

**Thị trường độc quyền bán**

# Các chủ đề thảo luận

- Đặc điểm độc quyền bán
- Nguyên nhân tồn tại độc quyền
- Tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền bán
- Độc quyền với nhiều nhà máy trực thuộc
- Đo lường sức mạnh độc quyền
- Tổn thất xã hội do sức mạnh độc quyền bán
- Kiểm soát độc quyền

# Đặc điểm độc quyền bán

- 1) Một người bán – Nhiều người mua
- 2) Một sản phẩm (không có sản phẩm thay thế tốt)
- 3) Có những rào cản các doanh nghiệp khác gia nhập ngành



# Độc quyền bán

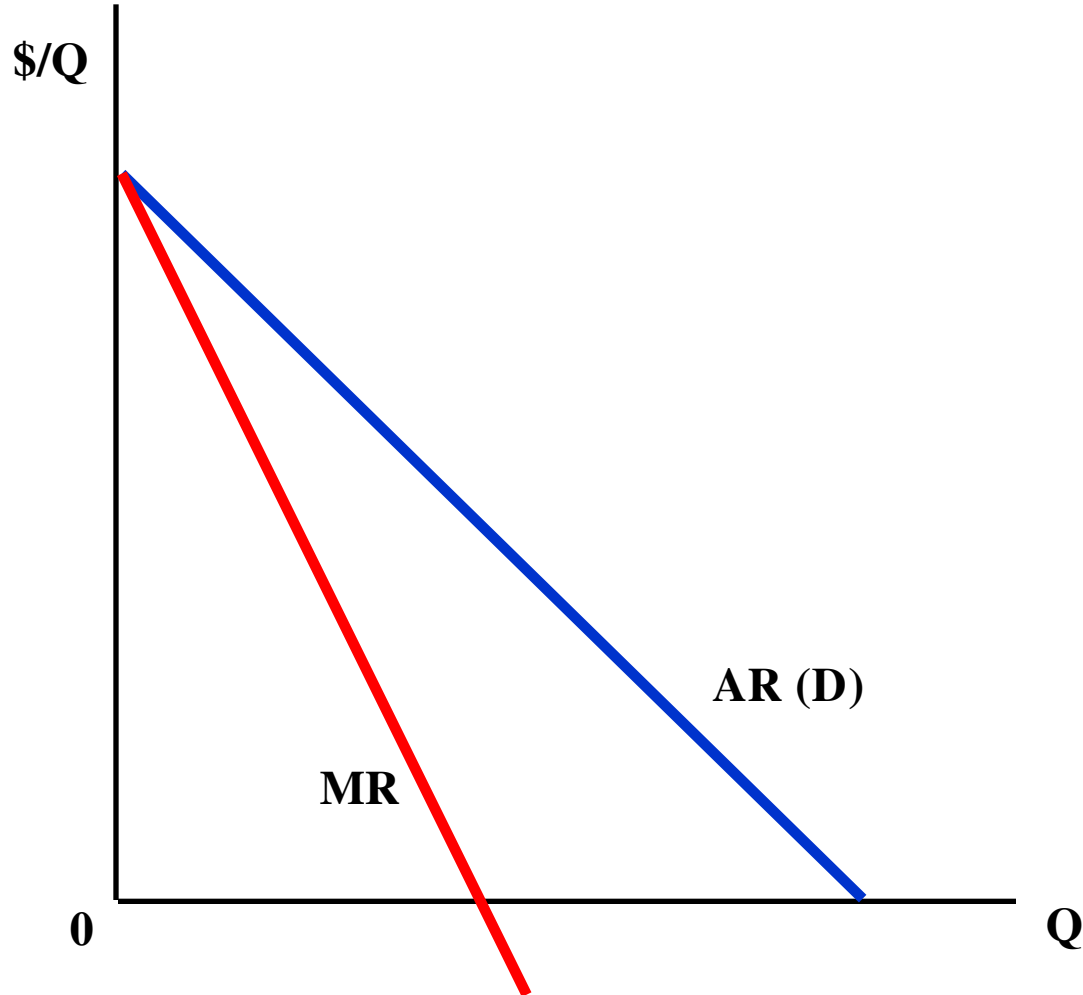
---

- Các rào cản gia nhập ngành hay lý do tồn tại độc quyền
  - Kinh tế (ngành độc quyền tự nhiên)
  - Kỹ thuật.
  - Pháp lý

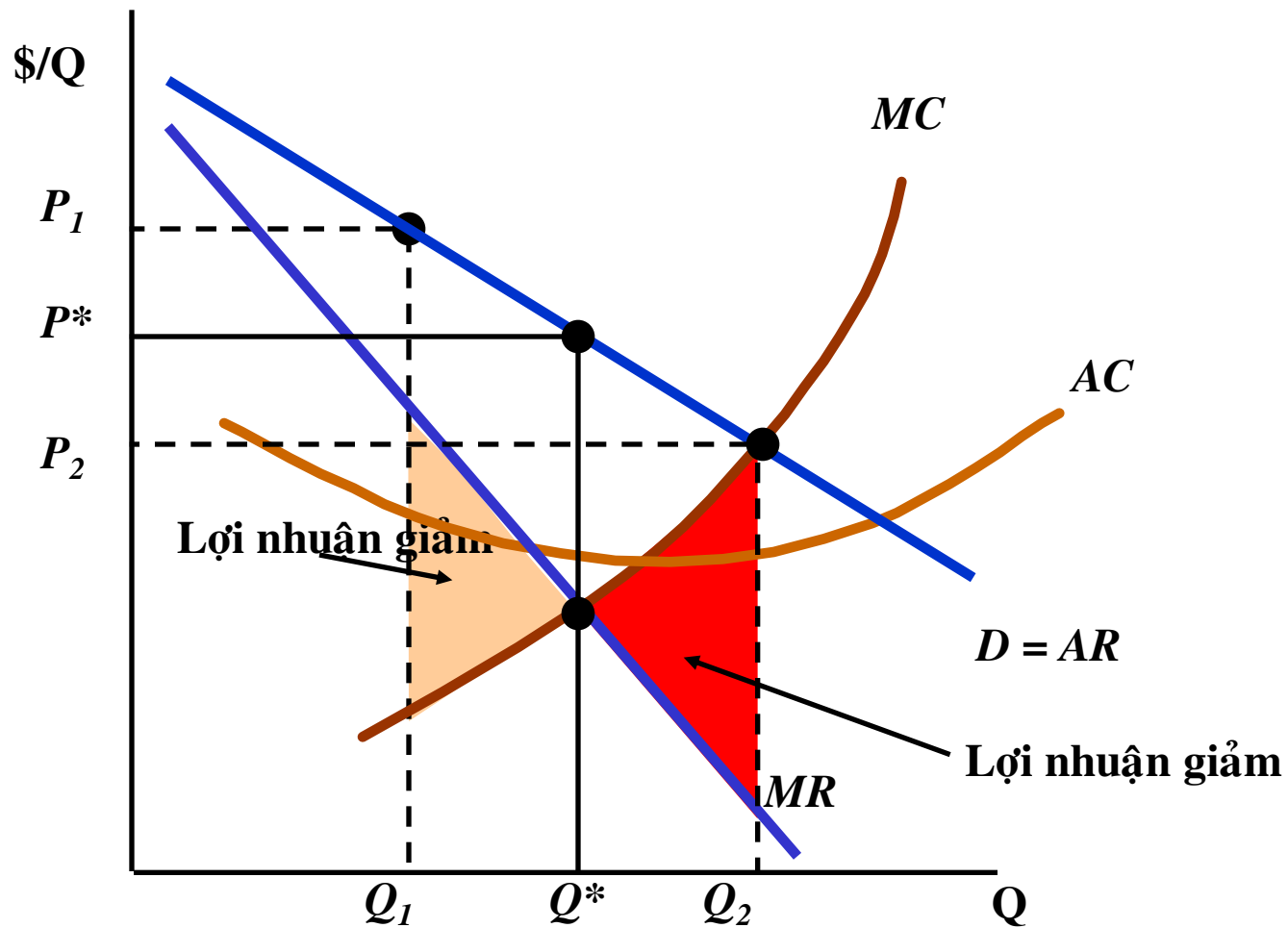
# Tổng doanh thu, doanh thu biên và doanh thu trung bình

<b>Giá</b> <i>P</i>	<b>Lượng</b> <i>Q</i>	<b>Tổng Doanh thu</b> <i>TR</i>	<b>Doanh thu biên</b> <i>MR</i>	<b>Doanh thu trung bình</b> <i>AR</i>
10	1	10	10	10
9	2	18	8	9
8	3	24	6	8
7	4	28	4	7
6	5	30	2	6
5	6	30	0	5
4	7	28	-2	4
3	8	24	-4	3

# Doanh thu trung bình và doanh thu biên



# Tối a hóa lợi nhuận

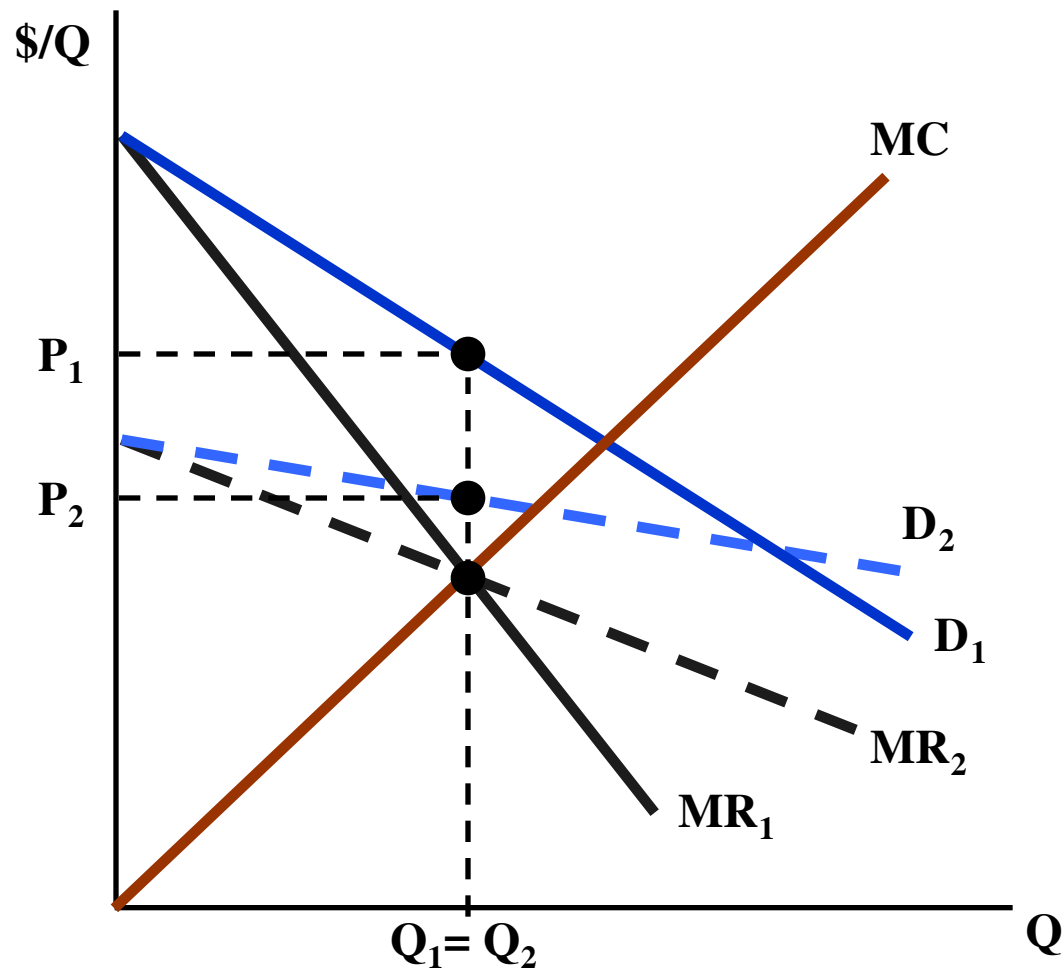


# Tối đa hoá lợi nhuận

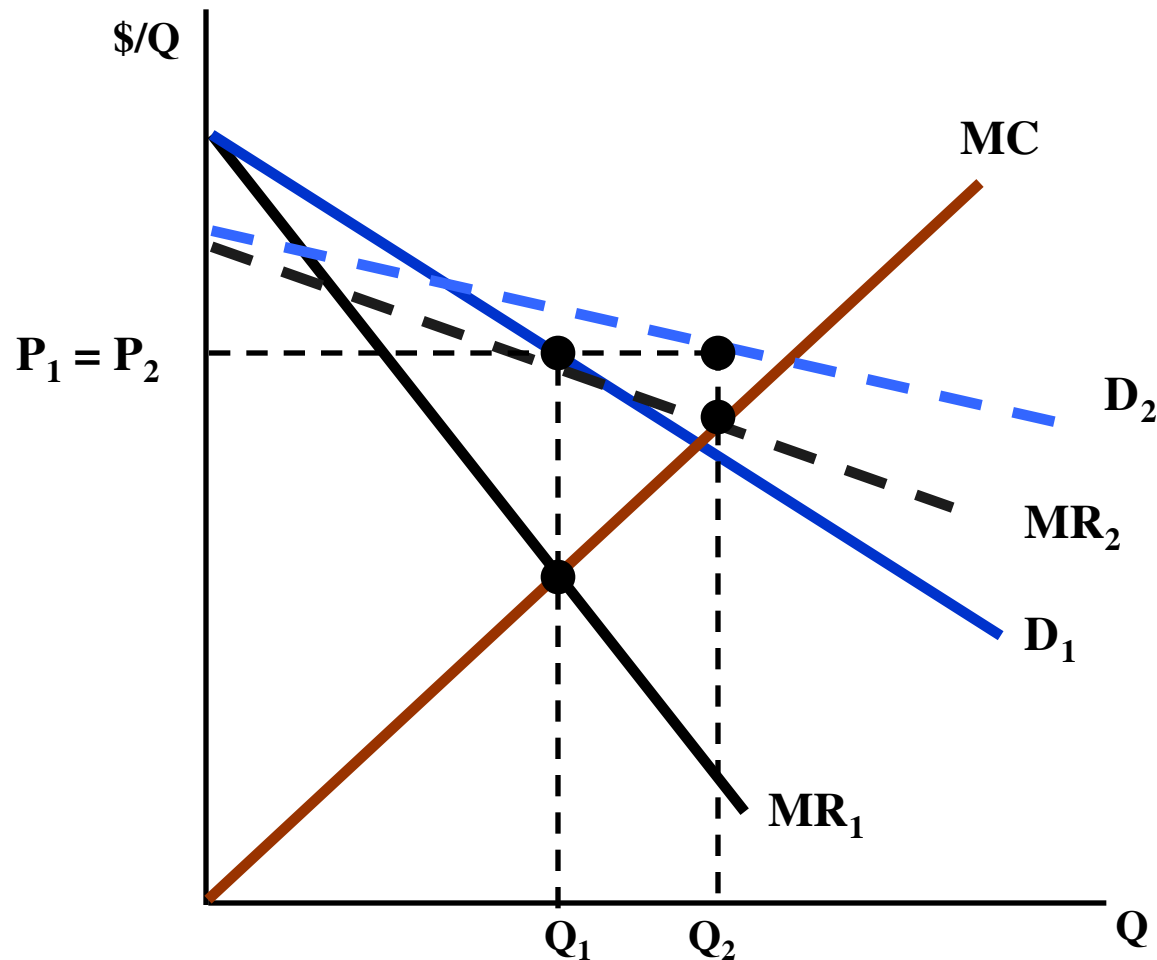
- $Q < Q^*$ , do  $MC < MR$  nên khi **tăng** sản lượng lợi nhuận sẽ tăng thêm.
- $Q > Q^*$ , do  $MC > MR$  nên khi **giảm** sản lượng lợi nhuận sẽ tăng thêm.
- $Q = Q^*$  thoả điều kiện  $MC = MR$  thì lợi nhuận đạt tối đa



# Đường cầu dịch chuyển làm thay đổi giá nhưng sản lượng vẫn không đổi



# Đường cầu dịch chuyển làm thay đổi sản lượng nhưng giá vẫn không đổi



# Độc quyền bán

## ■ Nhận xét

- Dịch chuyển đường cầu thường gây ra sự thay đổi cả về giá và lượng.
- Ở thị trường độc quyền bán không có đường cung vì khi cầu thay đổi:
  - Nhà độc quyền bán có thể cung cấp các mức sản lượng khác nhau ở cùng một mức giá.
  - Nhà độc quyền bán có thể cung cấp cùng một mức sản lượng nhưng ở các mức giá khác nhau.

# Doanh nghiệp có nhiều nhà máy trực thuộc

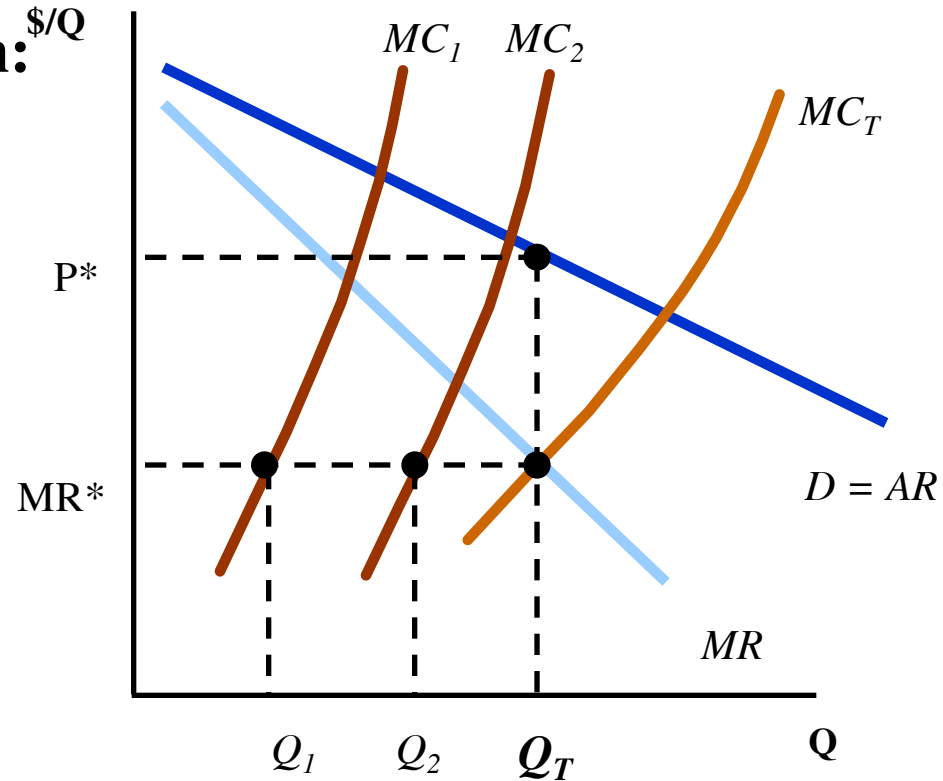
- Nhiều công ty, quá trình sản xuất được thực hiện ở hai hay nhiều nhà máy có chi phí sản xuất khác nhau.
- Chọn tổng sản lượng và sản lượng ở mỗi nhà máy theo quy tắc:
  - Chi phí biên ở các nhà máy bằng nhau.
  - Chi phí biên bằng doanh thu biên

# Sản xuất với hai nhà máy

Nguyên tắc tối đa hóa lợi nhuận:  $\$/Q$

1)  $Q_1 + Q_2 = Q_T$

2)  $MC_T = MC_1 = MC_2 = MR$



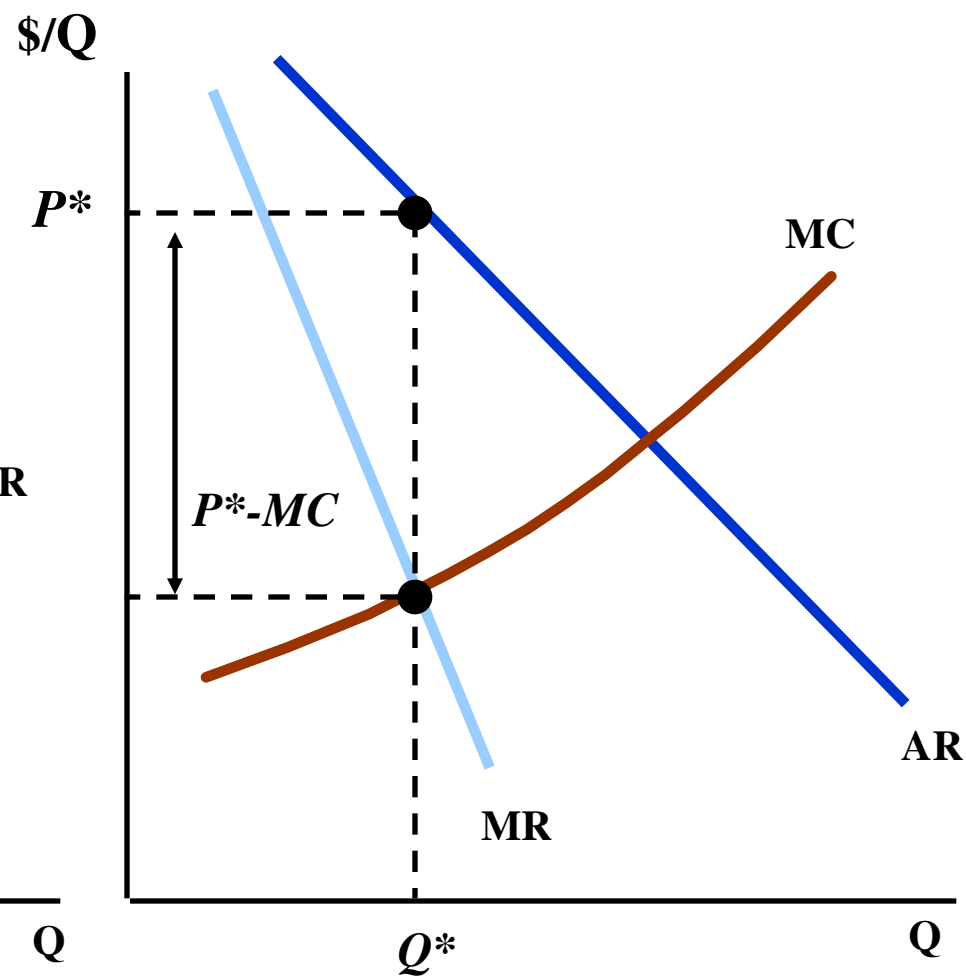
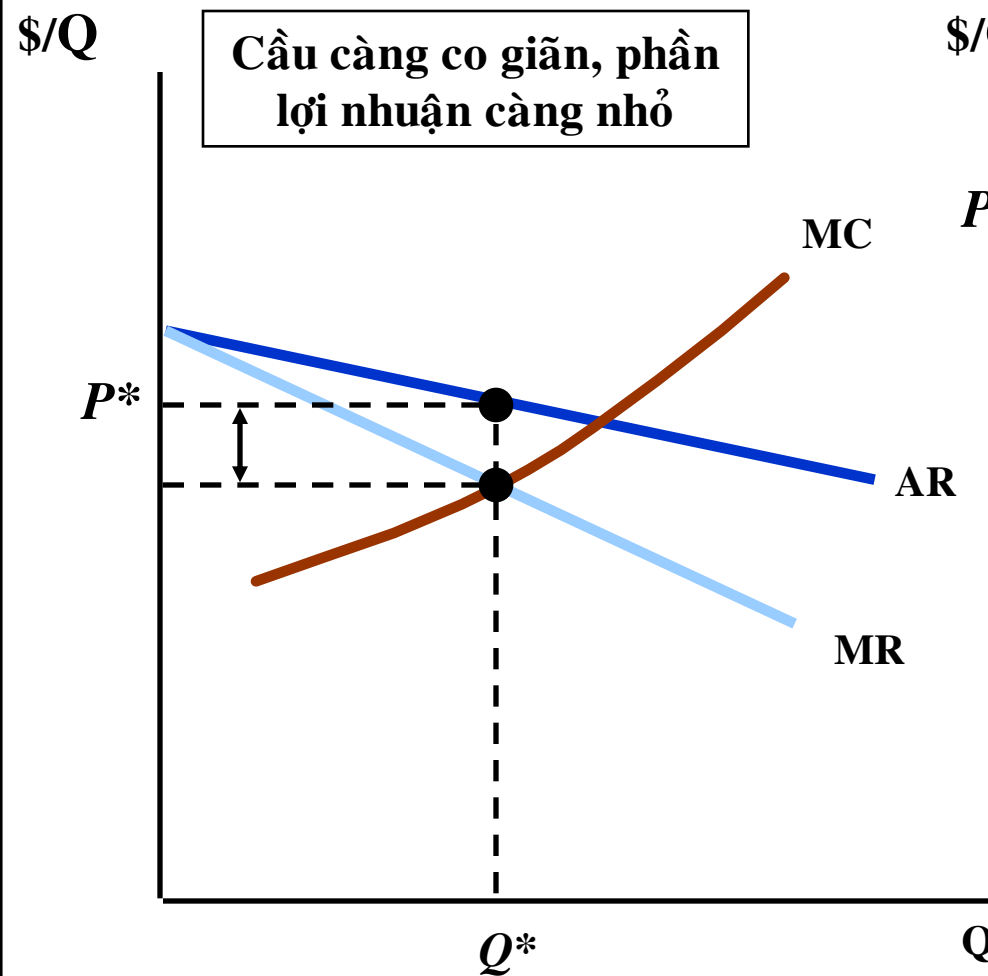
# Sức mạnh độc quyền bán

- Hệ số đo lường sức mạnh độc quyền bán
  - $L = (P - MC)/P$ 
    - Giá trị  $L$  càng lớn (trong khoảng 0 tới 1) thể lực độc quyền bán càng lớn.
  - $L$  biểu diễn theo độ co giãn của cầu theo giá
    - $L = (P - MC)/P = -1/E_p$
    - $E_p$  là độ co giãn của cầu đối với một doanh nghiệp, không phải đối với thị trường

# Sức mạnh độc quyền bán

- Sức mạnh độc quyền bán không bảo đảm doanh nghiệp có lợi nhuận.
- Lợi nhuận phụ thuộc vào mối tương quan giữa chi phí trung bình với giá cả.

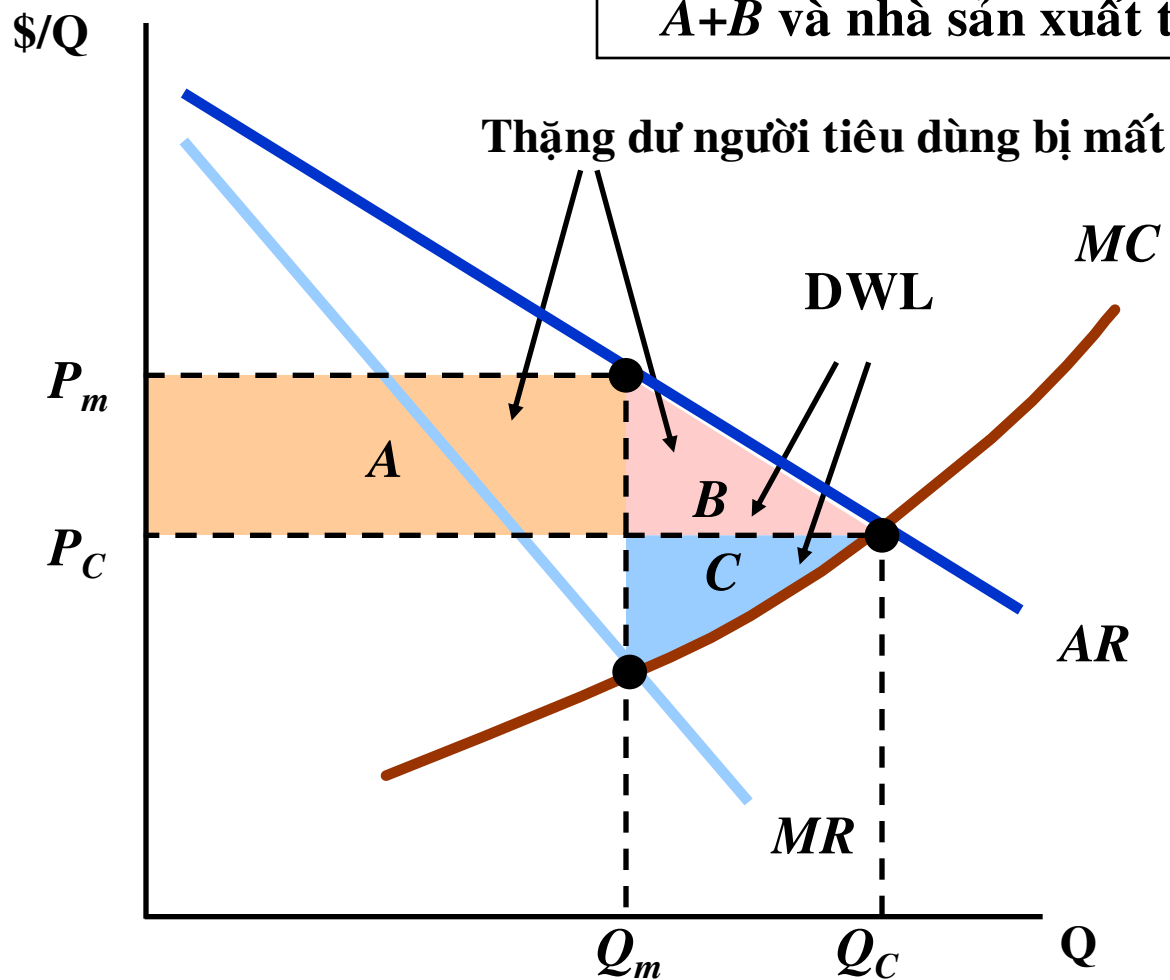
# Độ co giãn của cầu và lợi nhuận





# Tổn thất xã hội do sức mạnh độc quyền bán

Do giá cao hơn, người tiêu dùng mất  $A+B$  và nhà sản xuất thu được  $A-C$ .





# Tổn thất phúc lợi xã hội do độc quyền bán

---

- Giá cả độc quyền ( $P_M$ ) cao hơn giá cạnh tranh ( $P_C$ ) hoặc chi phí biên ( $MC$ )
- Sản lượng độc quyền thấp hơn sản lượng có tính cạnh tranh. ( $Q_M < Q_C$ )
- Giá cao làm cho nhà độc quyền có lợi nhuận vượt trội từ việc chiếm giữ thặng dư của người tiêu dùng
- Sức mạnh độc quyền bán gây ra tổn thất vô ích

Tổng quát: Sử dụng nguồn lực kém hiệu quả (quá ít)

# Mục đích kiểm soát độc quyền

- Giá độc quyền thấp hơn, gần với giá cạnh tranh ( $P_C$ ) hoặc chi phí biên (MC)
- Giá tăng sản lượng đến  $Q_C$
- Điều tiết lợi nhuận vượt trội của độc quyền để chi dùng chung cho xã hội.
- Giảm tổn thất vô ích

Tổng quát: Sử dụng nguồn lực hiệu quả hơn



# Biện pháp kiểm soát độc quyền

---

- Điều tiết (Giá tối đa, thuế)
- Sở hữu nhà nước
- Luật chống độc quyền (Luật cạnh tranh)