

Chương 6

CẤU TRÚC THỊ TRƯỜNG



1. Thị trường

- *Khái niệm*
- *Các tiêu thức phân loại*

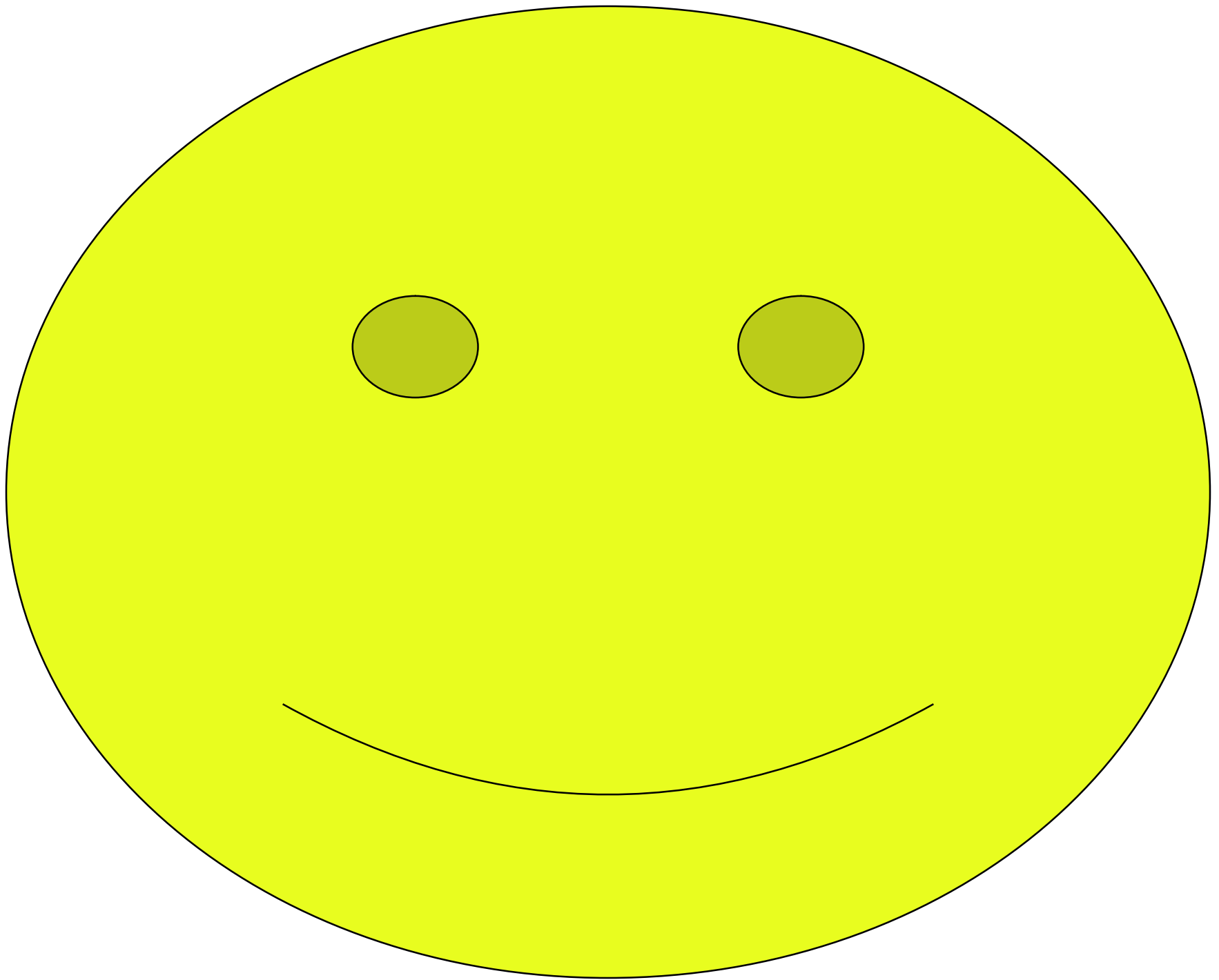
2. Cấu trúc t^2

- *T^2 CTHH*
- *ĐQ*
- *T^2 CTr không hoàn hảo*

KHÁI NIỆM







Các tiêu thức phân loại

- Số lượng người bán và mua
- Chủng loại sản phẩm
- Sức mạnh thị trường
- Các trở ngại xâm nhập thị trường
- Hình thức cạnh tranh phi giá

Các loại thị trường

- Cạnh tranh hoàn hảo
- Cạnh tranh không hoàn hảo
 - Cạnh tranh độc quyền
 - Độc quyền tập đoàn
- Độc quyền

BẢNG PHÂN LOẠI THỊ TRƯỜNG

C ₁ loại TT	Ví dụ	Số lượng M, b, n	Thông Tin KT	T/chất của sp	Sức m ¹ nh TT	Rào cản	Quảng cáo
C¹nh tranh HH	H ² n«ng Sản, H ² ngoại tệ	V« sè	Hoàn Hảo	Sảng nhËt	Kh«ng	Kh«ng	không
C¹nh tranh SQ	DÇu géi ®Çu, nước Giải khát	Nhiều	Thiếu	Dị biËt Hóa sp	ThÊp	ThÊp	Rất Cần
SQ nhãm	Xi măng, dÇu, « t«	Mét sè	Thiếu Nhiều	Giống, khácnhau	Cao	Cao	Chút ít
SQ	SiËn, nước	Mét	Rất Thiếu	Duy nhËt	RÊt cao	RÊt cao	—

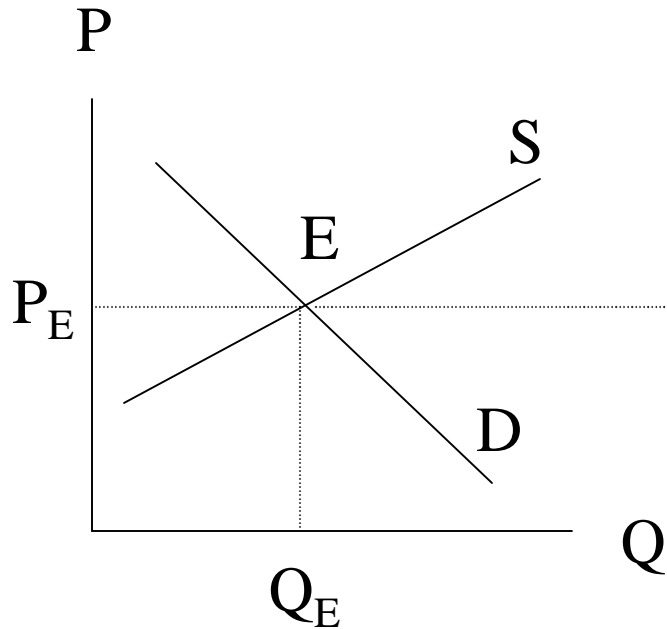
ĐẶC ĐIỂM THỊ TRƯỜNG CTHH

- Vô số người mua, người bán
- Sản phẩm đồng nhất
- Thông tin KT hoàn hảo
- Gia nhập và rút lui tự do
- Không cần hình thức quảng cáo

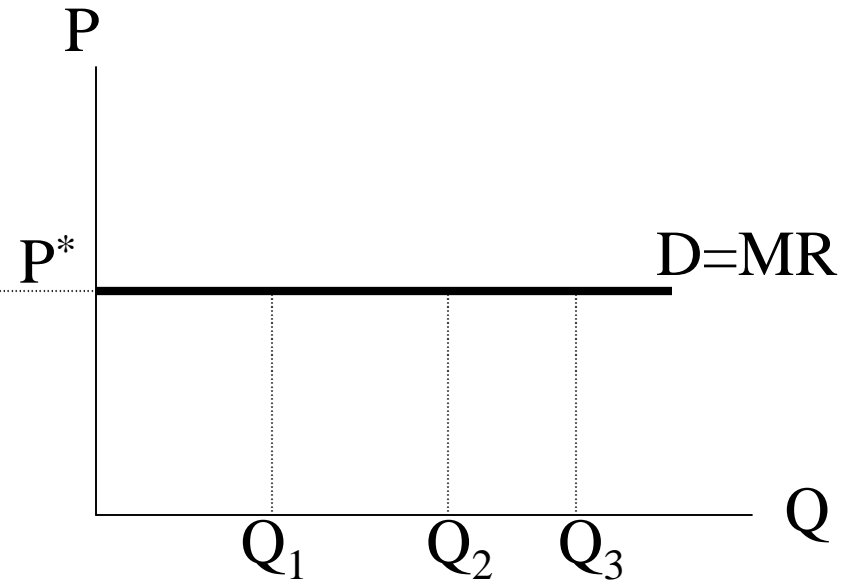
Đặc điểm của DN CTHH

- $Q_{DN} \ll Q_t \Rightarrow$ DN CTHH k có SMTT
- Là “người” chấp nhận giá cả t^2
- D của DN là D nằm ngang
- $D \equiv P = MR = AR$
($AR = TR/Q = P.Q/Q=P$)

ĐƯỜNG CẦU VÀ DOANH THU CẠN BIÊN CỦA HÃNG CTHH



Thị trường CTHH



Hãng CTHH

- Đường cầu D nằm ngang tại mức giá cân bằng của thị trường
- “người chấp nhận giá”
- $MR=MC \Rightarrow P = MR \Rightarrow P = MC$

TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN ĐỐI VỚI HÃNG CTHH trong ngắn hạn

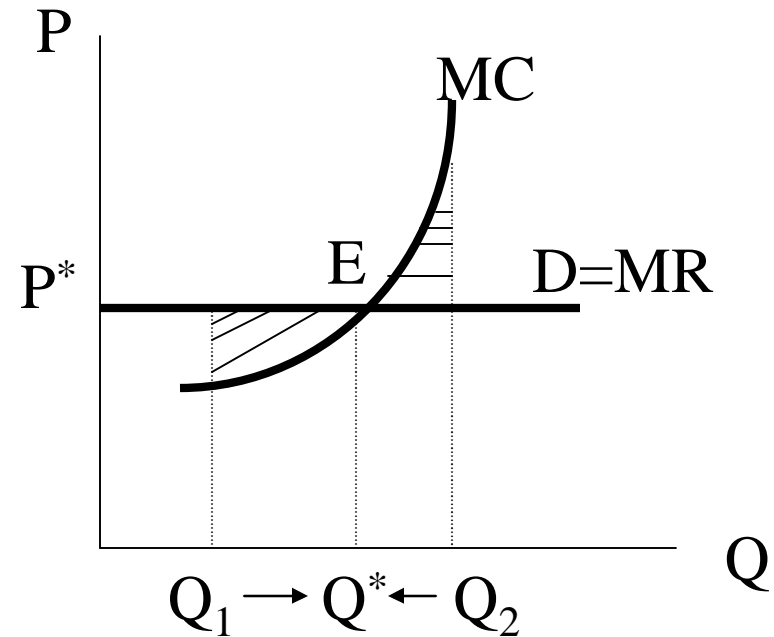
Doanh nghiệp so sánh giữa P và MC tại mỗi mức sản lượng

$P > MC \Rightarrow \uparrow Q$ sẽ $\uparrow \Pi$

$P < MC \Rightarrow \downarrow Q$ sẽ $\uparrow \Pi$

Tại Q^* : $P = MC \Rightarrow \Pi_{\max}$

Quy tắc: hãng CTHH chấp nhận giá thị trường và chọn sản lượng Q^* khi $MC=P$ nhằm thu được Π_{\max}



LỢI NHUẬN CỰC ĐẠI CỦA HÃNG CTHH TRONG NGẮN HẠN

hãng lựa chọn

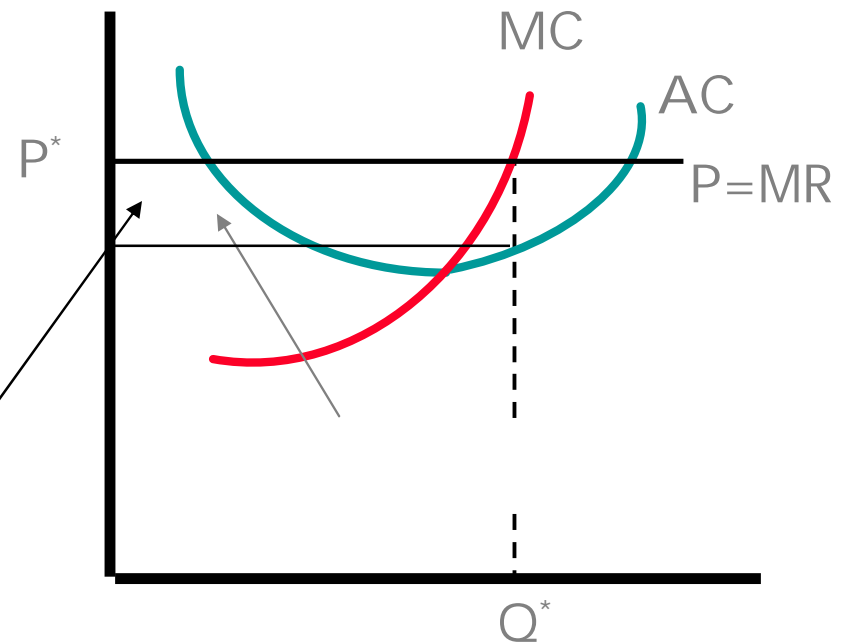
sản lượng Q^*

theo nguyên tắc $P = MC$

$$\begin{aligned}\Pi \max &= TR - TC \\ &= Q^* (P - ATC^*)\end{aligned}$$

$$P > ATC \Rightarrow \Pi > 0$$

Lợi nhuận



HÒA VỐN

$$\Pi = 0 \Leftrightarrow P = AC$$

$$P = MC$$

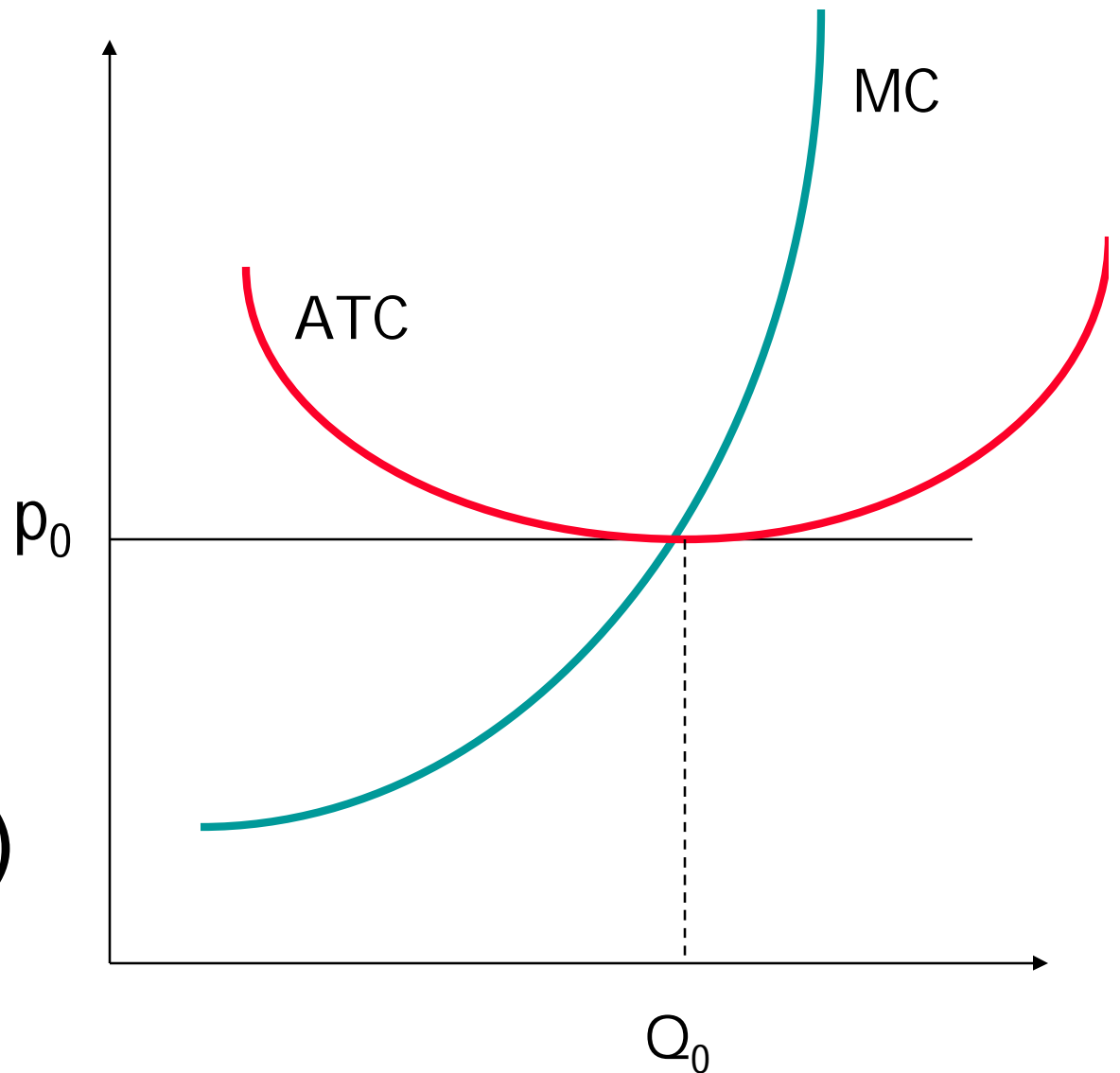
$$MC = ATC_{\text{MIN}}$$

$$\Rightarrow Q_{\text{HV}} = Q_0$$

$$\Rightarrow P = MC$$

$$= P_{\text{HV}} = P_0$$

$$(Q_0 = FC / (P_0 - AVC))$$



TIẾP TỤC SẢN XUẤT

$$\Pi < 0$$

$$AVC_{\text{MIN}} < P < AC_{\text{MIN}}$$

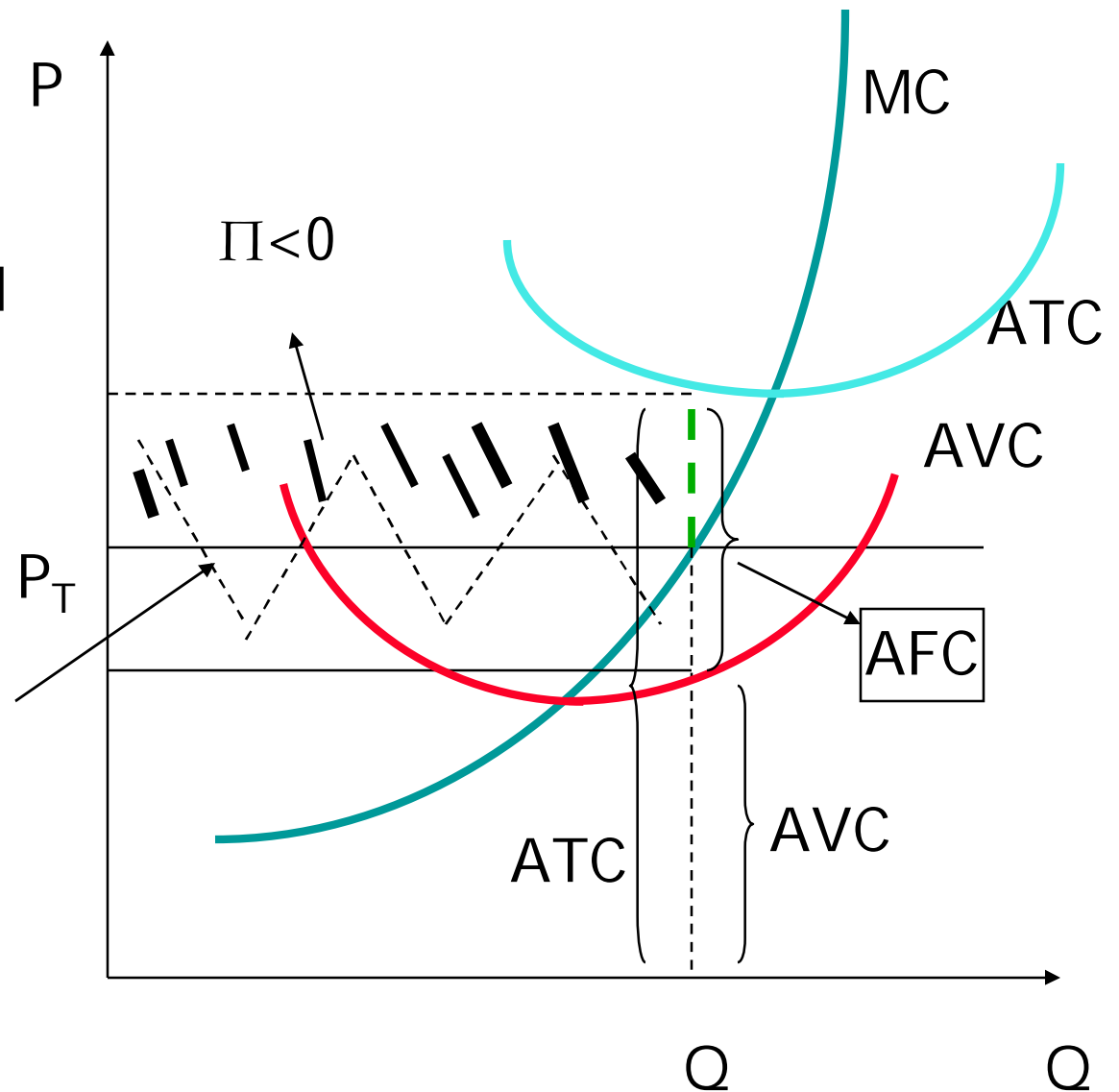
$$AVC_{\text{MIN}} = AVC_{q=0}$$

$$P = MC \Rightarrow Q$$

$$\Rightarrow \Pi = TR - TC$$

Π .

FC



ĐÓNG CỬA SẢN XUẤT

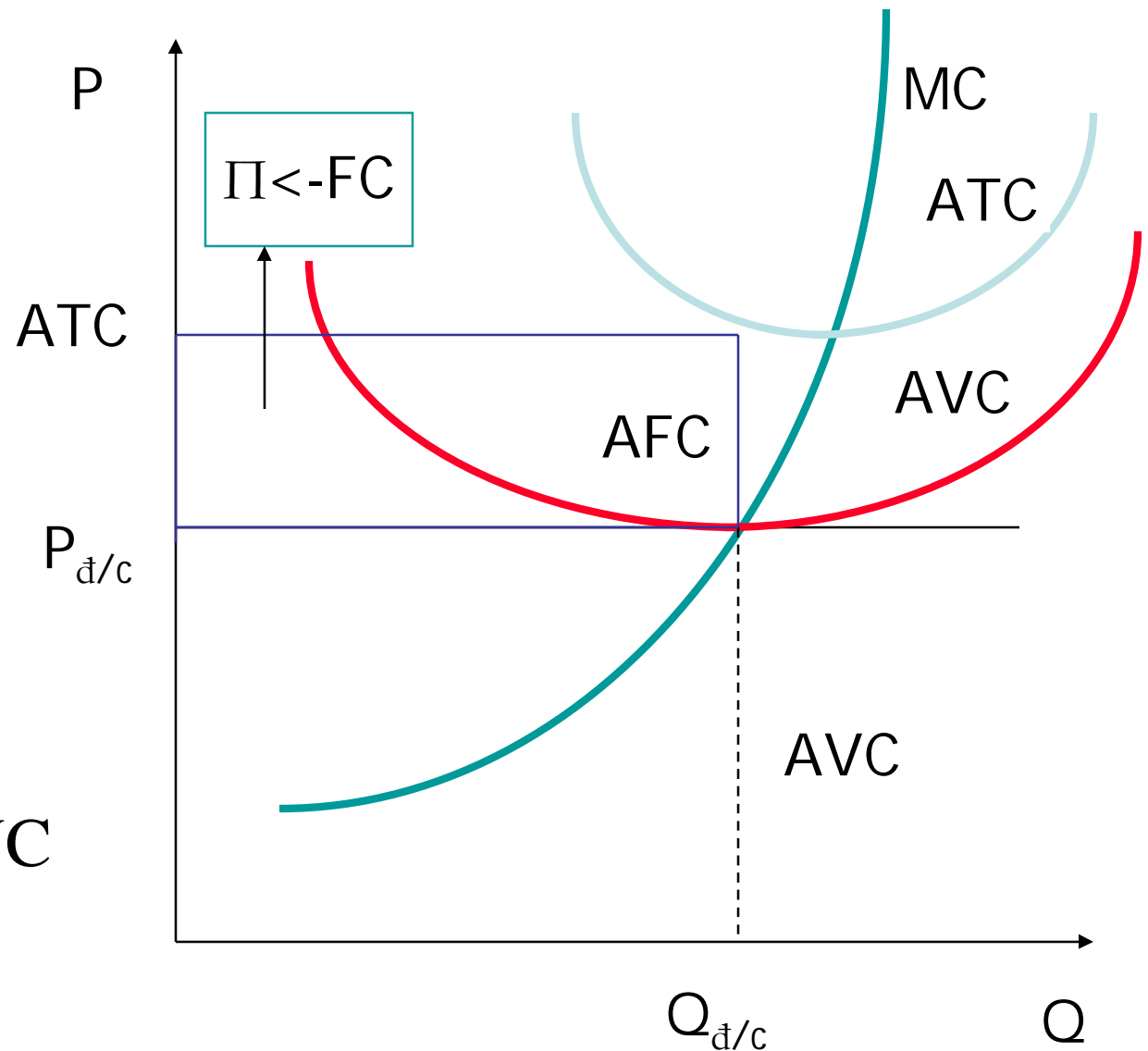
$$\Pi < 0$$

$$P \leq AVC_{\text{MIN}}$$

$$AVC_{\text{MIN}} = AVC_{q=0}$$

+ Khi $P = AVC_{\text{MIN}}$
thì DN lỗ toàn bộ FC

+ Nếu $P < AVC_{\text{MIN}}$
thì DN lỗ toàn bộ FC
và lỗ thêm 1 phần AVC



QUYẾT ĐỊNH CUNG CẤP: ĐIỂM HÒA VỐN VÀ ĐIỂM ĐÓNG CỬA

Tại $P_1 > ATC_{min}$: Π_{max}

Tại $P_2 = ATC_{min}$: $\Pi = 0$, hòa vốn

$$P_{HV} = ATC_{min} = MC$$

$$Q_{HV} = FC / (P - AVC)$$

Tại $AVC_{min} < P_3 < ATC_{min}$

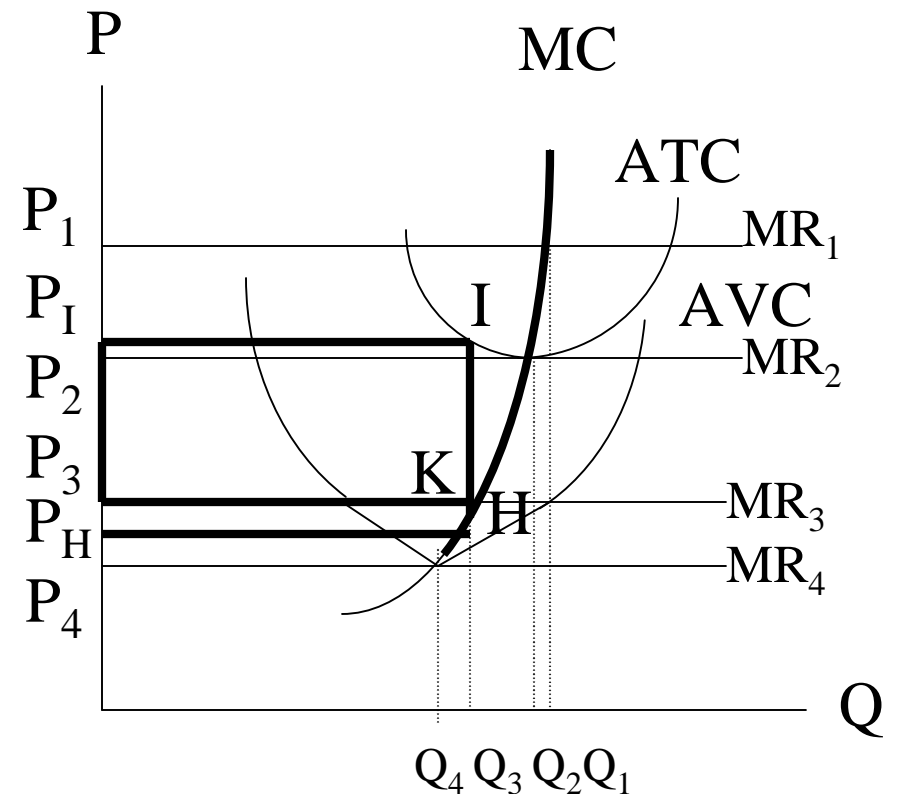
Hãng lỗ IK/đơn vị sản phẩm

Nên tiếp tục sản xuất vì tổng lỗ

$IKP_3P_1 < \text{phần mất } IHP_HP_1$ khi đóng cửa

Tại $P_4 = AVC_{min}$: Hãng đóng cửa

$$P_{đc} = AVC_{min}$$



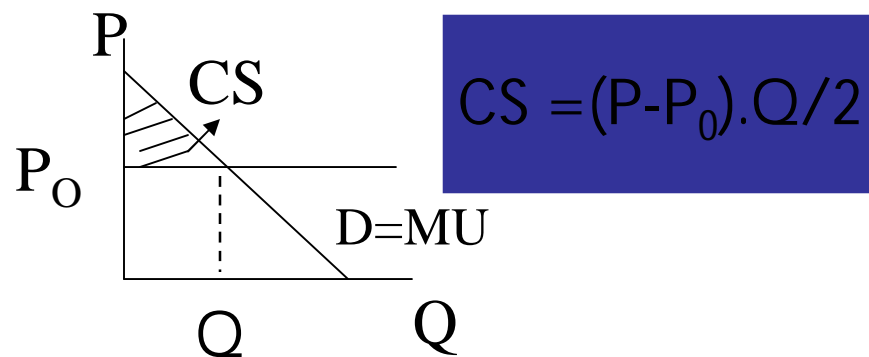
Đường cung ngắn hạn là đường MC kể từ điểm AVC_{min} trở lên

Đường cung của DNCTHH trong ngắn hạn

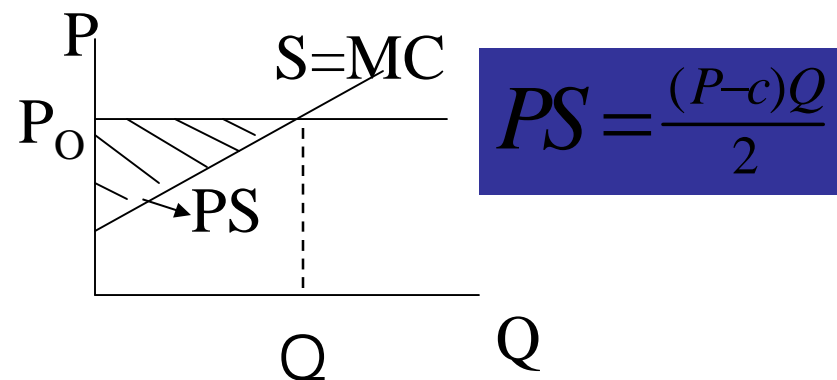
- DN XS q^* tương ứng với P thay P của P thông qua đường MC \Rightarrow MC đóng vai trò như đường cung ngắn hạn, nhưng
- khi $P \leq AVC_{min} \Rightarrow$ DN chôn dốt SX
- \Rightarrow đường cung của DN chính xác là một phần của đường MC tính từ AVC_{min} trở lên
- $$P^S = MC (P > AVC_{MIN})$$

THẶNG DƯ TIÊU DÙNG VÀ THẶNG DƯ SẢN XUẤT TRONG NGẮN HẠN

- Đường cầu D phản ánh MU
- Tại miền $MU > P$ người tiêu dùng có lợi
- Người tiêu dùng thu được thặng dư tiêu dùng từ tất cả các đơn vị trừ đơn vị cuối cùng
- Thặng dư tiêu dùng là diện tích dưới đường D, trên mức giá



- Đường cung S phản ánh MC
- Tại miền $MC < P$ người sản xuất có lợi
- Người sản xuất thu được thặng dư sản xuất từ tất cả các đơn vị trừ đơn vị cuối cùng
- Thặng dư sản xuất là diện tích trên đường cung, dưới mức giá



THẶNG DƯ SẢN XUẤT

- Thặng dư sx: PS

$$PS/1đvsp = P - MC$$

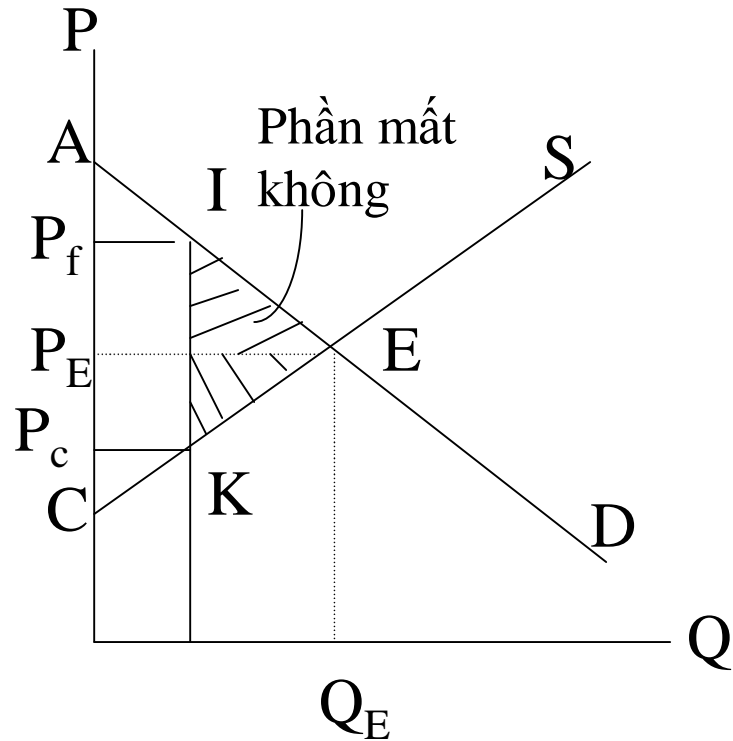
$$PS/tbộsp(t^2) = TR - VC$$
$$= dt\Delta\text{dưới } P/S$$

- So sánh PS với Π

$$\left\{ \begin{array}{l} PS = TR - VC \\ \underline{\Pi = TR - TC = TR - VC - FC} \end{array} \right.$$

$$PS - \Pi = FC \Rightarrow \Pi = PS - FC$$

LỢI ÍCH RÒNG XÃ HỘI (NSB) VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA GIÁ TRẦN, GIÁ SÀN



Giá cân bằng

$$CS = dt AP_E E$$

$$PS = dt CP_E E$$

$$NSB = CS + PS = dt AEC$$

Giá trần (P_c)

$$CS = dt AIKP_c$$

$$PS = dt P_c KC$$

$$NSB = dt AIKC$$

Phần mất không (DWL) = dt IEK

Giá sàn (P_f)

$$CS = dt AIP_f$$

$$PS = dt P_f IKC$$

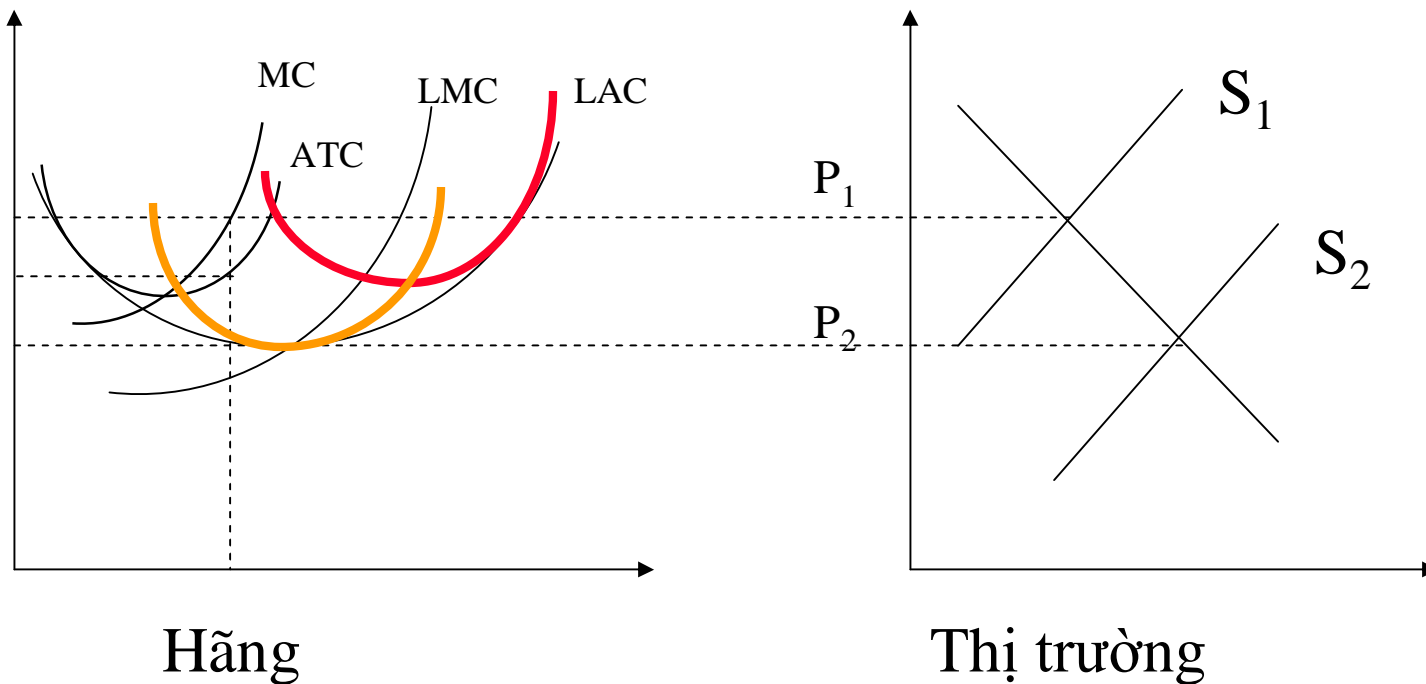
$$NSB = dt AIKC$$

Phần mất không (DWL) = dt IEK

Kiểm soát giá thường làm giảm tính hiệu quả của thị trường

CÂN BẰNG DÀI HẠN

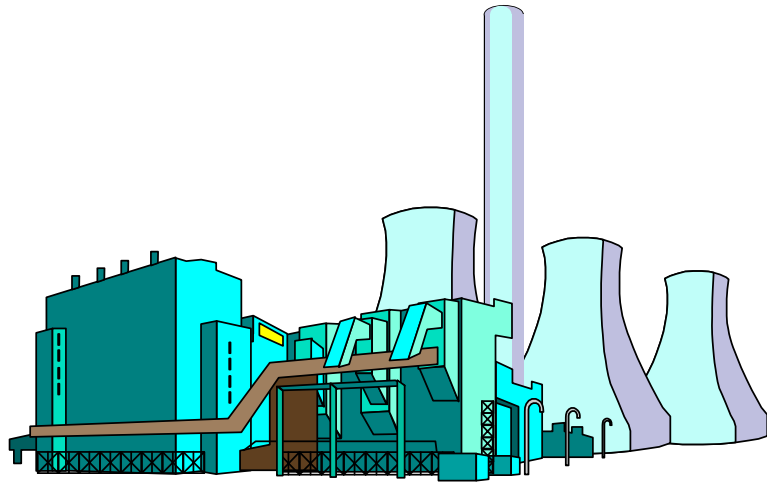
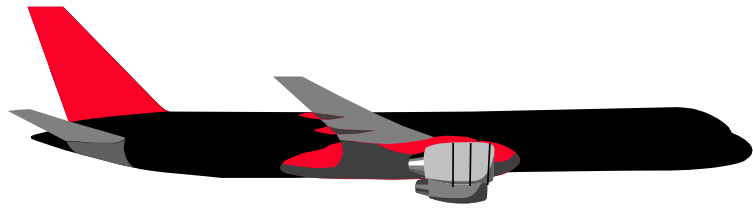
- Lợi nhuận dương dẫn tới:
 - các hãng mới gia nhập thị trường
 - Các hãng hiện có mở rộng sản xuất
- => Cung thị trường tăng => giá thị trường giảm tới $P=LAC_{min}$, $\Pi=0$



ĐIỀU KIỆN CÂN BẰNG DÀI HẠN

- Tất cả các hãng trong ngành đều chọn sản lượng theo nguyên tắc tối đa hóa lợi nhuận
 - Không có động cơ cho thay đổi mức sản lượng
($SMC=MR=P$)
 - Không có động cơ cho thay đổi quy mô nhà máy
($LMC=MR=P$)
- Tất cả các hãng đều thu được lợi nhuận kinh tế = 0
 - Không còn động cơ gia nhập hoặc rút lui khỏi ngành
- Giá sp được XD bởi cân bằng cung-cầu thị trường

ĐỘC QUYỀN BÁN



KHÁI NIỆM VÀ PHÂN LOẠI

- Khái niệm

DNĐQ là DN đảm nhận hoặc toàn bộ việc mua hoặc toàn bộ việc bán một loại H^2 nào đó trên thị trường, không có sp thay thế gần gũi

- Phân loại

- + ĐQ MUA: đảm nhận toàn bộ việc mua

- + ĐQ BÁN: đảm nhận toàn bộ việc bán

- + ĐQ SONG PHƯƠNG

1 người mua x 1 người bán

CÁC NGUYÊN NHÂN DẪN ĐẾN ĐỘC QUYỀN

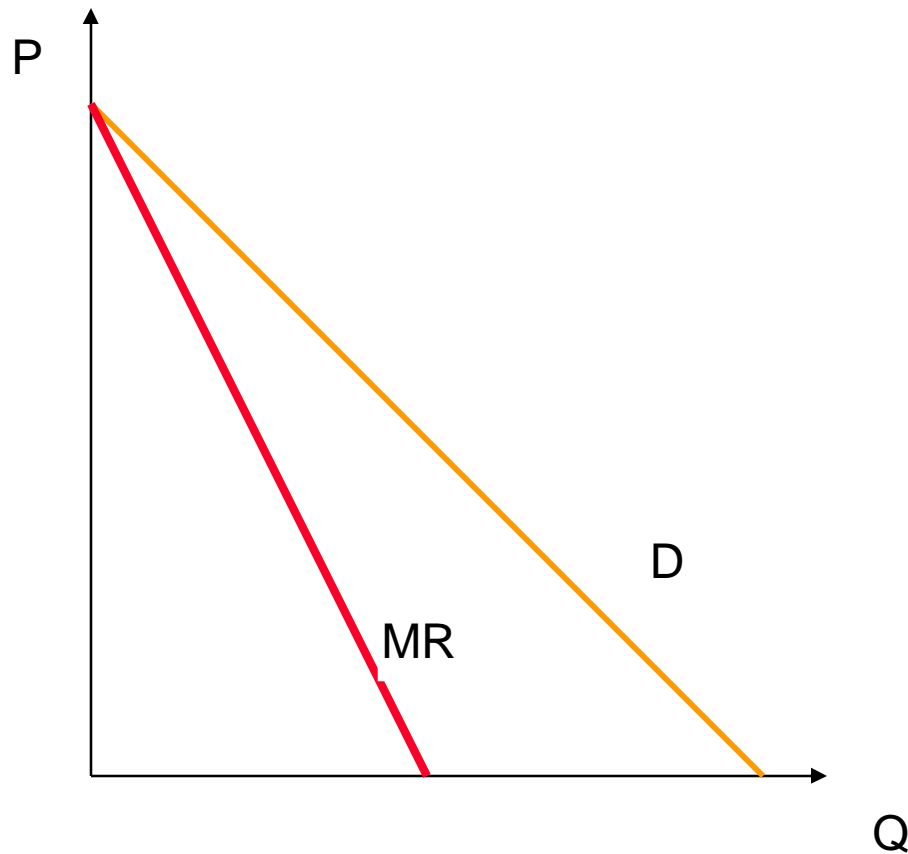
- Kiểm soát được các đầu vào
- Bằng phát minh, sáng chế
- Điều kiện tự nhiên ưu đãi
- Quy định của Chính phủ
- Hạ̃ng đạt lợi thế kinh tế của quy mô lớn



ĐẶC ĐIỂM CỦA DN ĐQ

- Một người bán
- Không có hàng hóa thay thế gần gũi
- Hãng có sức mạnh thị trường lớn. Là người ấn định giá ($P > MC$)
- Rào cản gia nhập hoặc rút lui
- Đường cầu nghiêng xuống về phía phải

ĐƯỜNG CẦU VÀ DOANH THU BIÊN TRONG ĐỘC QUYỀN



- Đường cầu của nhà độc quyền chính là đường cầu của thị trường, dốc xuống dưới về bên phải
- Doanh thu cận biên MR luôn nằm dưới đường cầu trừ điểm đầu tiên và $MR < P$

CM: $P > MC$

- Π_{MAX} tại $MR = MC$

$$MR = \Delta TR / \Delta Q = (P \cdot \Delta Q + Q \cdot \Delta P) / \Delta Q$$

$$= P(1 + Q \cdot \Delta P / P \cdot \Delta Q) = P(1 + 1 / P \cdot \Delta Q / Q \cdot \Delta P)$$

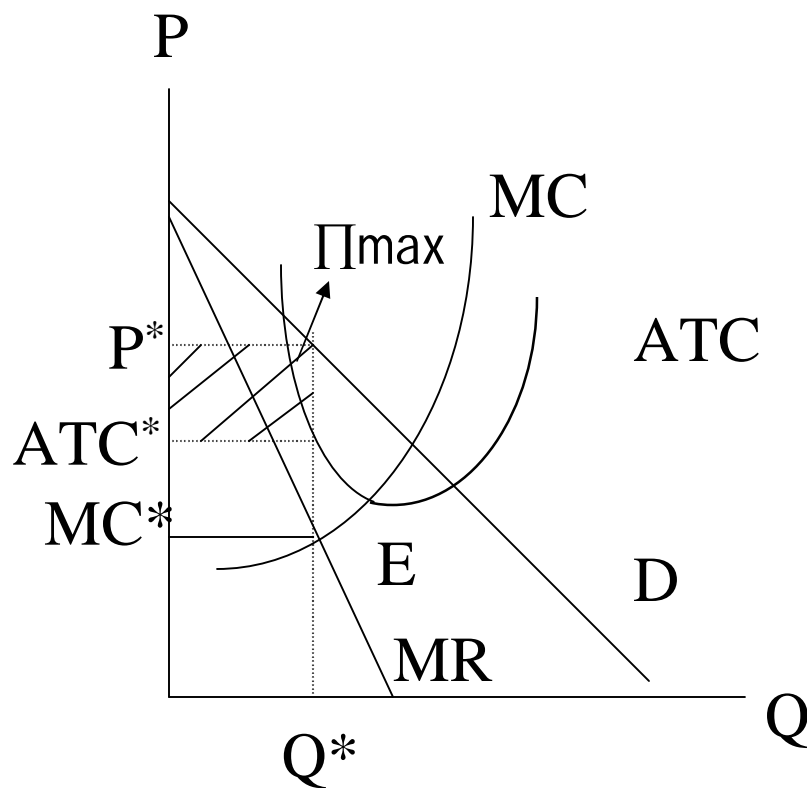
$$= P(1 + 1/E)$$

$$E < 0 \Rightarrow 1/E < 0 \Rightarrow (1 + 1/E) < 1$$

$$P(1 + 1/E) < P$$

$$MR = MC = P(1 + 1/E) < P \text{ hoặc } P > MC$$

TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN TRONG ĐỘC QUYỀN



$Q^*: MR=MC$

P^* : phụ thuộc vào Q^* và D

$\Pi_{max} = Q^* (P^* - ATC^*)$

Định giá P^* : (quy tắc ngón tay cái)

$$P^* = \frac{MC}{1 + \frac{1}{E_d}}$$

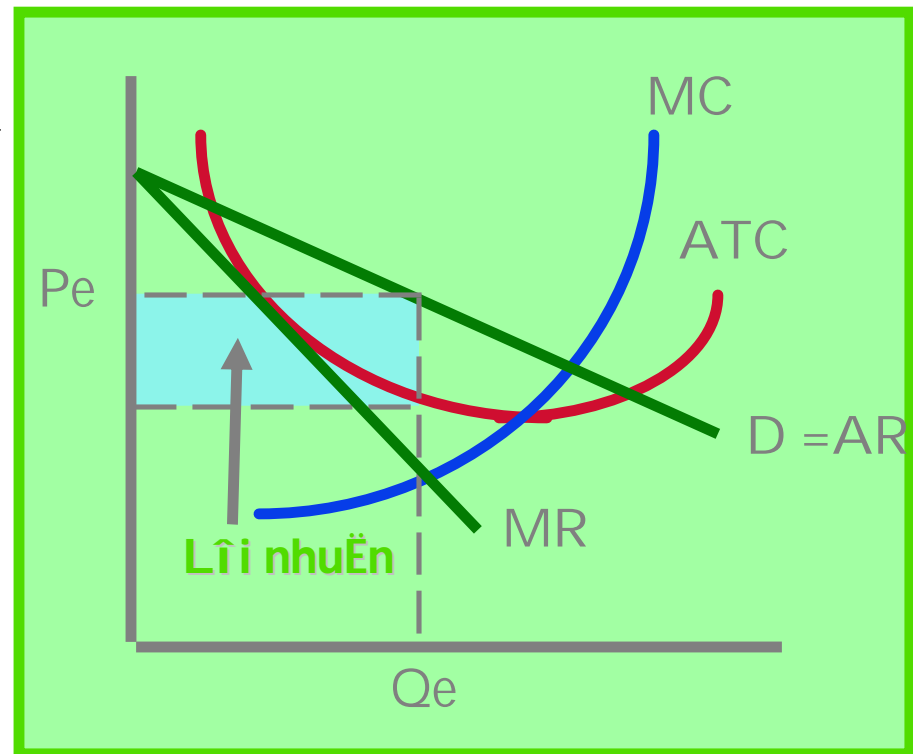
Chỉ số Lerner đo sức mạnh độc quyền

$$L = \frac{P - MC}{P}$$

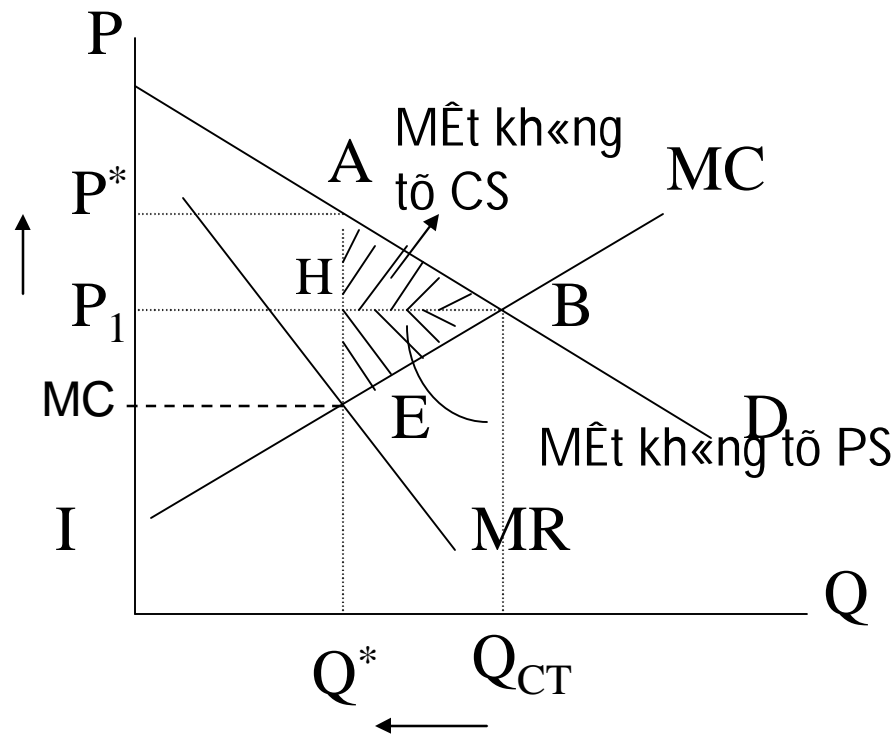
$$0 \leq L \leq 1$$

TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN TRONG ĐỘC QUYỀN

- Hãng sản xuất theo nguyên tắc $MR=MC$ nhằm tối đa hóa lợi nhuận
- Giá bán lớn hơn MC
- Sản lượng của hãng nhỏ hơn so với cạnh tranh hoàn hảo
- Gây phân mất không cho xã hội

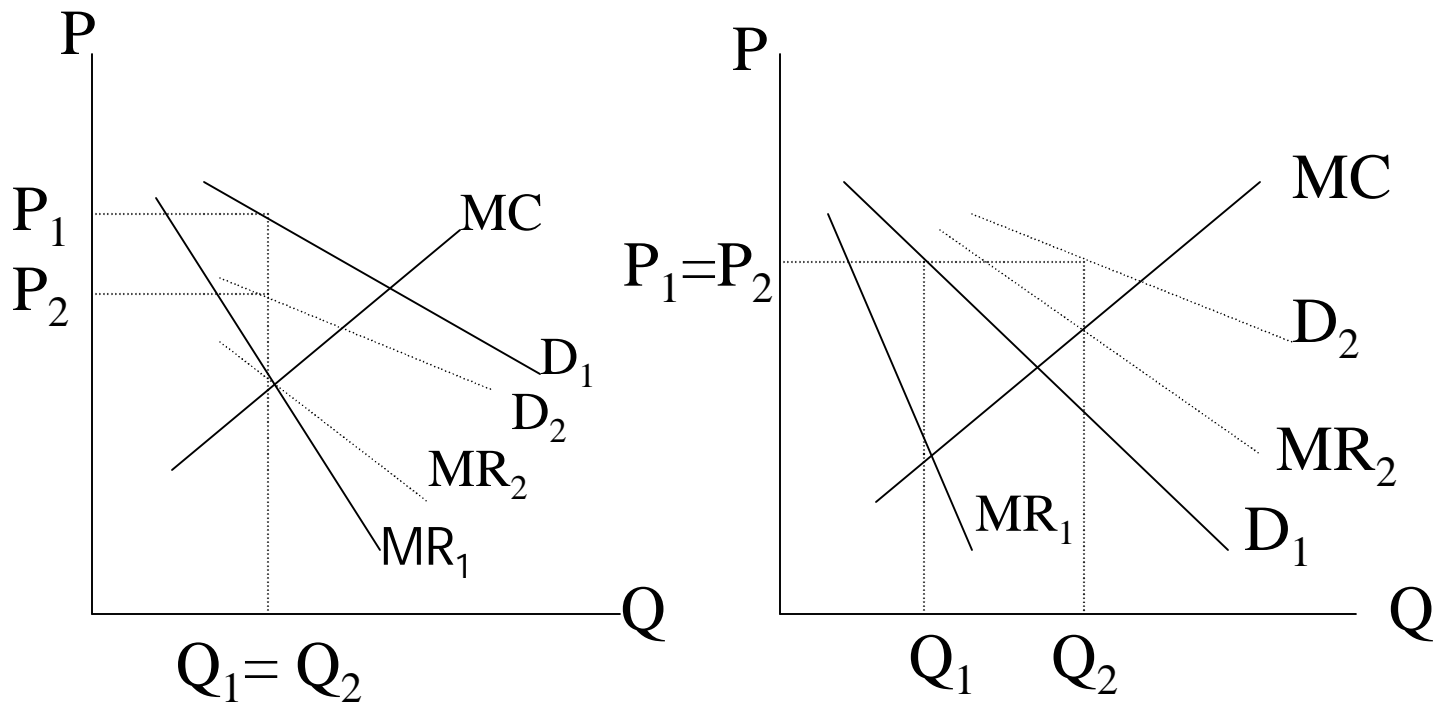


MẤT KHÔNG TỪ SỨC MẠNH ĐỘ QUYỀN (DWL)



$$DWL = \frac{(P^* - MC)(Q_{CT} - Q^*)}{2}$$

KHÔNG CÓ ĐƯỜNG CUNG TRONG ĐỘC QUYỀN BÁN



Sự dịch chuyển của cầu chỉ dẫn đến sự thay đổi của giá hoặc lượng chứ không phải cả hai (không có mối quan hệ 1:1 giữa giá và lượng)

CHÍNH SÁCH PHÂN BIỆT GIÁ

- Mục đích
 - + chuyển dần CS của người tiêu dùng thành Π của nhà ĐQ
- Yêu cầu
 - + thị trường tách biệt
 - + đường cầu riêng biệt
- Cách thực hiện

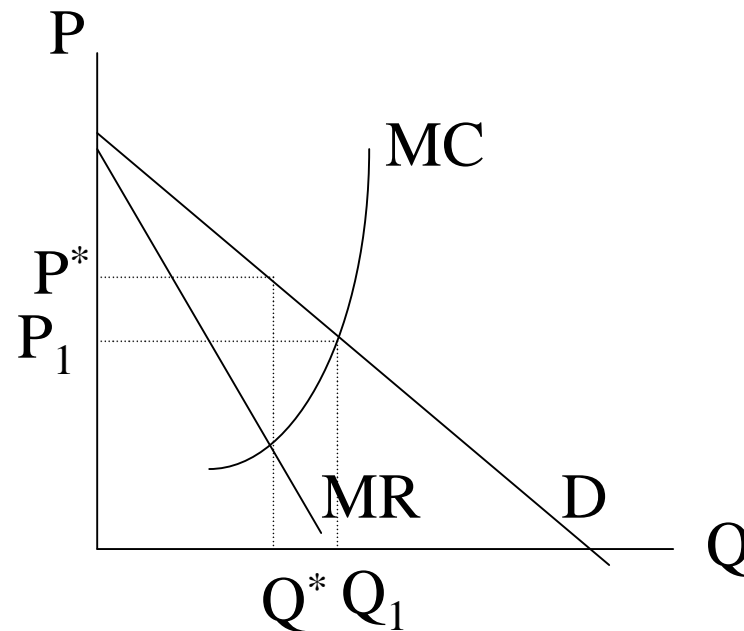
Là việc đặt các mức giá khác nhau cho những người mua khác nhau hoặc cho những lượng mua khác nhau nhằm chiếm được một phần thặng dư tiêu dùng

PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ BẰNG GIÁ

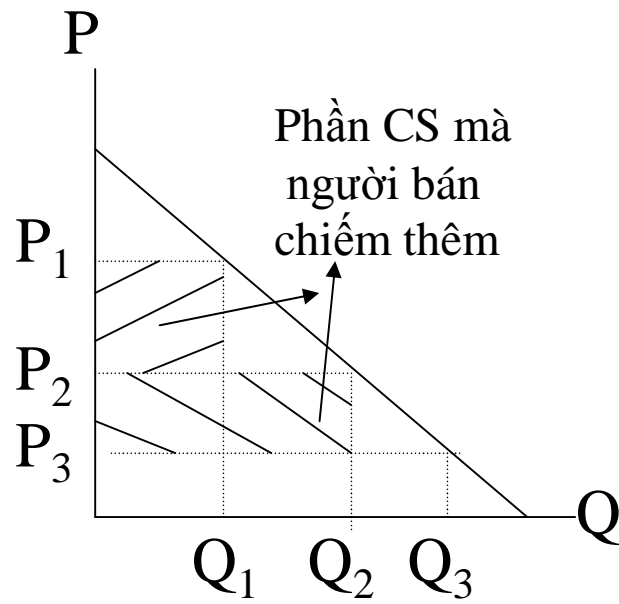
- Là việc đặt các mức giá khác nhau cho những người mua khác nhau hoặc cho những lượng mua khác nhau nhằm chiếm được một phần thặng dư tiêu dùng
- các loại phân biệt giá
 - Phân biệt giá cấp 1 (phân biệt giá hoàn hảo)
 - Phân biệt giá cấp 2 (phân biệt theo khối sản phẩm)
 - Phân biệt giá cấp 3 (phân biệt theo nhóm khách hàng)
 - Chiến lược giá theo thời kỳ
 - Đặt giá cao điểm
 - Đặt giá 2 phần
 - Bán trọn gói
 - Bán kèm
 - Bán theo số lượng,...

PHÂN BIỆT GIÁ HOÀN HẢO

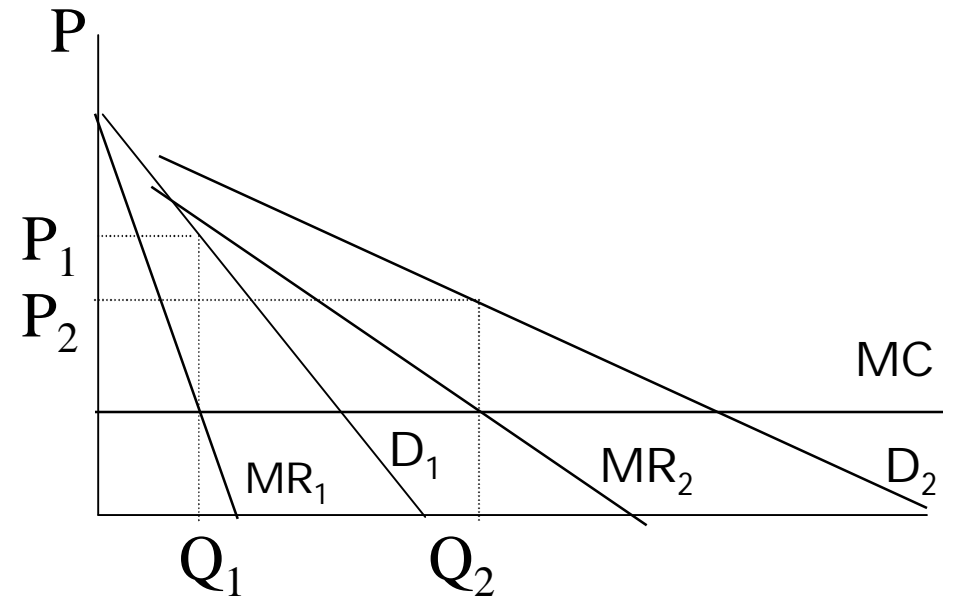
- Là việc đặt cho mỗi đơn vị sản phẩm một mức giá bằng giá tối đa mà khách hàng sẵn sàng trả cho đơn vị hàng hóa đó. Khi đó $MR=P$ và hãng cung ứng tới sản lượng Q_1 tại $P=MC$



PHÂN BIỆT GIÁ CẤP 2 VÀ CẤP 3

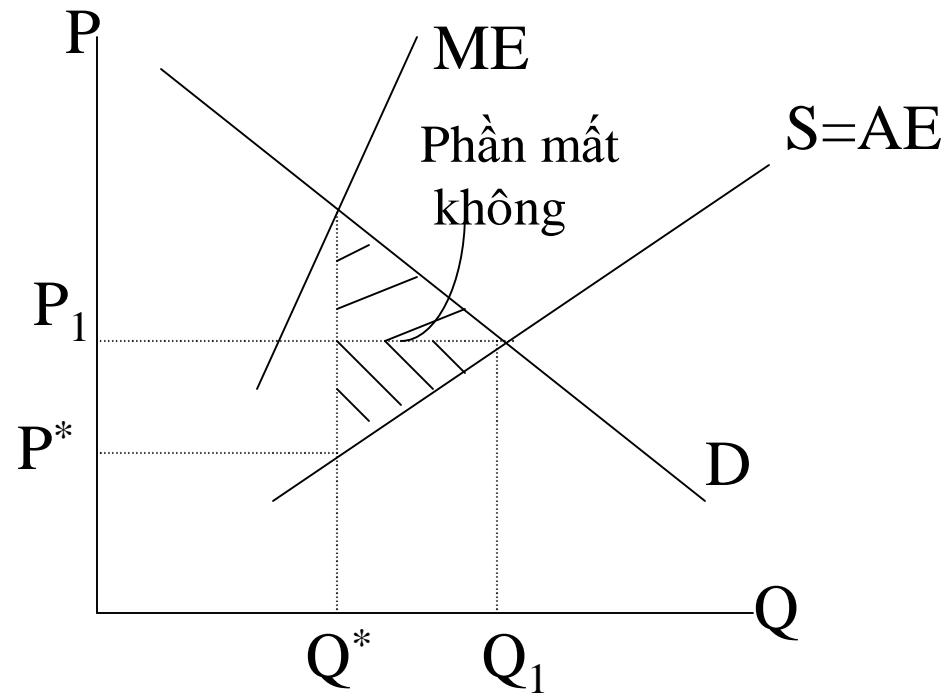


Mỗi khối sản phẩm
một mức giá



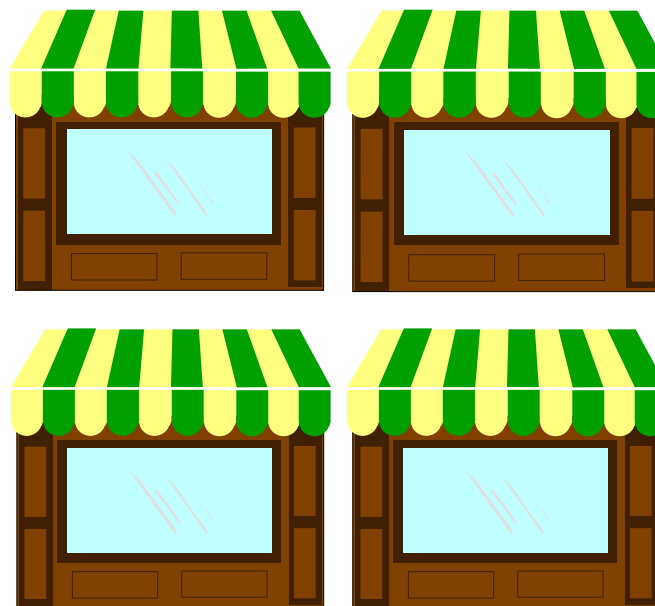
Mỗi nhóm khách hàng
một mức giá

ĐỘC QUYỀN MUA



CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN

- Kn: thị trường CTĐQ là t^2 bao gồm nhiều những DN sx bán những H^2 tương tự nhau(nhưng k phải là thay thế hoàn hảo) mỗi DN chỉ có khả năng đảm nhận p, q của DN mình



ĐẶC ĐIỂM CỦA T² CTĐQ

1. Giống cạnh tranh

- Nhiều người bán
- Gia nhập và rút lui khỏi thị trường rất dễ dàng

2. Giống đq

- Sản phẩm có sự dị(khác)biệt hóa, nhưng thay thế ở mức độ cao
- Cạnh tranh phi giá cả, sử dụng quảng cáo và khác biệt hóa sản phẩm

SỰ KHÁC BIỆT SẢN PHẨM

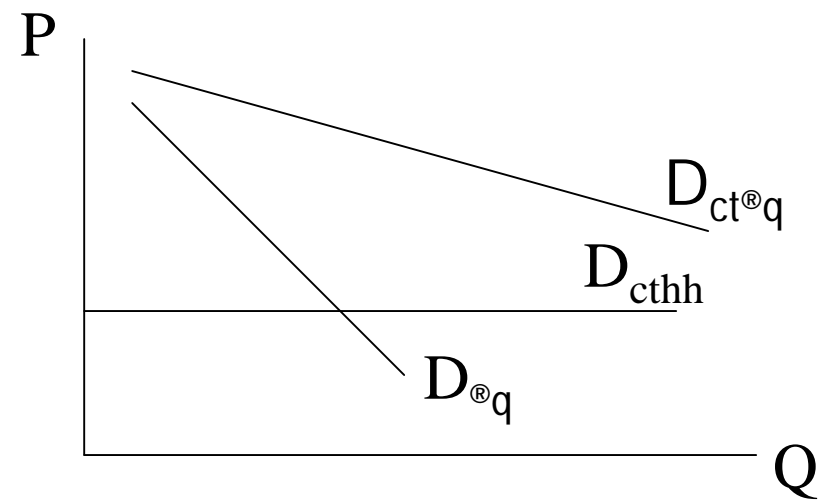


- Chất lượng sản phẩm
- Dịch vụ
- Lợi thế địa điểm
- Bao bì và xúc tiến bán hàng



ĐƯỜNG CẦU CỦA HÃNG CTĐQ

Đường cầu của hãng dốc xuống nhưng co dãn nhiều hơn so với độ quyền.
Độ co dãn phụ thuộc vào số lượng các đối thủ và khả năng thay thế gần gũi của sản phẩm.

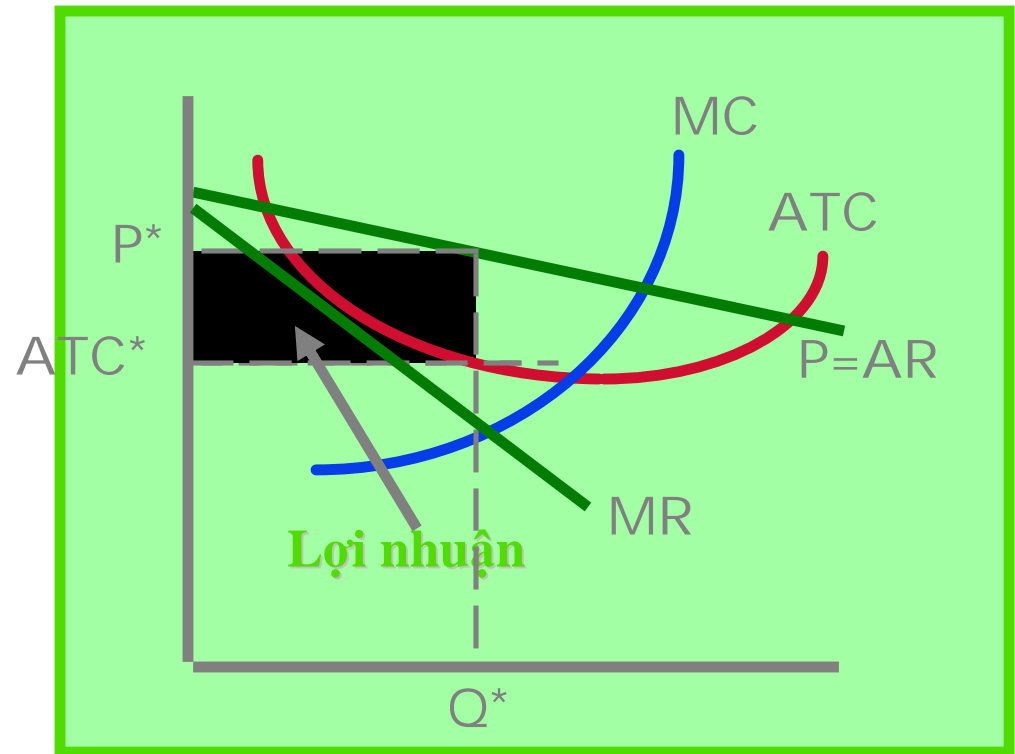


QUYẾT ĐỊNH SẢN XUẤT NGẮN HẠN CỦA CTĐQ

- Chọn Q^* theo nguyên tắc $MR = MC$
- P^* tương ứng Q^* theo đường cầu và $P^* > MC$

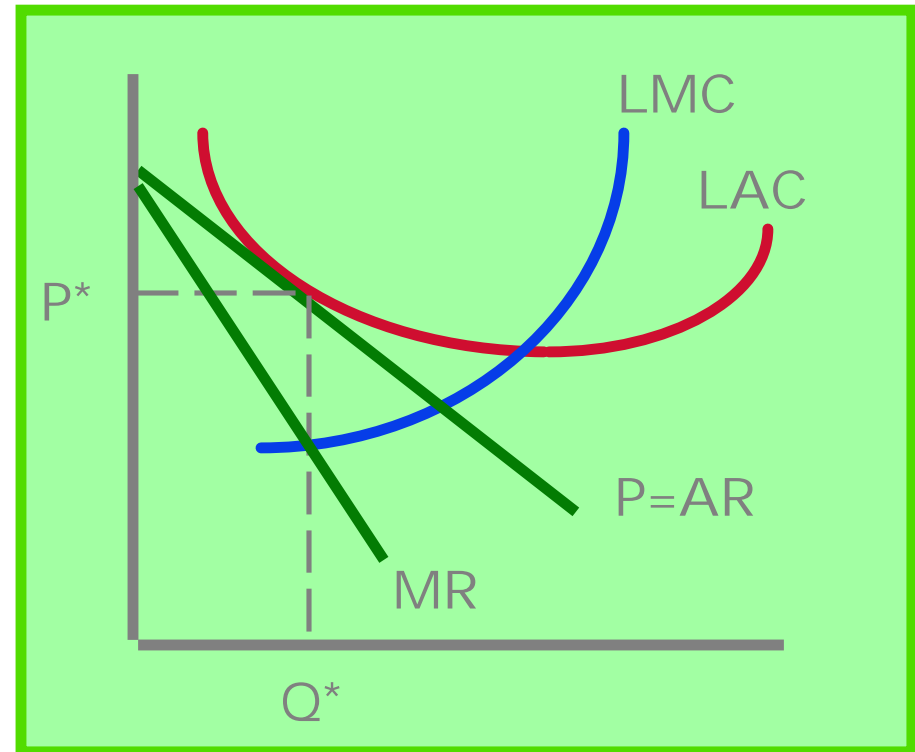
$$\Pi_{\max} = (P^* - ATC^*)Q^*$$

- Sản lượng của hãng nhỏ hơn mức sản lượng tại ATC_{\min}

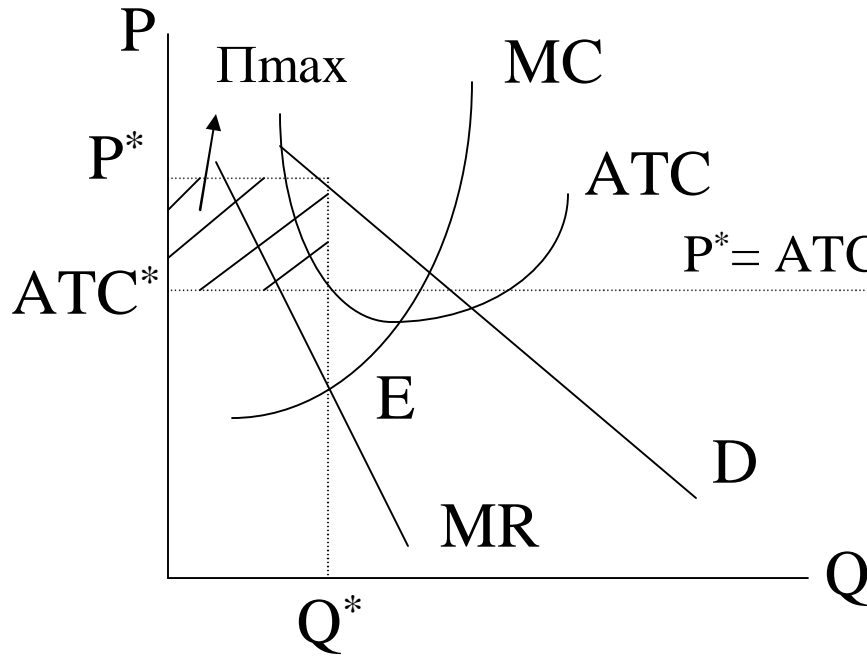


CÂN BẰNG DÀI HẠN CỦA CTĐQ

- Lợi nhuận kinh tế = 0
- Hãng sản xuất ở mức sản lượng nhỏ hơn sản lượng tại LAC_{min} \Rightarrow công suất thừa



CÂN BẰNG DÀI HẠN CỦA CTĐQ

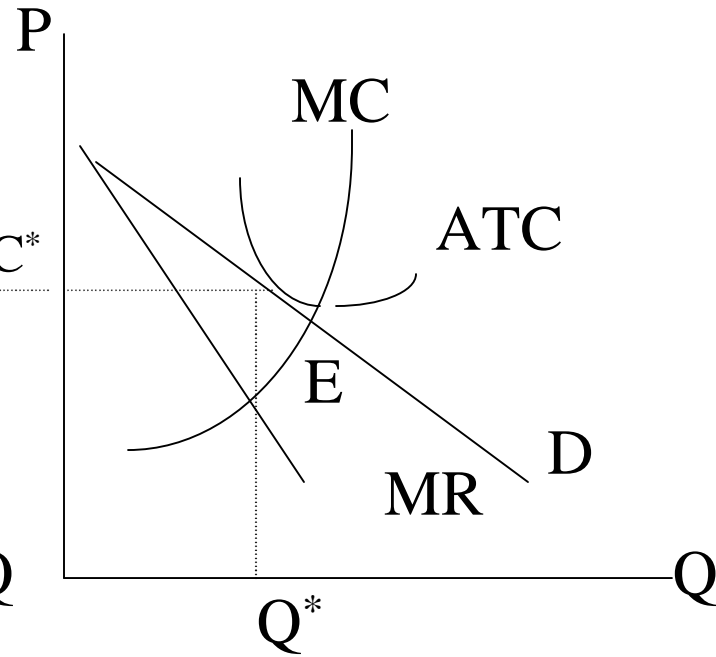


Cân bằng ngắn hạn

$$P^* > ATC^* \rightarrow \Pi_{\max}$$

- Hãng không sản xuất tại ATC_{\min}

- Không đạt hiệu quả phân bổ



Cân bằng dài hạn

$$P^* = ATC^* \rightarrow \Pi = 0$$

- Hãng không sản xuất tại ATC_{\min}

- Không đạt hiệu quả phân bổ

ĐỘC QUYỀN TẬP ĐOÀN

- kn: T²ĐQTĐ là t² bao gồm chỉ còn vài DN cạnh tranh trực tiếp sx những H2 giống nhau hoặc phân biệt
- Phân loại
 - + ĐQTĐ thuần túy: sx những H2 giống nhau như xi măng, giấy, dầu lửa
 - + ĐQTĐ phân biệt: sx những H2 khác nhau như ô tô, xe máy, ...

ĐẶC ĐIỂM

- Một số hãng lớn chia nhau tỷ phần thị trường
- Các rào cản đối với cạnh tranh (luật pháp, thuế nhập khẩu, tính kinh tế của quy mô)
- Sp có thể đồng nhất hoặc phân biệt
- Các hãng phụ thuộc chặt chẽ lẫn nhau và đối mặt với vấn đề không chắc chắn
- Thông tin không hoàn hảo

QUYẾT ĐỊNH SX- CÂN BẰNG NASH

- Nguyên tắc
 - + cbNash là cb không hợp tác
 - + mỗi DN luôn chọn cho mình hành động tốt nhất có thể
 - + mỗi khi ra QĐ luôn tính đến hành động của đối phương
 - + coi đối thủ cũng thông minh như mình và hành động như mình

MA TRẬN: GIẢ SỬ CÓ 2 DN

		DN 1		DN 2	
		P THẤP	P CAO	P THẤP	P CAO
DN 2	P THẤP	1	1	0	3
	P CAO	3	0	2	2

ĐK HỢP TÁC

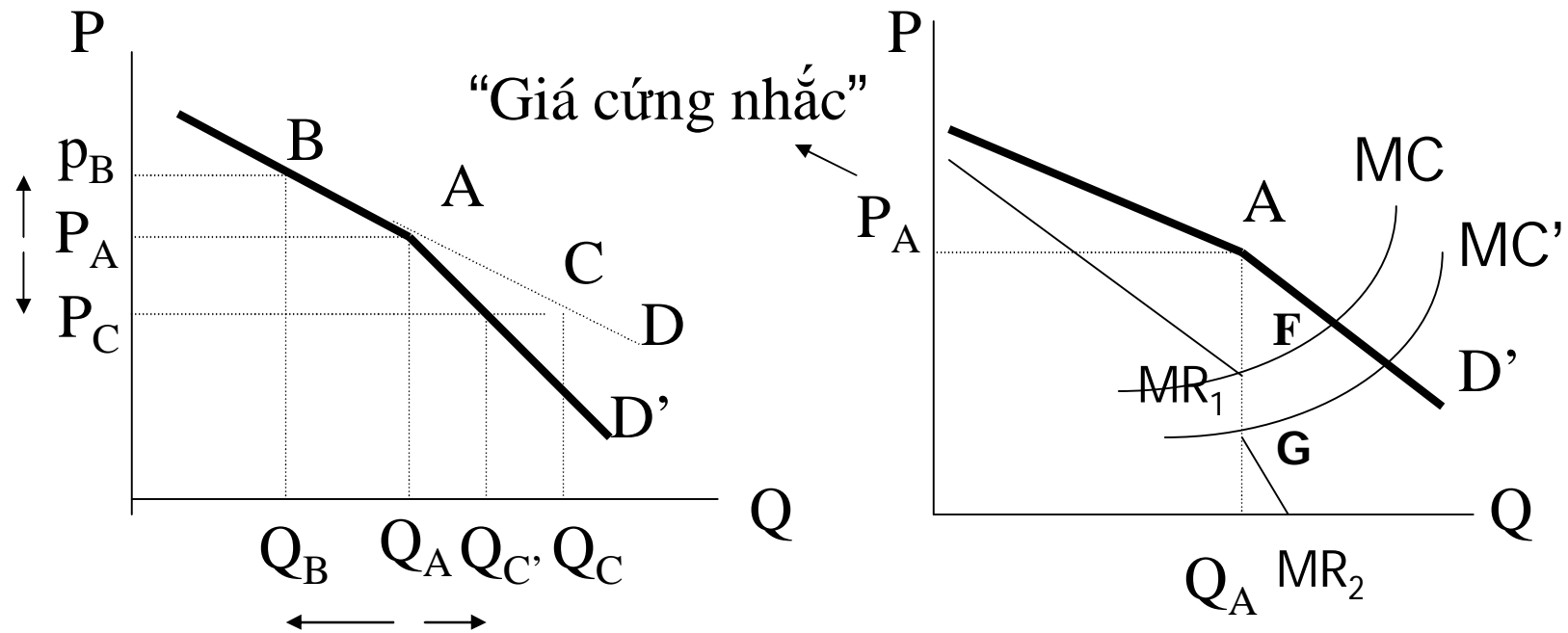
Để có tổng lợi nhuận tối đa thì cả 2 đều phải đặt P cao: nếu đặt P cao thì rất dễ bị phá vỡ vì mỗi DN luôn chọn cho mình hành động tốt nhất (đặt P thấp để chiếm thị phần) => luôn tự phá hủy mình => cả 2 phải hợp tác

- có sức mạnh tương đương
- Cùng có lợi
- Luật pháp cho phép

CÁC GIẢI PHÁP CHO VẤN ĐỀ KHÔNG CHẮC CHẮN

- Cạnh tranh giá và “chiến tranh giá cả”, các hãng hay đặt giá thấp
- Cạnh tranh phi giá cả và hiện tượng “giá cứng nhắc”, các hãng không thay đổi giá
- Lãnh đạo giá
- Cấu kết và hợp nhất

ĐƯỜNG CẦU GỠY VÀ GIÁ CẢ KÉM LINH HOẠT



Chú ý:

Không có mô hình đặc thù riêng cho đường cầu trong độc quyền tập đoàn
 Các đối thủ sẽ không hưởng ứng việc tăng giá, nhưng sẽ hưởng ứng việc giảm giá

CHỮA BT ĐQ

- $P = 1000 - Q \Rightarrow MR = 1000 - 2Q$
- $ATC = 300, \Rightarrow TC = ATC \cdot Q = 300Q$

$$MC = TC' = 300$$

1. Π_{MAX} tại $MR = MC \Rightarrow 1000 - 2Q = 300 \Rightarrow$
 $Q^* = 350$

$$P^* = 1000 - Q = 1000 - 350 = 650$$

$$\Pi_{MAX} = TR - TC$$

$$TR = P \cdot Q = 650 \cdot 350$$

$$TC = 300 \cdot Q = 300 \cdot 350$$

2. TR_{MAX} tại $MR = 0$



TỔNG KẾT BT CẠNH TRANH

1. XD phương trình cung của hãng

$$P^S = MC, (P > AVC_{\text{MIN}})$$

$$MC = TC', TC = ATC \cdot Q$$

$$MC = VC', VC = AVC \cdot Q$$

2. Xác định điểm hòa vốn

$$MC = ATC \Rightarrow Q_0$$

$$P_0 = MC \text{ (lắp } Q_0 \text{ vào hàm } MC \Rightarrow P_0)$$

3. Xác định mức P đóng cửa sx

$$P_{\text{đ/c}} \leq AVC_{\text{MIN}}, AVC_{\text{MIN}} = AVC_{q=0}$$

Giá tiếp tục SX và đồ thị

- P_t

$$AVC_{\min} < P_t < ATC_{\min}$$

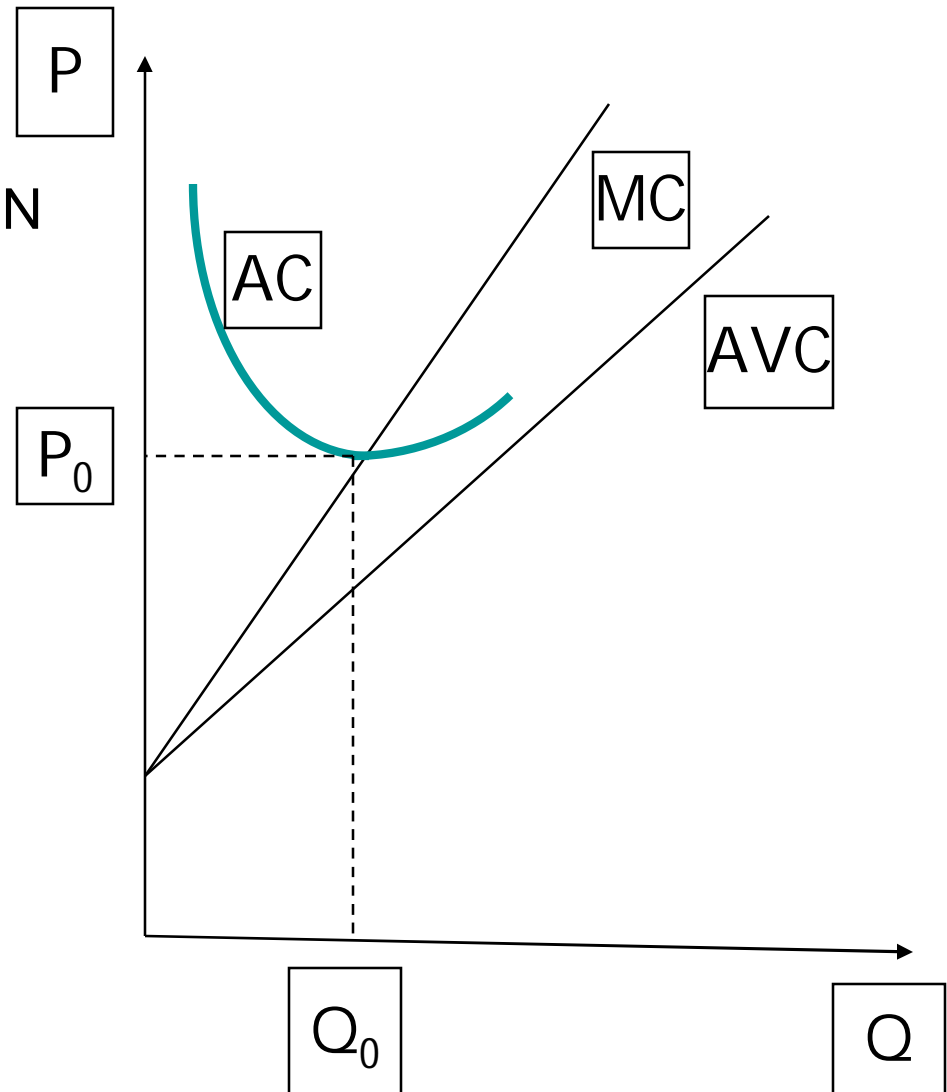
\Rightarrow DN QĐịnh SX

$$P_t = MC \Rightarrow Q_t$$

$$\Pi = TR - TC$$

$$TR = P \cdot Q$$

$$TC = ATC \cdot Q$$



Tổng kết BT ĐQ

1. Tối đa hóa lợi nhuận

$$\Pi_{\max} \text{ tại } MR = MC \Rightarrow Q^*$$

$$P^D = aQ + b, \Rightarrow MR = 2aQ + b$$

lắp Q^* vào hàm cầu $P^D = P^*$

$$\Pi = TR - TC$$

$$TR = P^* \cdot Q^*, TC = ATC \cdot Q^*$$

2. Tối đa hóa doanh thu: TR_{\max} tại $MR = 0$

3. Thuế $t/1$ đvsp: $MC_{TAX} = MC + t$

$MR = MC_{TAX} \Rightarrow Q_{TAX}$, lắp Q_{tax} vào hàm cầu

$$P_{TAX}$$

DWL và đồ thị

$$\Pi_{TAX} = TR - TC - t \cdot Q_{TAX}$$

$$TR = P_{TAX} \cdot Q_{TAX}$$

Lắp Q_{TAX} vào hàm TC

1. 4. Tính DWL =

$$(P^* - MC)(Q_{CT} - Q^*)/2$$

Tìm Q_{CT} , cho hàm cầu

$$P^D = MC \Rightarrow Q_{CT}$$

