F

Hãng 2

350

300

300

350

300

350

350

300

Ko có cân bằng Nash



b. Cạnh tranh cải tiến mẫu mã, nâng cao chất lượng và các dịch vụ hậu mãi

- Các XN luôn tìm phương thức mở rộng thị phần

→ Ra đời: Hình thức giao hàng tận nhà, bảo hành sp, hướng dẫn sd...Nhưng rồi tất cả các DN đều làm.

→ Kết quả: Thị phần k0 đổi nhưng CF + Pr đều giảm.

4. ĐQ nhóm hợp tác

1. Hợp tác ngầm: Mô hình lãnh đạo P

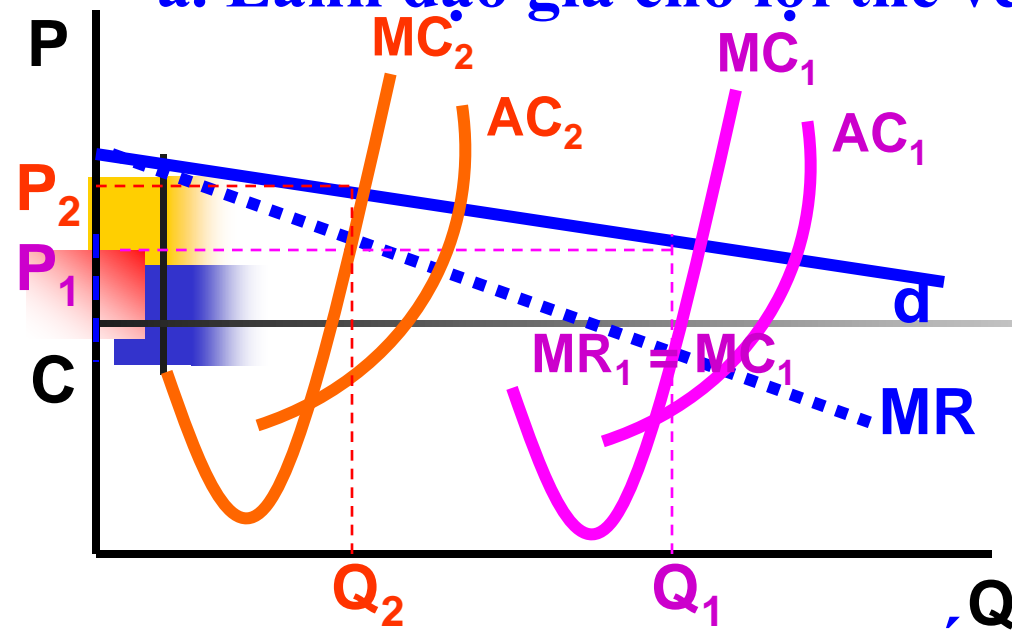
Điều kiện:

+ 1 số DN có CF thấp, chất lượng cao, có uy tín trên TT.

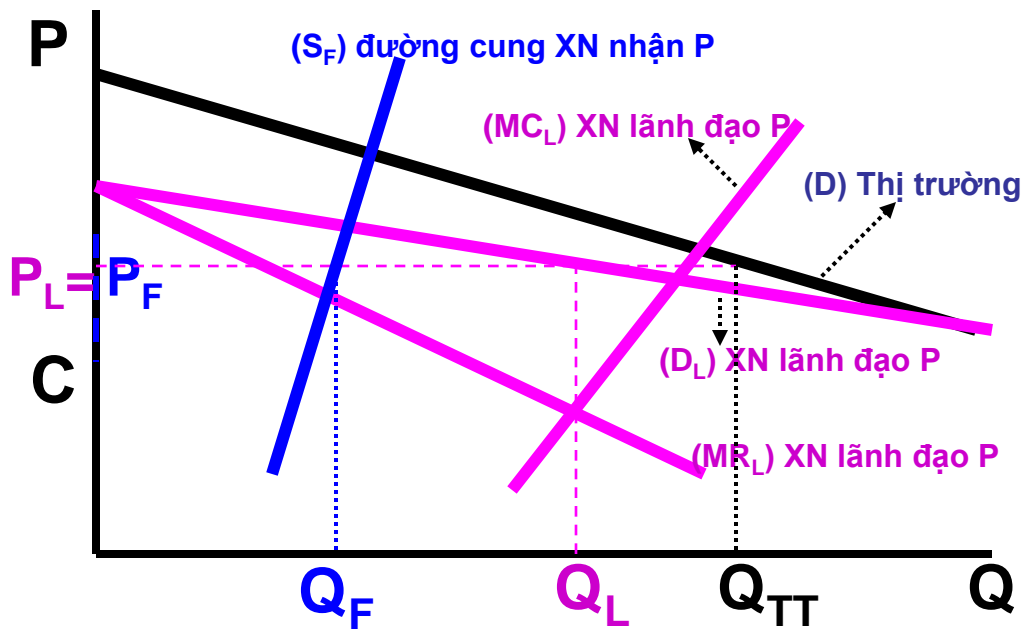
+ QM lớn, SL cung ứng chiếm tỉ trọng đáng kể.

→ Các DN như vậy sẽ q.định $P_{\text{bán}}$. Các DN còn lại là người chấp nhận P

a. Lãnh đạo giá cho lợi thế về CF thấp



b. Lãnh đạo giá cho ưu thế về QMSX lớn



2. Hợp tác công khai: Mô hình lãnh đạo P

Các XN công khai thỏa thuận hợp tác với nhau gọi là Cartel: có 2 trường hợp

Một là, nếu tất cả các XN kết hợp thành 1 Cartel thì trở thành TT ĐQ hoàn toàn. Các Cartel ấn định P & Q theo ng.tắc: $MR = MC$ sau đó phân phối SL cho các thành viên theo năng lực.

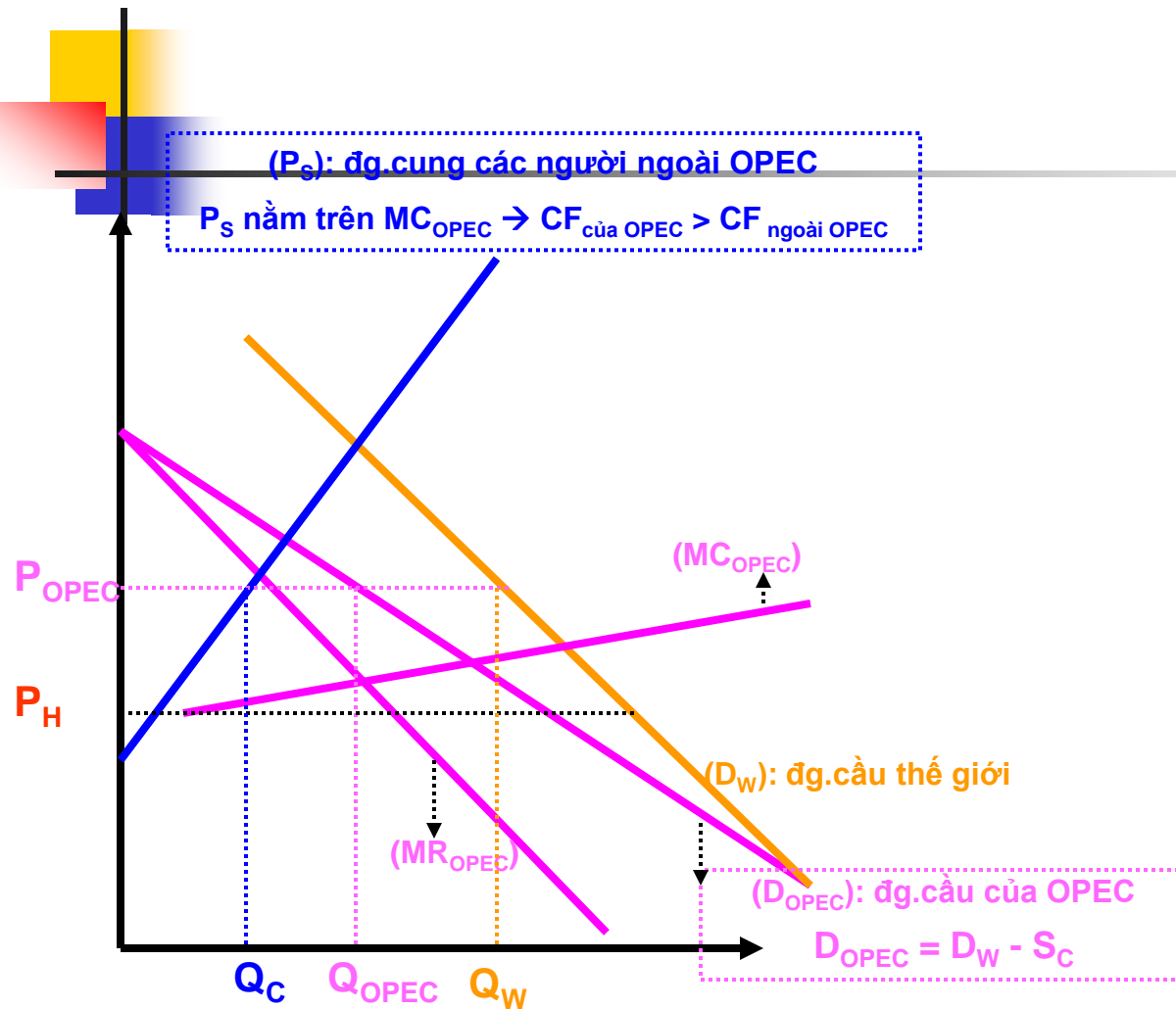
Hai là, nếu vẫn còn các XN không tham gia Cartel, thì thị phần của Cartel trên TT chỉ chiếm phần lớn trong SL.

Kết quả: Mục tiêu của Cartel là nâng P cao và hạn chế SL cung ứng.

Điều kiện để 1 Cartel thành công trong nâng cao P, tăng Pr phải hội đủ 3 đk:

- + Cầu TT ít co giãn, khó có sp thay thế.
- + Các XN không tham gia Cartel có cung ít co giãn (tức Q_s rất hạn chế).
- + SL của Cartel chiếm tỉ trọng lớn, CF thấp, các thành viên trung thực tuân thủ Cartel

Ví dụ: Cartel dầu lửa, OPEC thành công trong việc nâng P bán



**Bài 1: Cầu bóng đèn điện $Q = 100 - P$.
Có 2 cty SX bóng đèn. E & D có hàm
chi phí giống nhau $TC_i = 10Q_i + 1/2Q_i^2$
Trong đó: $i = E, D$ & $Q = Q_E + Q_D$**

- Nếu các nhà quản lý nhận ra bản chất của ĐQ nhóm trong ngành bóng đèn. Tính Q , P , Pr theo cân bằng Cournot.
- Giả sử E hành động trước, tính cân Q , P , Pr theo cân bằng lợi thế người hành động trước (Stackelberg).
- Tính Q , P , Pr nếu 2 cty cấu kết.

Bài 2: Hai hãng cạnh tranh giá

cả có hàm (d): $Q_1 = 20 - P_1 + P_2$

$$Q_2 = 20 + P_1 - P_2.$$

Các chi phí biên bằng 0.

- Nếu hai hãng cùng định giá. Tính cân bằng Nash.
- Giả sử hãng 1 định giá trước rồi sau đó hãng 2 mới định giá. Tính Q , P , Pr của mỗi hãng.