

# **Thị trường cạnh tranh độc quyền và thiếu số độc quyền**

---

## **Các nội dung chính**

- Thị trường Cạnh tranh độc quyền
- Thị trường thiếu số độc quyền
  - ◆ Cạnh tranh so với cấu kết: Tình thế tiến thoái lưỡng nan của những người tù

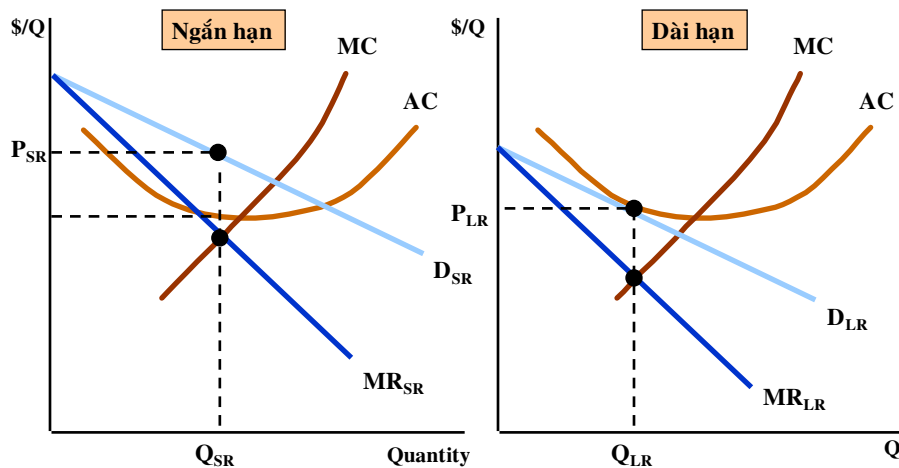
## Cạnh tranh độc quyền

- Các đặc điểm của thị trường cạnh tranh độc quyền
  - 1) Có nhiều doanh nghiệp trong ngành
  - 2) Tự do gia nhập và ra khỏi ngành
  - 3) Sản phẩm có sự khác biệt (thương hiệu, kiểu dáng, mùi vị...) nhưng thay thế tốt cho nhau.

## Cạnh tranh độc quyền

- Mức độ của thế lực độc quyền tùy thuộc vào mức độ khác biệt của sản phẩm.
- Các ví dụ về thị trường cạnh tranh độc quyền :
  - Kem đánh răng
  - Xà bông
  - Thuốc cảm
  - Dịch vụ taxi

## Trạng thái cân bằng của doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền



## Trạng thái cân bằng của doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền

### ■ Ngắn hạn

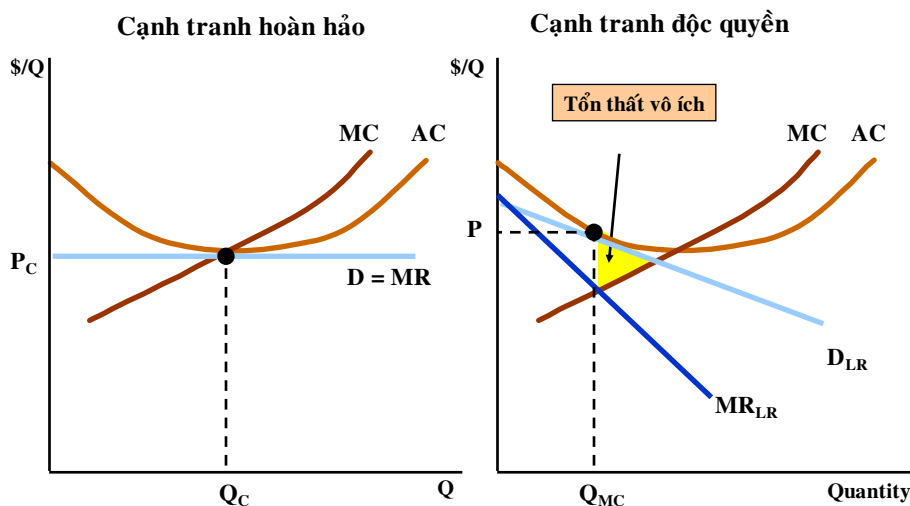
- Đường cầu dốc xuống do sản phẩm có sự khác biệt
- Cầu tương đối co giãn do có nhiều sản phẩm thay thế
- $MR < P$
- Lợi nhuận được tối đa hóa khi  $MR = MC$
- Doanh nghiệp này có được lợi nhuận kinh tế

## Trạng thái cân bằng của doanh nghiệp cạnh tranh độc quyền

### ■ Dài hạn

- Lợi nhuận sẽ thu hút các doanh nghiệp mới gia nhập ngành
- Cầu của mỗi doanh nghiệp sẽ giảm ( $D_{LR}$ )
- Sản lượng và giá của doanh nghiệp sẽ giảm
- Sản lượng của toàn ngành sẽ tăng
- Không có lợi nhuận kinh tế ( $P = AC$ )
- $P > MC$  do có sức mạnh độc quyền ở một mức độ nào đó

## So sánh cân bằng dài hạn giữa cạnh tranh độc quyền và cạnh tranh hoàn hảo



## Cạnh tranh độc quyền và hiệu quả kinh tế

- Thế lực độc quyền sẽ tạo ra mức giá cao hơn và sản lượng thấp hơn so với cạnh tranh hoàn hảo.
- Có tổn thất vô ích, tuy ở mức độ thấp so với độc quyền hoàn toàn

## Cạnh tranh độc quyền

### ■ Câu hỏi

- 1) Nếu thị trường trở nên cạnh tranh hơn, sản lượng và giá cả sẽ biến đổi ra sao?
- 2) Liệu có nên quản lý cạnh tranh độc quyền như độc quyền hoàn toàn?
- 3) Mức độ của thế lực độc quyền do yếu tố nào quyết định và được thể hiện ở những điểm nào?
- 4) Lợi ích của việc đa dạng hóa sản phẩm ở thị trường này đối với người tiêu dùng là gì?

## Thị trường thiếu số độc quyền

### ■ Các đặc điểm

- Số lượng doanh nghiệp trong ngành ít
- Sự khác biệt về sản phẩm có thể có hoặc không
- Có rào cản cho việc gia nhập ngành

### ■ Ví dụ

- Ngành sản xuất ô tô, máy tính
- Ngành sản xuất thép, hóa dầu, viễn thông

## Thị trường thiếu số độc quyền

### ■ Các rào cản gia nhập ngành:

- Tự nhiên
  - ◆ Tính kinh tế theo quy mô
  - ◆ Bằng phát minh sáng chế
  - ◆ Bí quyết công nghệ
  - ◆ Thương hiệu
- Chiến lược hoạt động
  - ◆ Sản phẩm tràn ngập thị trường
  - ◆ Kiểm soát một yếu tố đầu vào quan trọng

## Thị trường thiếu số độc quyền

- Các thách thức trong quản lý
  - Những hành động có tính chiến lược
  - Phản ứng của các đối thủ
- **Câu hỏi**
  - Các đối thủ sẽ phản ứng như thế nào nếu một hãng giảm giá bán?

## Thị trường thiếu số độc quyền

- Cân bằng ở thị trường thiếu số độc quyền
  - Ở các thị trường cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền và cạnh tranh độc quyền các nhà sản xuất không cần phải tính đến phản ứng của các đối thủ khi lựa chọn các mức sản lượng và giá bán.
  - Ở thị trường thiếu số độc quyền các nhà sản xuất phải tính đến phản ứng của các đối thủ cạnh tranh khi đưa ra quyết định lựa chọn các mức sản lượng và giá bán.

## Thị trường thiếu số độc quyền

- Điều kiện cân bằng ở thị trường thiếu số độc quyền
  - ◆ Các doanh nghiệp được tự do hành động sao cho có lợi cho mình nhất và do đó không có động lực để doanh nghiệp thay đổi các quyết định về sản lượng và giá cả.
  - ◆ Các doanh nghiệp khi đưa ra quyết định phải lường trước sự trả đũa của đối phương.

## Thị trường thiếu số độc quyền

- Cân bằng Nash

Mỗi hãng sẽ đưa ra quyết định tốt nhất cho mình dựa trên hành động của đối thủ.

- Cân bằng của chiến lược ưu thế

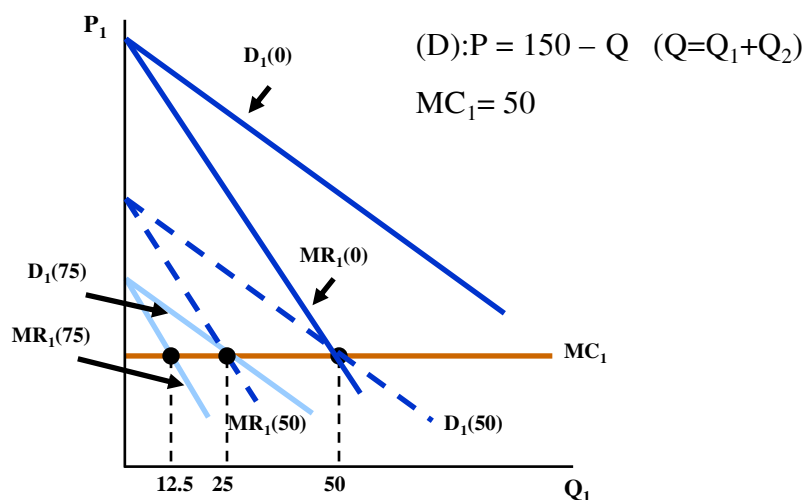
Mỗi hãng sẽ đưa ra quyết định tốt nhất cho mình bất kể hành động của đối thủ.



## Thị trường thiếu số độc quyền

- Mô hình Cournot (độc quyền song phương)
  - ◆ Có hai đối thủ cạnh tranh
  - ◆ Sản phẩm đồng nhất
  - ◆ Mỗi hãng sẽ đưa ra quyết định dựa trên quyết định của đối thủ.
  - ◆ Biến chiến lược là sản lượng

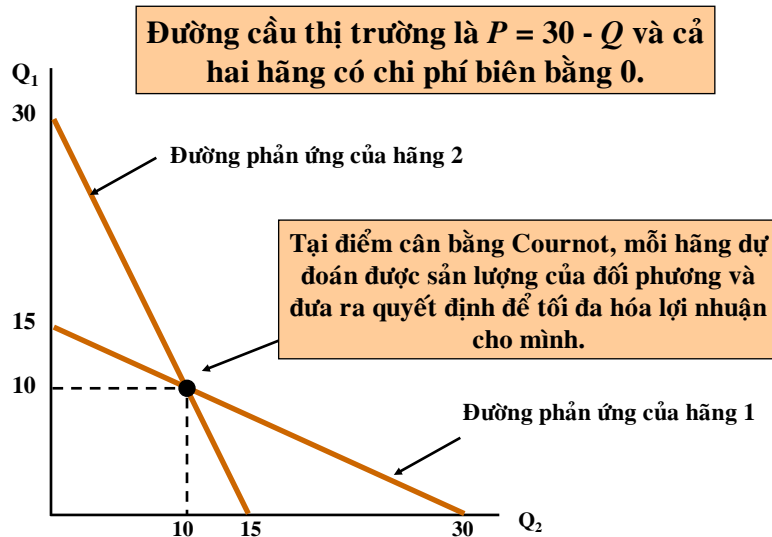
### Quyết định về sản lượng của hãng 1



## Thị trường thiếu số độc quyền

- Đường phản ứng của hãng
  - Đường phản ứng của hãng là tập hợp tất cả những mức sản lượng làm tối đa hóa lợi nhuận của hãng khi biết trước mức sản lượng cung ứng của đối thủ.
  - $Q_1 = f(Q_2)$  và ngược lại.

## Ví dụ về độc quyền song phương

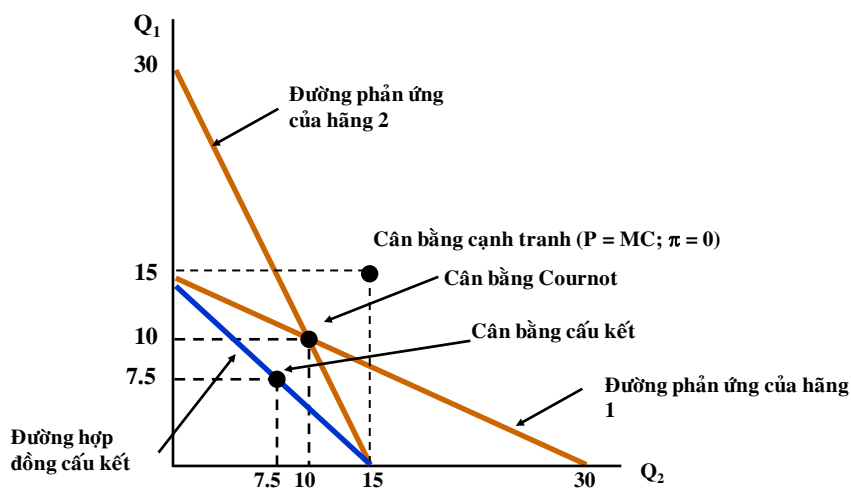


## Thị trường thiếu số độc quyền

### Tối đa hóa lợi nhuận khi có sự cấu kết

- Đường hợp đồng
  - $Q_1 + Q_2 = 15$ 
    - ◆ Biểu diễn các kết hợp sản lượng  $Q_1$  và  $Q_2$  làm tối đa hóa tổng lợi nhuận.
  - $Q_1 = Q_2 = 7,5$ 
    - ◆ Sản lượng giảm nhưng lợi nhuận cao hơn so với mô hình cân bằng Cournot

## Ví dụ về độc quyền song phương



## Lợi thế của người ra quyết định trước – Mô hình Stackelberg

### ■ Các giả định

- Một hãng có quyền định trước mức sản lượng sản xuất
- $MC = 0$
- Cầu thị trường là  $P = 30 - Q$  với  $Q$  là tổng sản lượng
- Hãng 1 có quyền định trước mức sản lượng và hãng 2 dựa vào đó đưa ra mức sản lượng sản xuất của mình

## Lợi thế của người ra quyết định trước – Mô hình Stackelberg

### ■ Hãng 1

- Phải tính đến phản ứng của hãng 2

### ■ Hãng 2

- Xem sản lượng của hãng 1 là cho trước và từ đó quyết định mức sản lượng của mình theo đường phản ứng Cournot:  $Q_2 = 15 - 1/2Q_1$

## Lợi thế của người ra quyết định trước— Mô hình Stackelberg

### ■ Hãng 1

$$MR = MC, MC = 0 \text{ do đó } MR = 0$$

$$R_1 = PQ_1 = 30Q_1 - Q_1^2 - Q_2Q_1$$

Thế  $Q_2$  vào hàm doanh thu của hãng 1:

$$\begin{aligned} R_1 &= 30Q_1 - Q_1^2 - Q_1(15 - 1/2Q_1) \\ &= 15Q_1 - 1/2Q_1^2 \end{aligned}$$

$$MR_1 = \Delta R_1 / \Delta Q_1 = 15 - Q_1$$

$$MR = 0: Q_1 = 15 \text{ and } Q_2 = 7.5$$

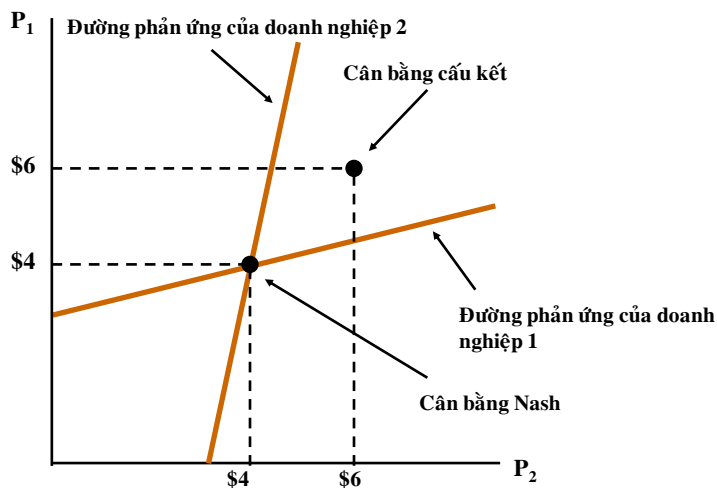
## Cạnh tranh giá cả- Mô hình Bertrand

### Sản phẩm khác biệt

### ■ Các giả định

- Độc quyền song phương
- FC = \$20
- VC = 0
- Cầu của doanh nghiệp 1 là  $Q_1 = 12 - 2P_1 + P_2$
- Cầu của doanh nghiệp 2 là  $Q_2 = 12 - 2P_2 + P_1$

## Cân bằng Nash về giá cả



## Ma trận đánh đổi trong tình huống xác định giá

		Hãng 2	
		Mức giá \$4	Mức giá \$6
Hãng 1	Mức giá \$4	\$12, \$12	\$20, \$4
	Mức giá \$6	\$4, \$20	\$16, \$16

## Cạnh tranh hay cấu kết: Tình thế tiến thoái lưỡng nan của những người tù

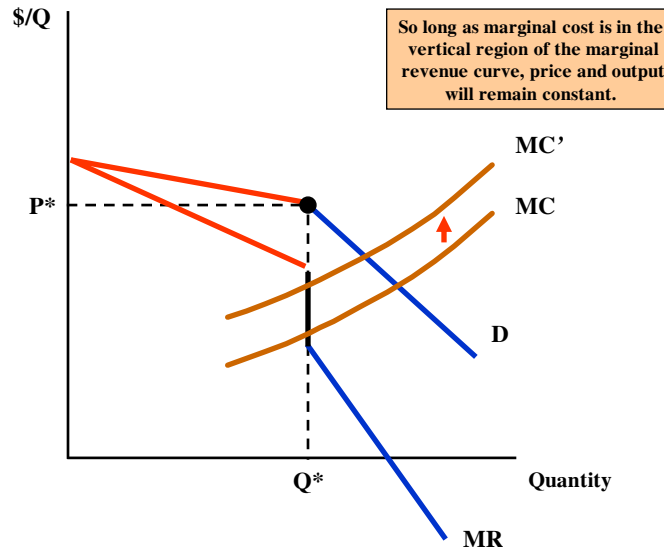
- Hai hãng này đang thực hiện chiến lược *không hợp tác với nhau*.
  - Mỗi hãng đều độc lập đưa ra quyết định tốt nhất có tính đến hành động của đối phương.
- **Câu hỏi**
  - Tại sao cả hai hãng đều chọn mức giá là \$4 trong khi mức giá \$6 đem lại lợi nhuận cao hơn?

## Ma trận đánh đổi trong tình huống tiến thoái lưỡng nan của những người tù

		<i>Tù nhân B</i>	
		Thú tội	Không thú tội
<i>Tù nhân A</i>	Thú tội	<b>-5, -5</b>	<b>-1, -10</b>
	Không thú tội	<b>-10, -1</b>	<b>-2, -2</b>

**Liệu các phạm nhân có thú tội hay không?**

## Mô hình đường cầu gãy



## Mô hình doanh nghiệp chi phối- dẫn đạo giá

- Ở một số thị trường độc quyền nhóm, một tổ chức hay hãng lớn chiếm thị phần chủ yếu, các doanh nghiệp nhỏ chia nhau thị phần còn lại.
- Tổ chức hay hãng lớn có thể hành động như là *doanh nghiệp chi phối thị trường*, có quyền định giá để tối đa hóa lợi nhuận của mình.



### Việc định giá của doanh nghiệp chi phối – Trường hợp OPEC

