

8.1. Thị trường cạnh tranh có tính độc quyền.

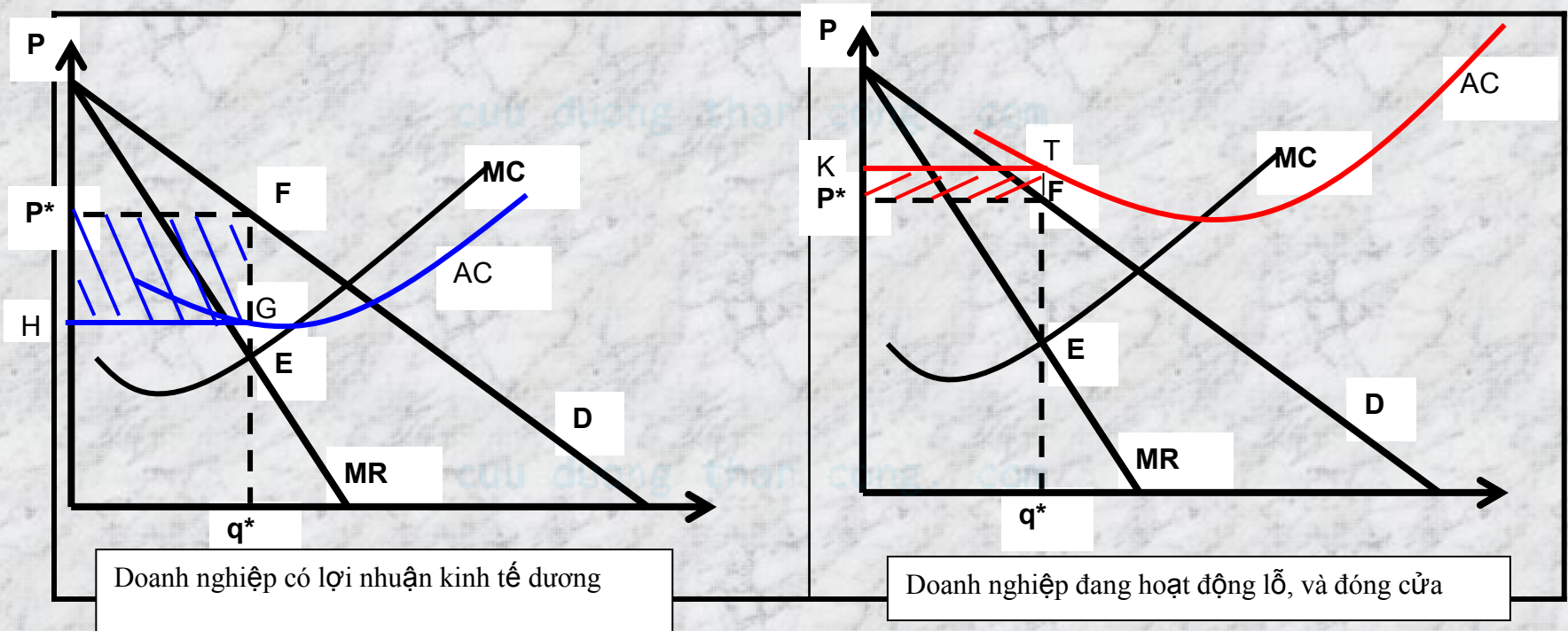
8.1.1. Khái niệm và đặc trưng

- **KN: Thị trường cạnh tranh có tính chất độc quyền là cấu trúc thị trường vừa có tính chất của thị trường cạnh tranh vừa có tính chất của thị trường độc quyền.**
- **Đặc điểm:**
 - **Trên TT có nhiều DN cùng HĐ, quy mô của mỗi DN đều tương đối nhỏ so với quy mô chung của TT (giống cạnh tranh hoàn hảo).**
 - **Mỗi DN đều SX ra một loại SP khác biệt với SP cùng loại của DN khác (ĐQ về SP của mình nhưng dễ dàng thay thế)**
 - **Các DN có khả năng tự do gia nhập hoặc rút khỏi ngành.**
(Thị trường dịch vụ bán lẻ, dịch vụ ăn uống, sách, nhà nghỉ thuộc loại thị trường này)
 - **Sự khác biệt về SP là đặc điểm nổi bật của TT CT có tính chất ĐQ, và là tiêu chuẩn phân biệt nó với TT CT hoàn hảo.**
 - **Đường cầu mà doanh nghiệp đối diện là đường dốc xuống.**

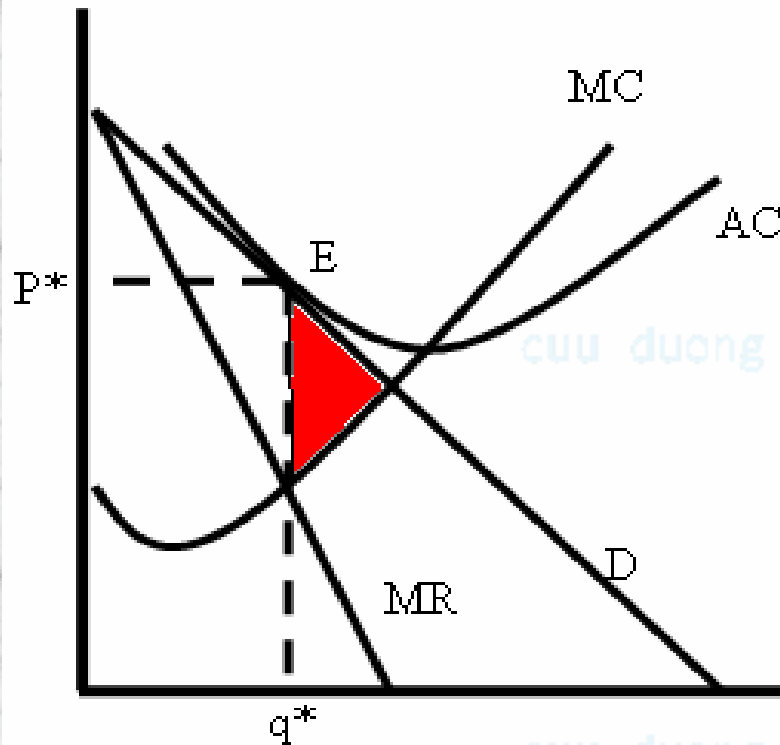
8.1.2. Quyết định về giá cả và cung ứng sản lượng của doanh nghiệp cạnh tranh có tính độc quyền.

DN lựa chọn sản lượng tại mức $MC=MR$.

Trong ngắn hạn DN có thể có lợi nhuận kinh tế dương, bằng không, hoặc thua lỗ.

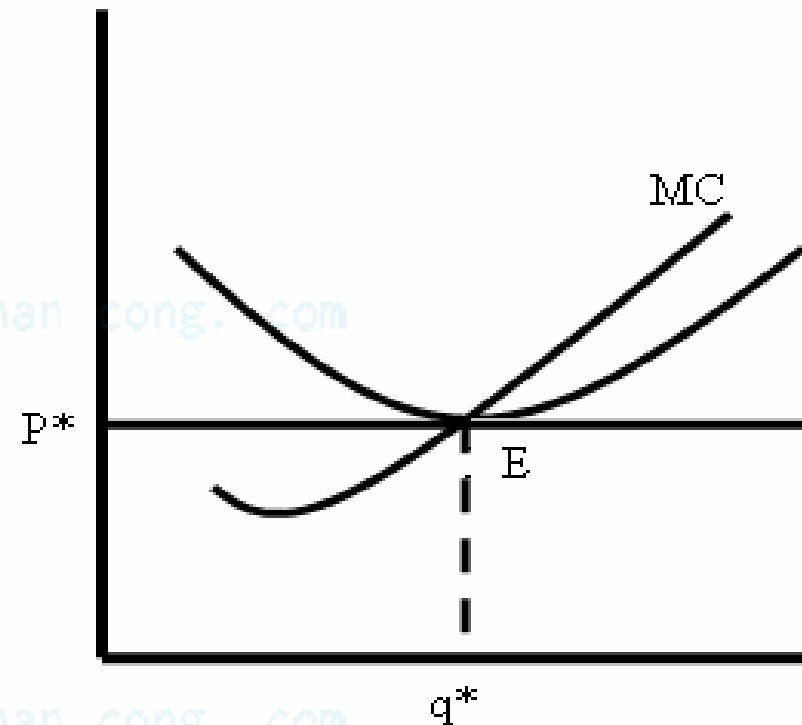


Cơ chế xuất nhập ngành khiến cho TTCT có tính chất ĐQ dần đạt đến trạng thái cân bằng dài hạn. Tại đó, giá cả bằng chi phí dài hạn bình quân, các doanh nghiệp trong ngành chỉ thu được lợi nhuận kinh tế bằng 0.



Trong thị trường cạnh tranh có tính chất độc quyền giá cao hơn cả chi phí biên và chi phí bình quân tối thiểu $P > MC$; $P > LAC$ tt.

XH mất trắng một khoản bằng diện tích đỏ. (vì nếu CTHH DN phải SX tại $MC = AR$. Bù lại người tiêu dùng có được sự đa dạng về hàng hóa.



Tại điểm cân bằng dài hạn của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo $P = MC = LAC$ tối thiểu.

8.2. Thị trường độc quyền nhóm

8.2.1. Khái niệm và đặc trưng

KN: Thị trường độc quyền nhóm là dạng thị trường mà trên đó chỉ có một nhóm nhỏ doanh nghiệp hoạt động. Điều này cho phép nó có quyền lực thị trường hay chi phối giá đáng kể.

(sản phẩm có thể giống nhau như thép hoặc khác nhau như ô tô).

Đặc trưng:

Sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các doanh nghiệp. Mỗi khi ra quyết định về sản lượng, giá hay bất kỳ quyết định kinh doanh nào, hãng phải xem đối thủ phản ứng như thế nào.

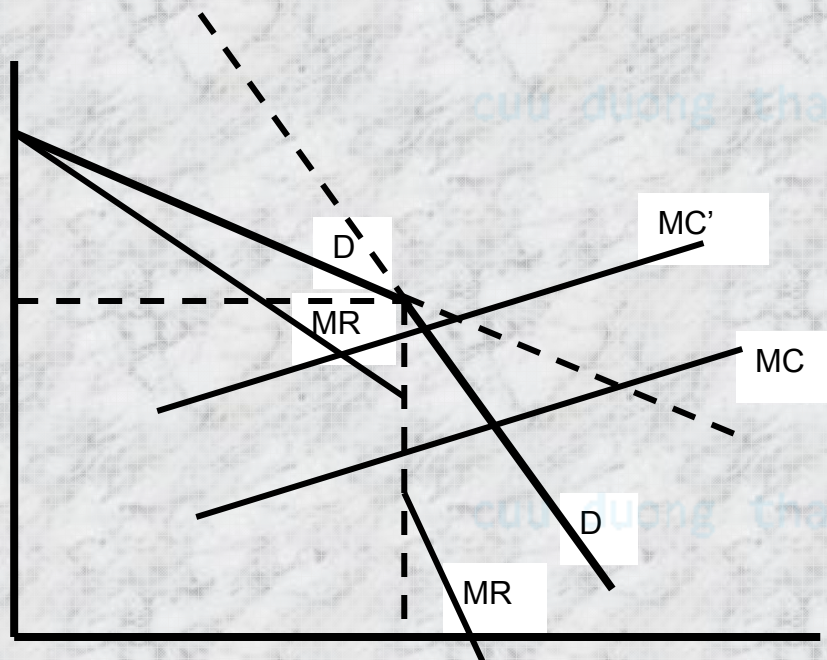
8.2.2. Quyết định về giá cả và cung ứng sản lượng của doanh nghiệp độc quyền nhóm

$$MC=MR$$

8.2.3. Cạnh tranh và hợp tác trên thị trường độc quyền nhóm

Sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các DN ĐQ nhóm khiến các DN phải lựa chọn 2 PÁ. Hoặc là CT với nhau hoặc là thỏa thuận. Nếu thỏa thuận thì sẽ thành ĐQ, nếu CT thì đường cầu là đường gãy khúc.

Mô hình đường cầu gãy khúc và hàm ý của nó.

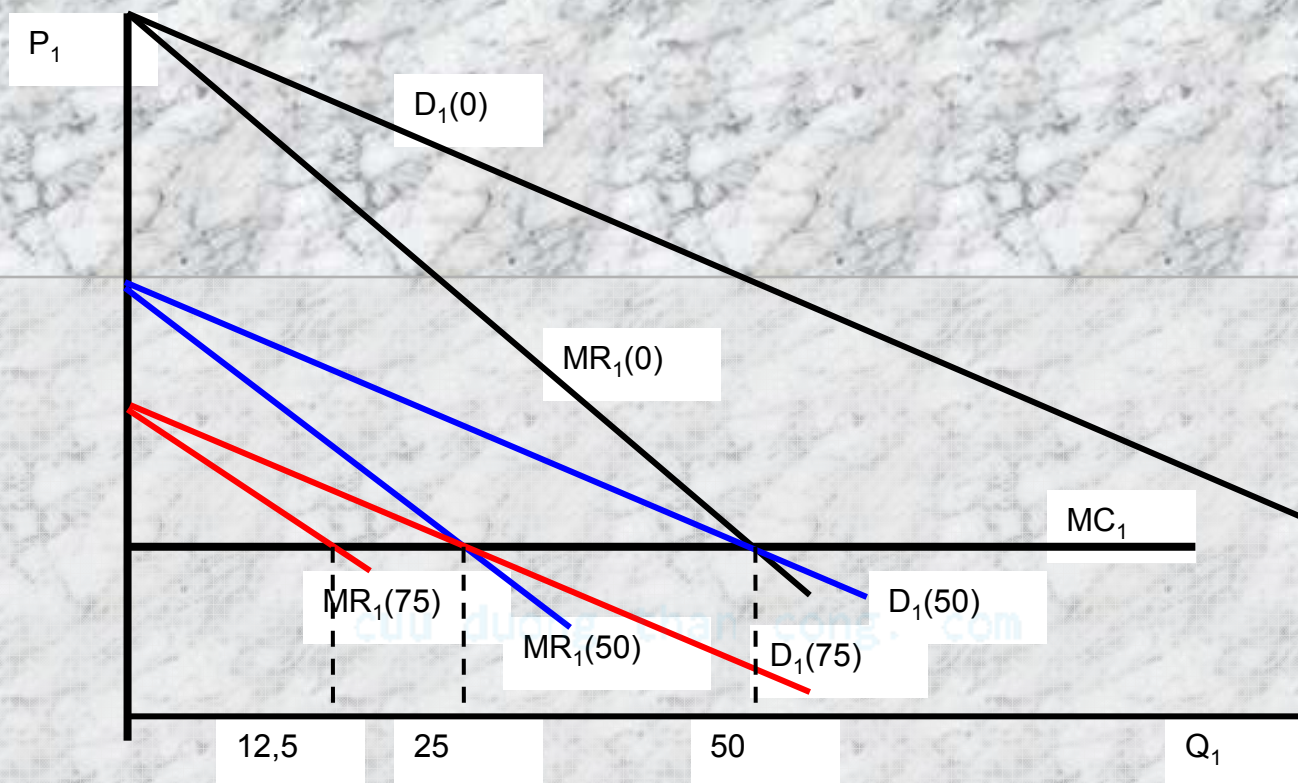


Khi DN giảm giá nhằm mở rộng TT, các đối thủ sẽ giảm giá theo để cố gắng giữ nguyên thị phần của mình. Song nếu DN tăng giá, đối thủ sẽ không thay đổi giá để đẩy DN trên bảo vị thế khó khăn

Mô hình Cournot

- Mô hình Cournot giả định trong ngành có hai doanh nghiệp (độc quyền tay đôi).
- Hai hãng sản xuất mặt hàng giống nhau và am hiểu cầu của thị trường.
- Hai hãng phải đề ra quyết định sản lượng của mình cùng một lúc.
- Mỗi hãng coi sản lượng của đối thủ là đã định sẵn và quyết định sản lượng của mình.
- Chi phí cận biên của hai hãng là khác nhau nhưng đều không thay đổi theo sản lượng (là đường nằm ngang).

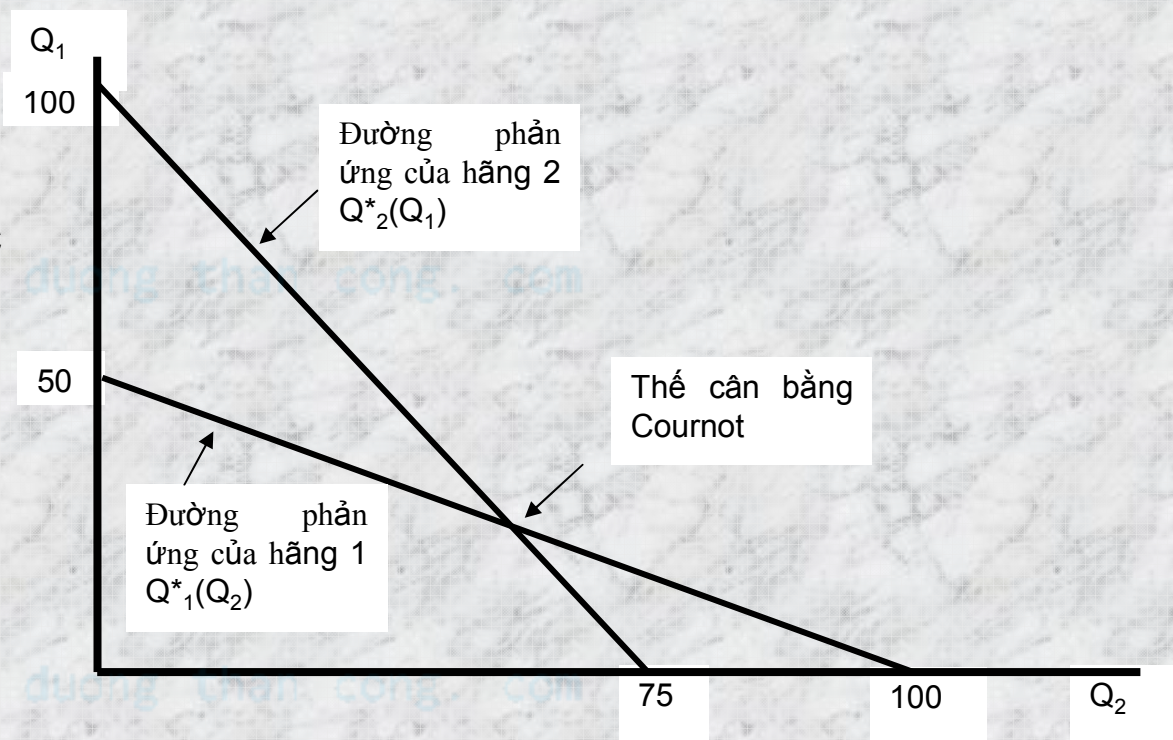
cuu duong than cong . com



- Nếu DN 1 nghĩ rằng DN 2 không SX gì cả, đường cầu TT sẽ là đường cầu của hãng 1 [$D_1(0)$]. Hãng 1 sẽ TĐHLN tại điểm $MC=MR$, SL là 50.
- Hãng 2 SX 50 ĐV, đường cầu của hãng 1 sẽ dịch về phía trái 50 ĐV [$D_2(50)$]. Hãng 1 sẽ TĐHLN tại $MC=MR$, SL là 25.
- Hãng 2 SX 75 ĐV, đường cầu của hãng 1 sẽ dịch về phía trái 75 ĐV [$D_2(75)$]. Hãng 1 sẽ TĐHLN tại điểm $MC=MR$, SL là 12,5.
- Cuối cùng, hãng 2 SX 100 ĐV, đường cầu của hãng 1 sẽ dịch về phía trái 100 ĐV. Hãng 1 sẽ rút khỏi TT.

Phân tích tương tự cho hãng 2. Thu được một đường phản ứng của hãng 2 khi nó giả định hãng 1 SX ở các mức SL khác nhau.

Trong thể cân bằng, mỗi hãng ấn định đầu ra phù hợp với đường phản ứng của bản thân mình, cho nên các mức đầu ra cân bằng nằm ở giao điểm của các đường phản ứng ấy. Hãng tối đa hóa được LN và không muốn di chuyển khỏi thể cân bằng ấy.



Lưu ý: Hãng 2 có MC2 khác MC1

VD

Hai hãng ĐQ tay đôi đứng trước đường cầu TT:

$$P = 30 - Q$$

$$Q = Q_1 + Q_2$$

Giả sử $MC_1 = MC_2 = 0$

$$TR_1 = P \cdot Q_1 = (30 - Q)Q_1$$

$$= 30Q_1 - (Q_1 + Q_2)Q_1$$

$$= 30Q_1 - Q_1^2 - Q_2Q_1$$

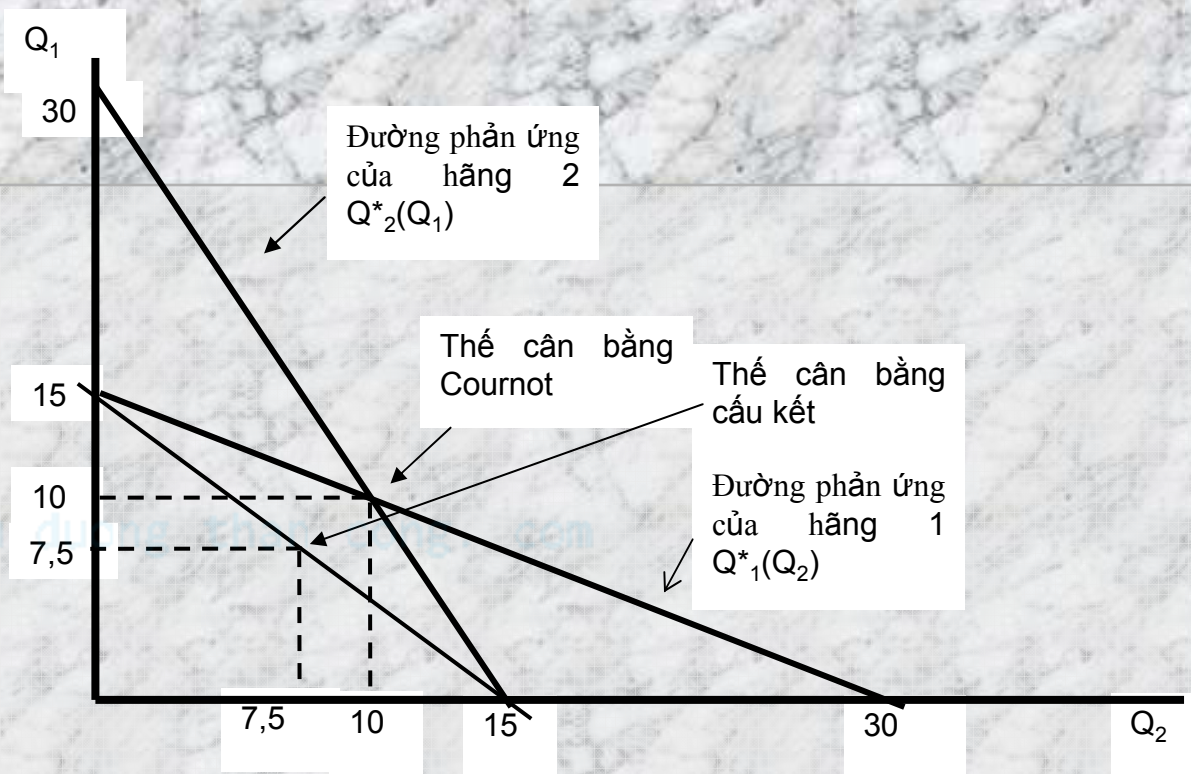
$$MR_1 = \Delta TR_1 / \Delta Q_1 = 30 - 2Q_1 - Q_2$$

Vì hãng tối đa hóa lợi nhuận $MR = MC (=0)$

$$30 - 2Q_1 - Q_2 = 0$$

$$\Rightarrow Q_1 = 15 - Q_2/2$$

$$\text{Tương tự có } \Rightarrow Q_2 = 15 - Q_1/2$$



$$Q_2 = 15 - (15 - Q_2/2)/2$$

$$Q_1 = Q_2 = 10$$

Tổng sản lượng của ngành
 $Q = 10 + 10 = 20$.

■ Ở đây, ta đang giả định hai hãng CT với nhau và QĐ SL trên cơ sở SL của hãng khác.

■ Nếu hai hãng câu kết với nhau họ sẽ hành động như người độc quyền và chia xẻ lợi nhuận độc quyền.

■ Khi đó mới quyết định dựa vào ngành

$$\begin{aligned} TR &= P.Q = (30 - Q)Q \\ &= 30Q - Q^2 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} MR &= MC = 0 \\ Q &= 15. \end{aligned}$$

$$MR = \Delta TR / \Delta Q = 30 - 2Q$$

Tổ hợp $Q_1 + Q_2 = 15$ đều dẫn đến tối đa hóa lợi nhuận của ngành, do đó được gọi là đường hợp đồng.

Nếu các hãng thỏa thuận chia lợi nhuận bằng nhau thì mỗi hãng sẽ SX:

$$Q_1 = Q_2 = 7,5$$

SL này ít hơn và lợi nhuận cao hơn cân bằng cournot.

Nếu các hãng CTHH thì các hãng sẽ nâng mức sản lượng đến khi lợi nhuận bằng 0, khi đó mỗi hãng sản xuất tại $Q_1 = Q_2 = 15$

Mô hình Stackelberg

- MH này xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu một trong hai hãng có thể ấn định đầu ra của nó trước.

- Giả định $MC_1 = MC_2 = 0$

- Đường cầu TT: $P = 30 - Q$.

- Hãng một quyết định đầu ra của nó trước, hãng 2 sau khi quan sát đầu ra của hãng 1 tiến hành quyết định đầu ra của mình.

- Bắt đầu từ hãng 2: QĐ đầu ra của mình sau hãng 1, nó coi đầu ra của hãng 1 là cố định. Hãng 2 tối đa hóa lợi nhuận giống trong mô hình Cournot

- Đường phản ứng của hãng 2: $Q_2 = 15 - 1/2 Q_1$

Hãng 1 sẽ lựa chọn $MR_1 = MC_1$ để tối đa hóa lợi nhuận.

$$\begin{aligned} TR_1 &= PQ_1 = 30Q_1 - (Q_1 + Q_2)Q_1 \\ &= 30Q_1 - Q_1^2 - Q_1Q_2 \end{aligned}$$

■ **Hãng 1 biết trước là hãng 2 sẽ quyết định theo đường phản ứng Q_2 , nên**

$$\begin{aligned} TR_1 &= 30Q_1 - Q_1^2 - Q_1(15 - 1/2 Q_1) \\ &= 15Q_1 - 1/2 Q_1^2 \end{aligned}$$

Doanh thu biên của hãng 1 là

$$MR_1 = \Delta TR_1 / \Delta Q_1 = 15 - Q_1$$

Đặt $MR_1 = MC_1 = 0$, ta có $Q_1 = 15$. Và từ đường phản ứng của hãng 2 ta thấy rằng $Q_2 = 7,5$. Hãng 1 sản xuất nhiều gấp đôi hãng 2. Việc đi trước mang lại cho hãng 1 lợi thế.

Trừ khi hãng 2 coi trọng trả đũa hơn là lợi ích kinh tế, quyết định trước mang lại lợi ích cho doanh nghiệp độc quyền nhóm. Nếu hãng 2 trả đũa bằng cách sản xuất nhiều thì cả hai hãng đều thiệt hại do giá thấp.

Mô hình Bertrand

■ Giả định:

Độc quyền tay đôi

Sản phẩm giống hệt nhau

Cạnh tranh bằng giá thay vì SL.

Đường cầu TT: $P=30-Q$

$Q=Q_1 + Q_2$

Giả định $MC_1=MC_2=3$ USD

Nếu cân bằng Cournot thì $Q_1=Q_2=9$; $P=12$; $LN=81$ /hãng

Nếu cạnh tranh giá thì cả hai hãng sẽ XD giá bằng chi phí biên:
 $P_1=P_2=3$.

Vì nếu 1 hãng giảm giá sẽ chiếm được 100% TT nên có động cơ giảm giá, nhưng không giảm thấp hơn MC vì sẽ lỗ.

Sản lượng toàn ngành là 27, 1 hãng SX 13,5 ĐV SL

Cạnh tranh giá khi SP khác biệt

- Giả sử:

- $FC_1 = FC_2 = 20$

- $VC_1 = VC_2 = 0$

- Hai hãng cạnh tranh

- Cầu hãng 1: $Q_1 = 12 - 2P_1 + P_2$

- Cầu hãng 2: $Q_2 = 12 - 2P_2 + P_1$

Lợi nhuận của hãng 1

$$\pi_1 = P_1 Q_1 - 20 = 12P_1 - 2P_1^2 + P_1 P_2 - 20$$

Tối đa hóa lợi nhuận khi

$$\pi'_1 = 12 - 4P_1 + P_2 = 0$$

Suy ra đường phản ứng của hãng 1

$$\blacksquare P_1 = 3 + 1/4 P_2$$

Tương tự tìm được đường phản ứng của hãng 2

$$\blacksquare P_2 = 3 + 1/4 P_1$$

Thay vào phương trình cho thấy các hãng sẽ định giá ở 4 USD, $LN = 12$ USD

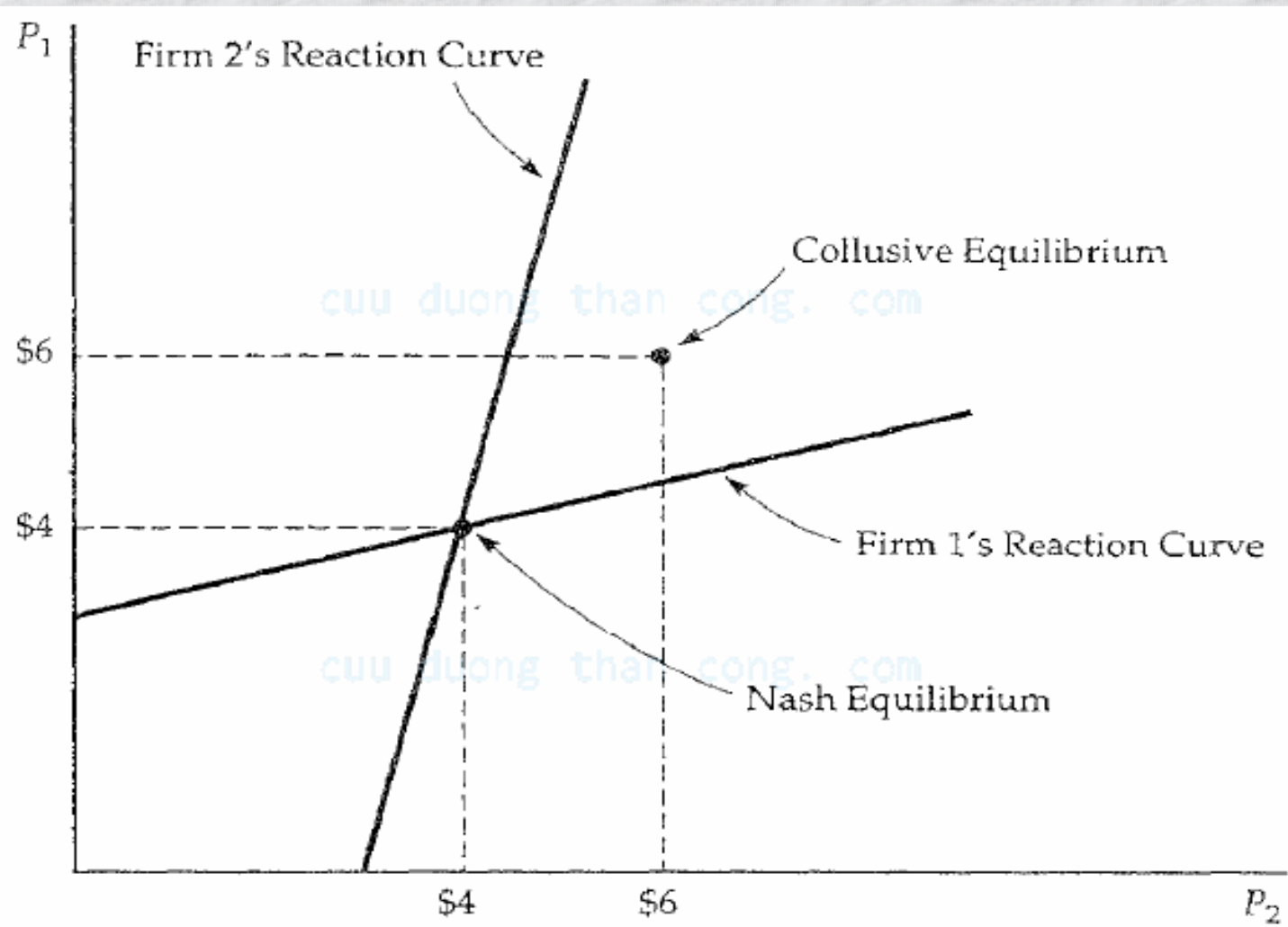
Nếu hãng câu kết thì $P_1 = P_2 = P$

$$Q = Q_1 + Q_2 = 24 - 2P$$

Lợi nhuận của ngành

$$\pi = P Q - 40 = 24 P - 40$$

- Giải PT này, các hãng sẽ đặt giá $P=6$,
- Lợi nhuận bằng 16 USD



cuu duong than cong . com

The End

cuu duong than cong . com