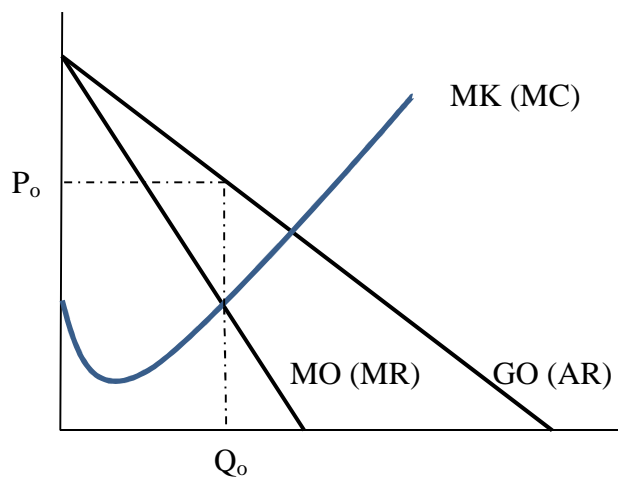


De markt vormen:

We hebben verschillende markt vormen behandeld. In deze les worden ze allemaal nog een keer op een rij gezet.

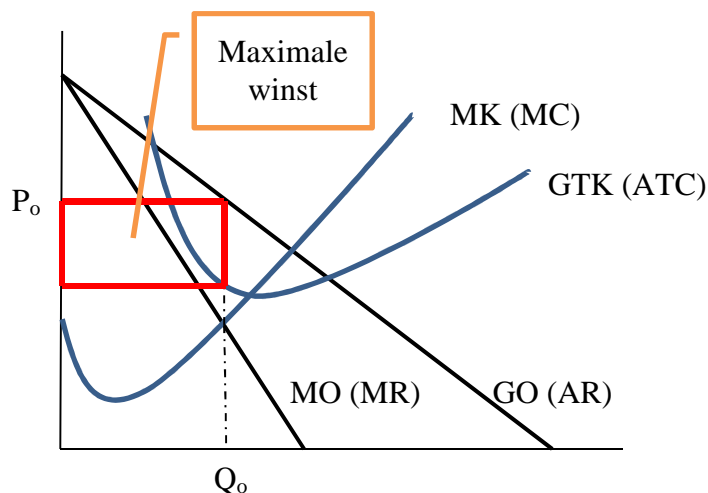
1. Monopolie (Monopoly)

Eén aanbieder. Deze aanbieder bepaalt zelf de prijs. We zeggen daarom dat hij prijszetter (pricesetter) is. De monopolist streeft naar maximale winst. Hij zal daarom een prijs kiezen voor het product waarvoor geldt dat $MO (MR) = MK (MC)$ (marginale opbrengst (marginal revenue) gelijk aan marginale kosten (marginal cost)).

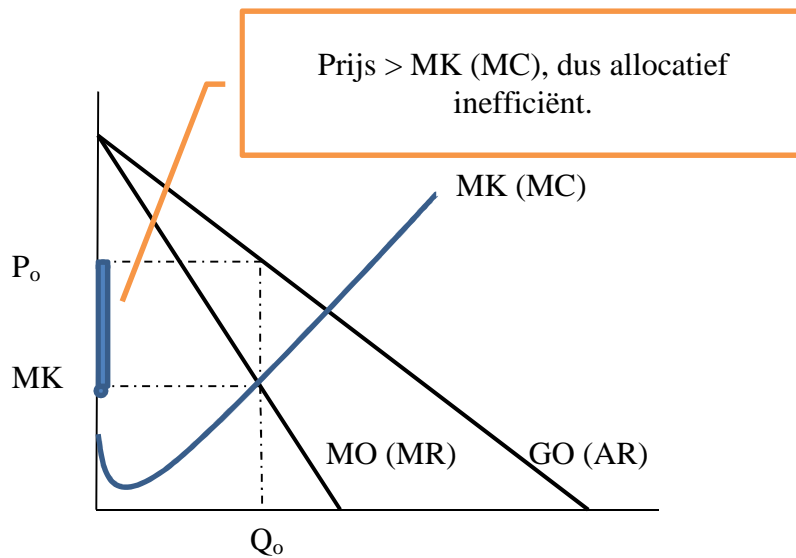


Toelichting: de monopolist heeft bij prijs P_0 maximale winst. Immers bij deze prijs verkoopt hij Q_0 en dat is de hoeveelheid waarbij de marginale opbrengst gelijk is aan de marginale kosten. Maak je nóg en product extra dan kost dat product meer dan het oplevert (marginale kosten groter dan marginale opbrengsten). Dat betekent dat een product extra je winst zal verkleinen. Je kunt ook zeggen dat bij P_0 de marginale winst gelijk is aan nul. Meer produceren betekent een negatieve marginale winst (niet doen dus!).

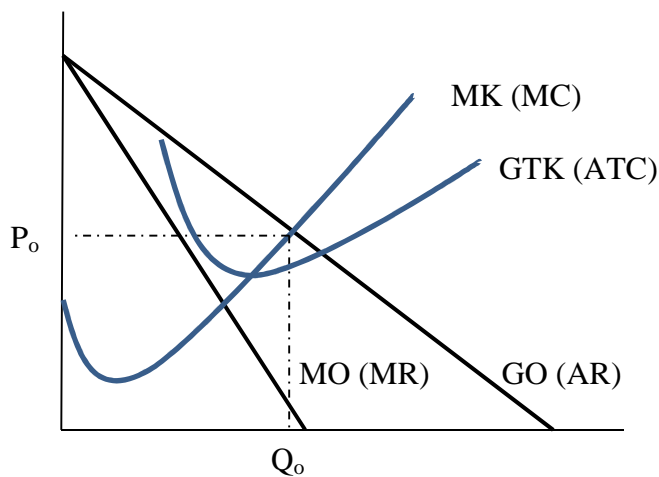
Als we willen weten hoe hoog deze maximale winst is moeten we de GTK (ATC), de gemiddelde totale kosten, weten. De gemiddelde winst is dan het verschil tussen GO en GTK. Als je de gemiddelde winst vermenigvuldigt met de hoeveelheid krijg je de totale winst. In onderstaande grafiek is de GTK (ATC) getekend en is de winst (profit) aangegeven.



Het monopolie is allocatief inefficiënt. Dit komt omdat de prijs hoger is dan de marginale kosten. Onderstaande grafiek laat dit nog eens duidelijk zien.

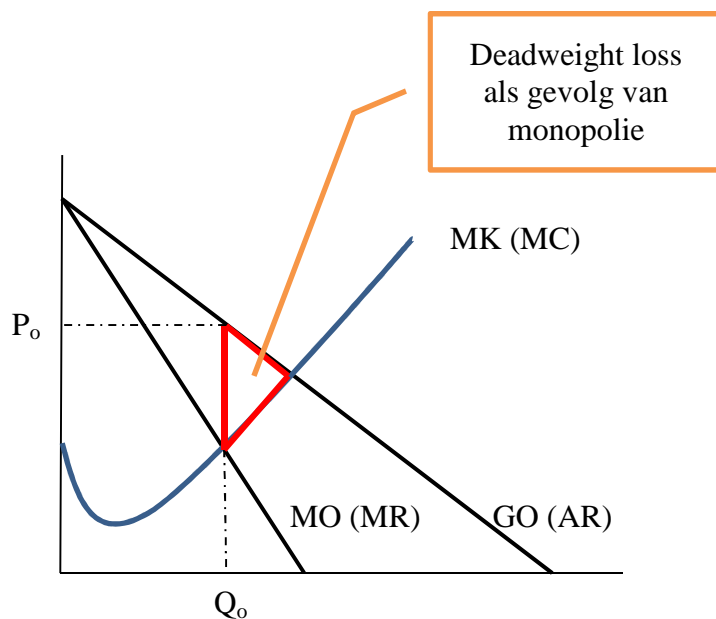


Als de overheid zou ingrijpen in een monopolie zou ze kunnen bepalen dat de prijs gelijk gemaakt moet worden aan de marginale kosten. Immers dit is de prijs die onder volkomen concurrentie tot stand zou komen. Dit betekent dat de prijs lager zal worden en de hoeveelheid groter. De onderstaande grafiek laat dit zien.



Het lange termijn evenwicht bij een monopolie wijkt niet af van de situatie op korte termijn. Nieuwe aanbieders kunnen de markt niet betreden. De monopolist zal dus van zijn winst kunnen blijven genieten.

Omdat de prijs hoger ligt dan de marginale kosten ontstaat er deadweight loss. De volgende grafiek geeft deze deadweight loss aan.

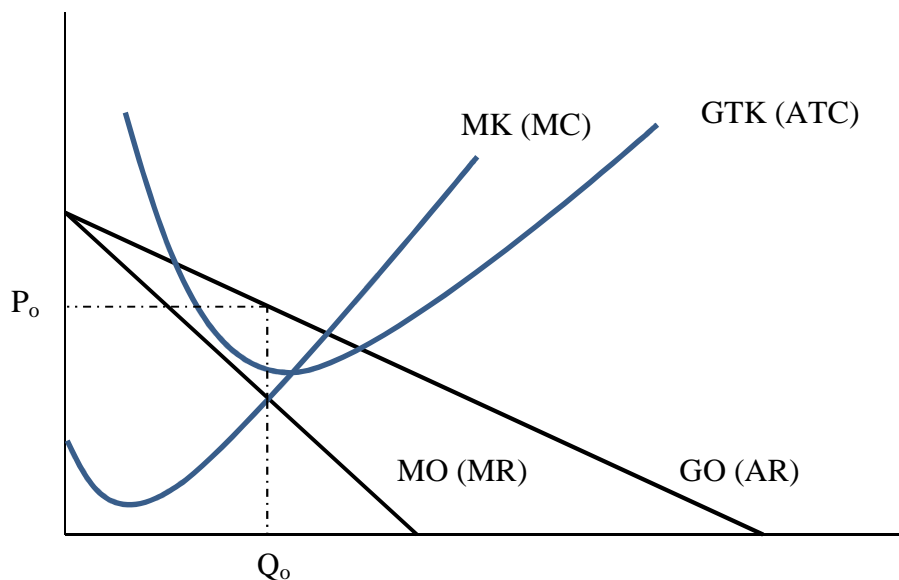


2. Monopolistische concurrentie (Monopolistic competition)

We spreken van monopolistische concurrentie als er veel aanbieders zijn maar iedere aanbieder zich op de een of andere manier weet te onderscheiden van de andere aanbieders. Dit betekent dat bij een prijsverhoging niet meteen iedereen wegloopt. Je kunt consumenten aan je binden door je te onderscheiden van je medeaanbieders. Dit kan op allerlei manieren. Door service, vormgeving, techniek, marketing, noem maar op.

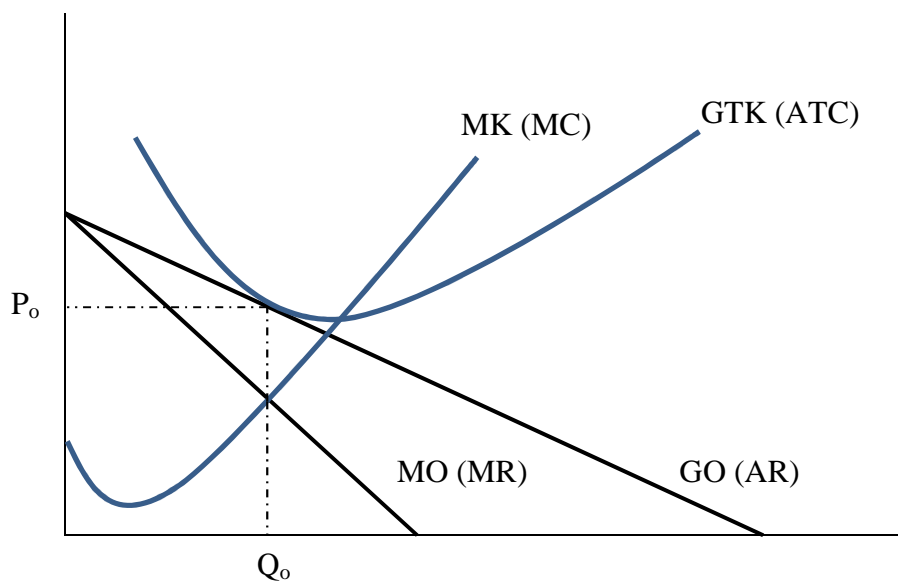
De grafiek voor monopolistische concurrentie verschilt niet veel van die van monopolie. Het enige verschil is de helling van de GO-lijn. Bij monopolistische concurrentie loopt de GO-lijn minder steil dan bij monopolie. Dit betekent dat klanten weliswaar eerder weglopen dan bij monopolie maar toch ook weer niet zo sterk als bij volledige concurrentie.

Hieronder is het model getekend voor deze marktform:



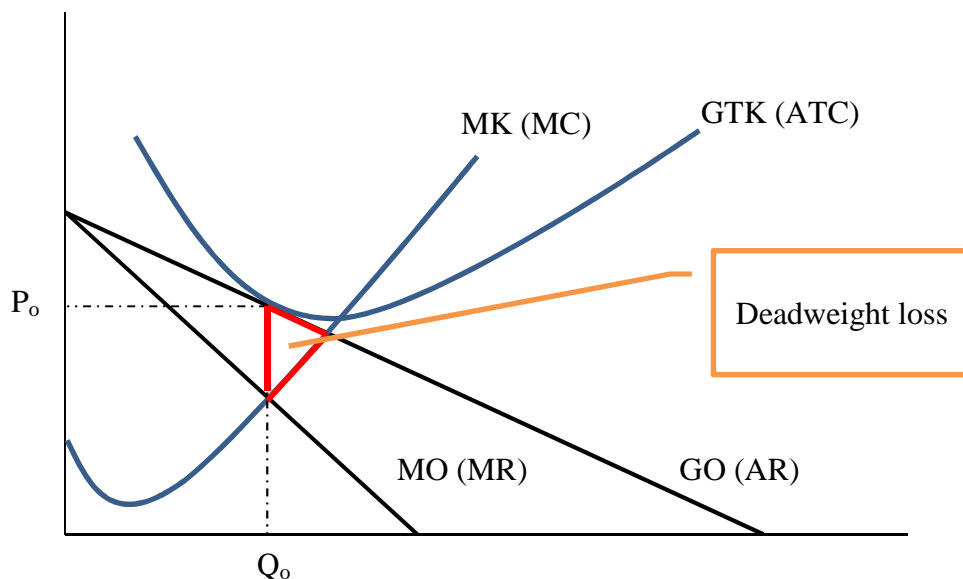
Monopolistische concurrentie heeft min of meer dezelfde eigenschappen als monopolie. Ook hier zien we dat de prijs boven de marginale kosten ligt. Ook nu is er dus sprake van allocatieve inefficiëntie en ook nu is er dus weer een deadweight loss. Toch zijn er ook verschillen met het monopolie. De winst die op korte termijn gemaakt wordt onder monopolistische concurrentie zal op lange termijn niet behouden kunnen worden. De winst zal nieuwe aanbieders aantrekken die ook een stukje van de markt naar zich toe zullen trekken. Dit betekent dat op lange termijn de GO-lijn naar links zal verschuiven. Dit proces zal doorgaan tot er geen winst meer gemaakt wordt.

De volgende grafiek laat zien wat op lange termijn de situatie is bij monopolistische concurrentie:



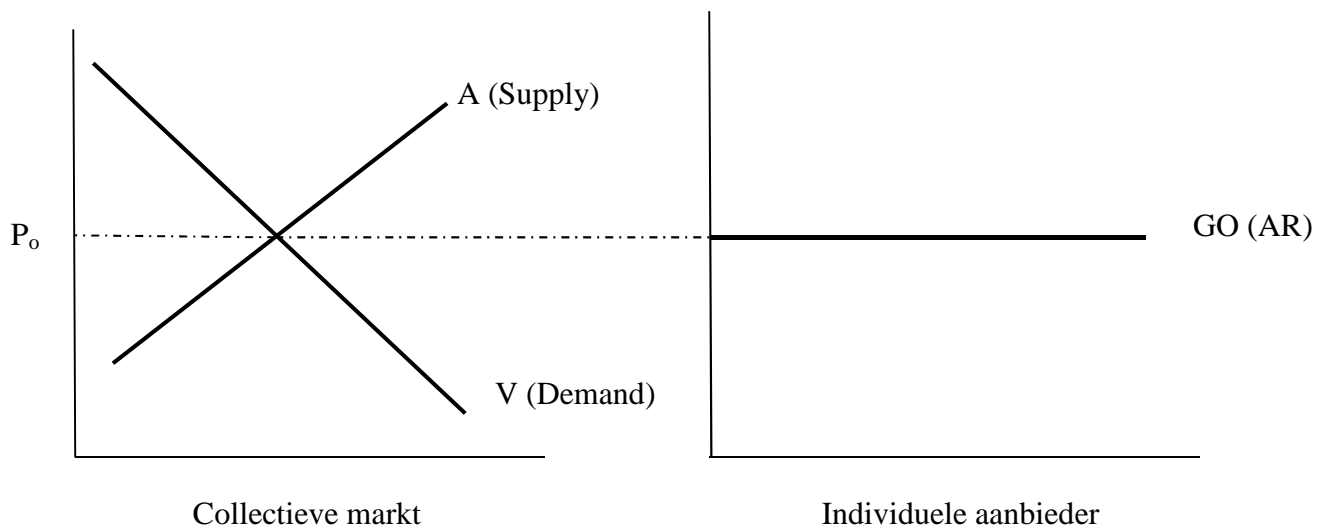
De maximale winst voor de producent bij monopolistische concurrentie is een winst van nul. Duidelijk is te zien dat bij Q_0 de GTK de GO raakt. Op alle andere punten ligt de GO onder de GTK, hetgeen duidt op verlies.

Ook zien we dat bij Q_0 niet de laagste gemiddelde kosten bereikt worden. We spreken daarom van productieve inefficiëntie. Daarnaast is de prijs nog steeds hoger dan de marginale kosten en hebben we dus ook nog steeds allocatieve inefficiëntie. Vanwege dit laatste ontstaat er dus ook nu weer een deadweight loss. Onderstaande grafiek laat dit zien:

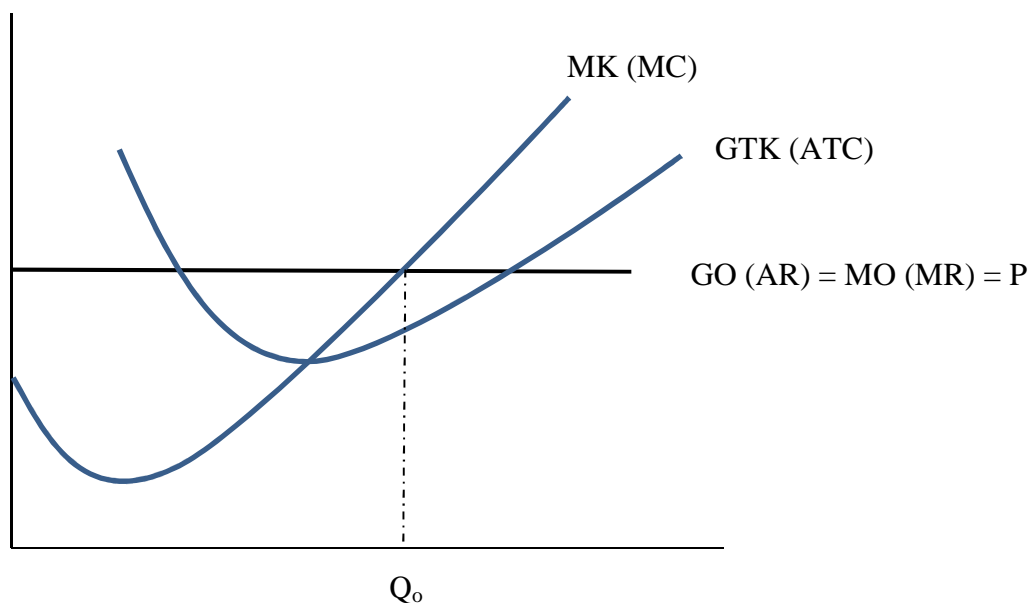


3. Volkomen concurrentie (Perfect competition)

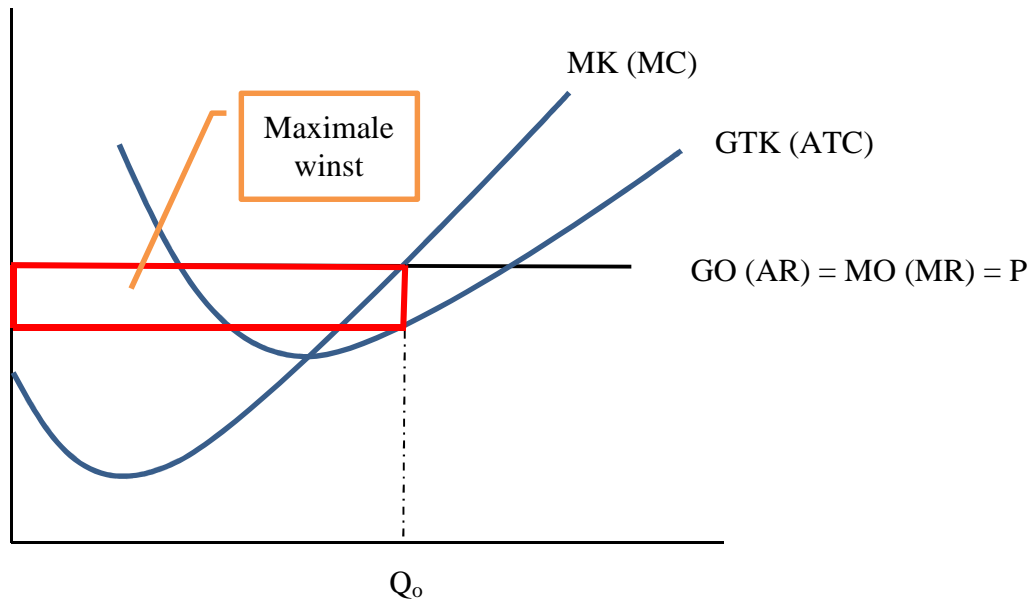
Bij volkomen concurrentie hebben we te maken met veel aanbieders die allemaal precies hetzelfde product aanbieden. Verder is de markt volkomen transparant en kunnen nieuwe aanbieders altijd toetreden. Als dit het geval is zal voor een individuele aanbieder de prijs die op de markt tot stand komt een gegeven zijn. Zou hij een hogere prijs kiezen dan zou hij al zijn klanten verliezen en een lagere prijs zou hem veel te veel klanten opleveren. We zeggen daarom dat de producent onder volkomen concurrentie niet zelf de prijs kan bepalen maar alleen de hoeveelheid kan aanpassen. De GO-lijn loopt onder volkomen concurrentie horizontaal ter hoogte van de prijs die op de totale markt tot stand is gekomen. Onderstaande grafiek laat dit zien:



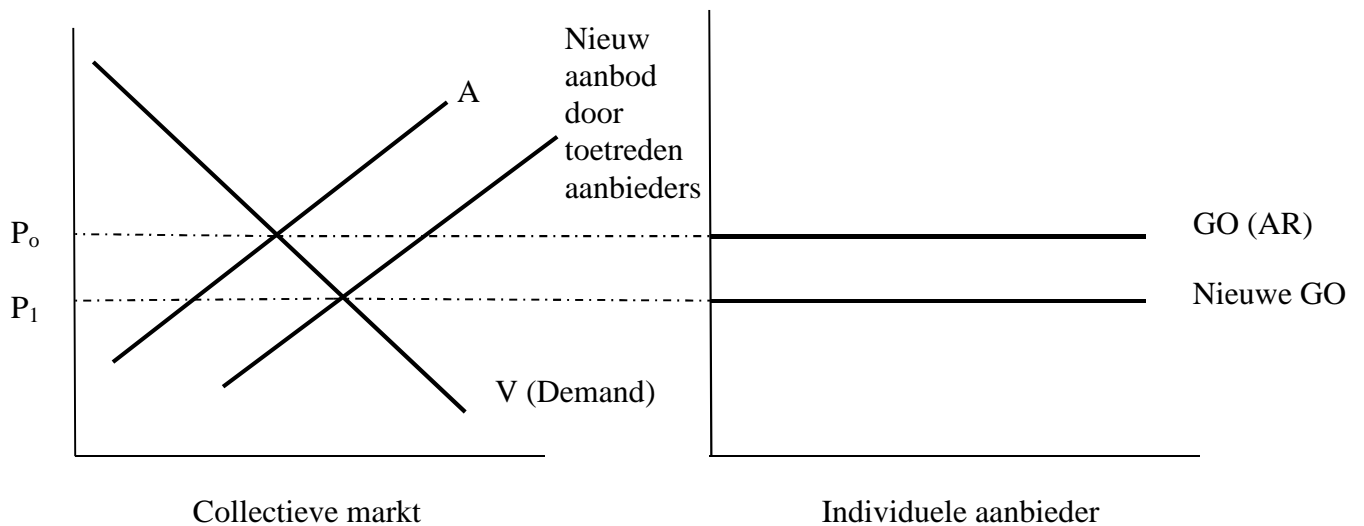
Als de GO horizontaal loopt zal de MO ook horizontaal lopen en dus helemaal samenvallen met de GO. Ook nu zal de producent weer zijn winst maximaliseren en er dus voor zorgen dat de marginale opbrengst gelijk is aan de marginale kosten. Onderstaande grafiek laat dit zien:



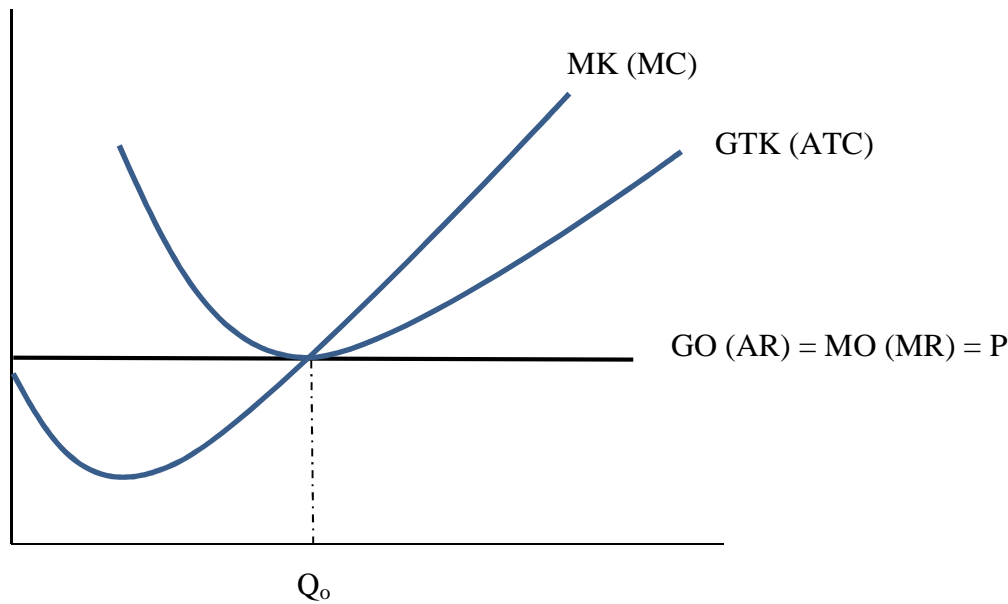
De winst is maximaal bij Q_0 . De producent zal daarom voor deze hoeveelheid kiezen. De grafiek laat zien dat bij deze hoeveelheid de prijs gelijk is aan de marginale kosten. We spreken daarom van allocatieve efficiëntie. De producent maakt wel winst. In onderstaande grafiek is deze winst aangegeven.



Aangetrokken door deze winst zullen er nieuwe aanbieders toetreden tot de markt. Dit betekent dat de aanbodcurve naar rechts zal verschuiven en de prijs zal dalen. Voor de individuele producent betekent dat dat de GO-lijn zal dalen. Onderstaande grafieken laten dit proces zien.



Door het toetreden van nieuwe aanbieders is de prijs gedaald van P_0 naar P_1 . Voor de individuele producent betekent dit een daling van de GO-lijn. Dit proces zal doorgaan tot er helemaal geen winst meer wordt gemaakt. Onderstaande grafiek laat deze situatie zien.



Op lange termijn geldt onder volkomen concurrentie:

$GO = MO = MK = P = \text{minimum GTK}$

We spreken van allocatieve en productieve efficiëntie. Er wordt geen winst gemaakt.

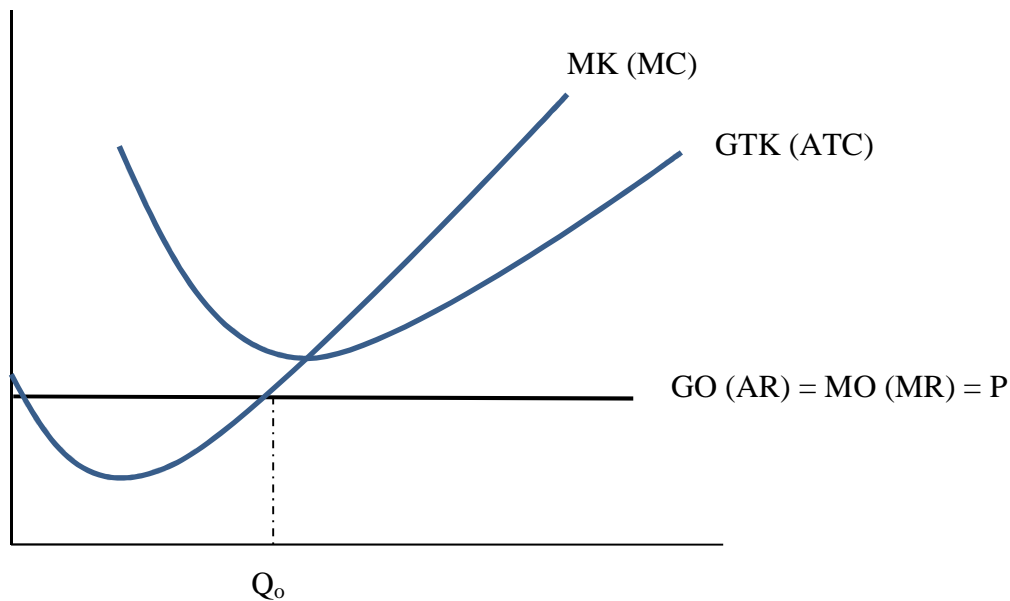
Als we zeggen dat er geen winst wordt gemaakt betekent dat niet dat er geen boekhoudkundige winst wordt gemaakt. We betekenen het dat er geen economische winst wordt gemaakt.

Het onderscheid tussen boekhoudkundige winst (accounting profit) en economische winst (economic profit) heeft te maken met impliciete en expliciete kosten. Bij de boekhoudkundige winst kijken we alleen naar het verschil tussen de totale opbrengst en de expliciete totale kosten. Dit zijn de kosten die echt zijn betaald. Maar er zijn ook impliciete kosten. Dit zijn bijvoorbeeld de kosten die je maakt als ondernemer omdat je ook ergens anders had kunnen werken. Dit betekent dat je als eigenaar van een zaak salaris dat je elders had kunnen verdienen misloopt.

Als we van de boekhoudkundige winst alle impliciete kosten aftrekken krijgen we de economische winst. Deze economische winst is onder volkomen concurrentie op lange termijn gelijk aan nul. We spreken dan van een situatie waarin alleen normale winst (normal profit) wordt gemaakt. Als er alleen normale winst wordt gemaakt betekent dat dus dat de economische winst nul is.

Nog een kwestie moet er behandeld worden. Wanneer zal een ondernemer op korte termijn besluiten niets te produceren? De vraag is niet wanneer de ondernemer er mee stopt (zijn zaak opgeeft), maar wanneer hij zal besluiten niets te produceren. Daarbij moet bedacht worden dat op korte termijn een ondernemer geconfronteerd wordt met verzonken kosten (sunk cost). Deze verzonken kosten bestaan uit het kapitaal dat de ondernemer in het bedrijf heeft gestoken.

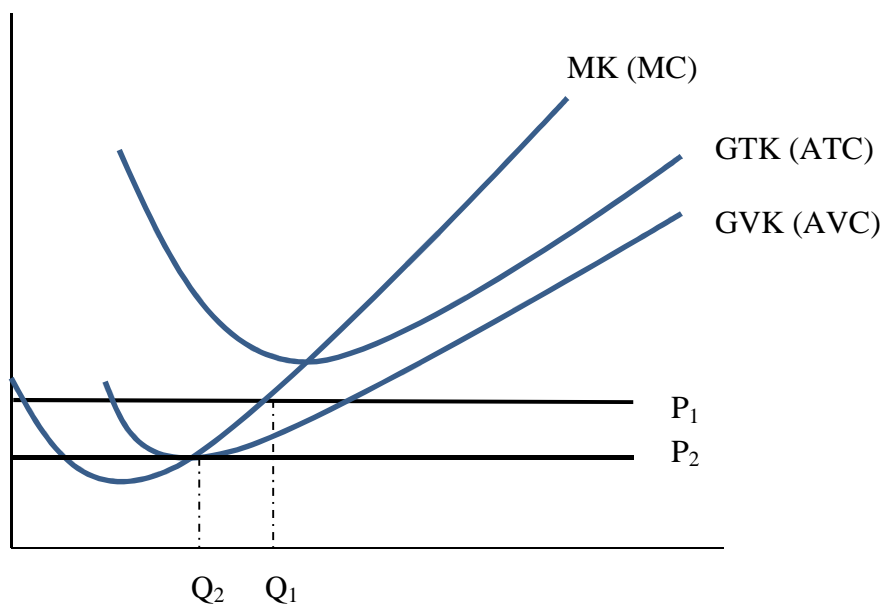
Laten we de situatie nemen zoals die in de onderstaande grafiek wordt weergegeven.



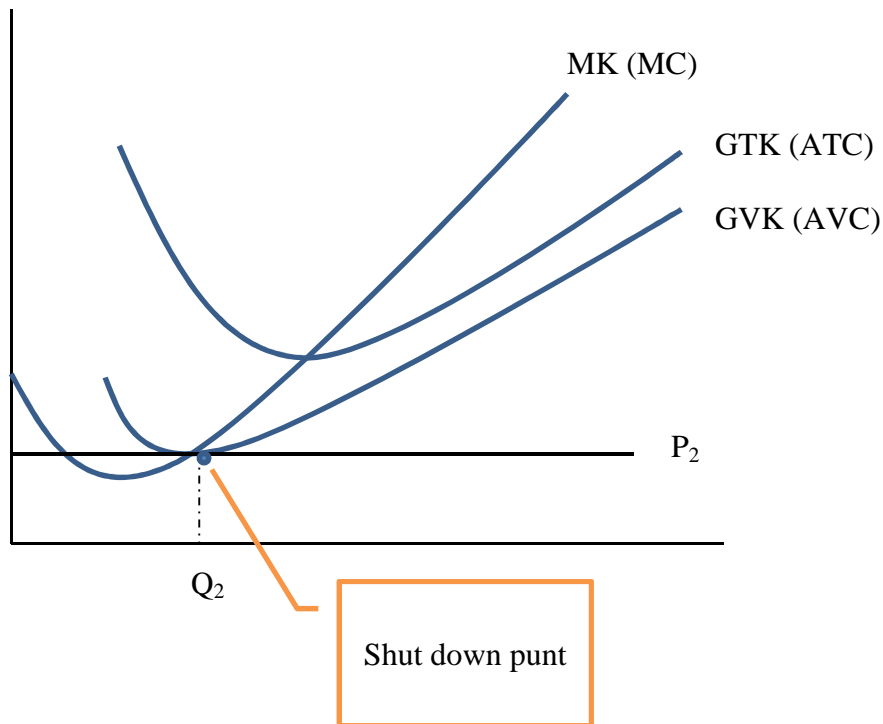
We zien dat bij Q_0 de winst maximaal is. Echter de situatie is zo dat de GO onder de GTK ligt. De maximale winst is in dit geval dus verlies. We spreken van minimaal verlies.

Is het nu verstandig van de ondernemer om toch Q_0 te blijven produceren? Had hij niet beter helemaal niets kunnen produceren? Het antwoord op de vraag kan met behulp van deze grafiek niet gegeven worden. Het ligt aan de hoogte van de gemiddelde variabele kosten. Immers als de prijs hoger ligt dan de gemiddelde variabele kosten is het verstandig te blijven produceren. Je wint dan nog iets op de verkoop van je product. Maar als de prijs lager is dan de gemiddelde variabele kosten kun je beter helemaal niets meer produceren. Immers je verliest dan niet alleen de constante kosten maar je maakt ook nog eens verlies op de productie en verkoop van producten (die je ook achterwege had kunnen laten).

Onderstaande grafiek laat verliesgevende situaties zien met twee verschillende prijzen:



Bij zowel P_1 als P_2 wordt er verlies geleden. Bij Q_2 is de prijs echter gelijk aan de GVK, terwijl bij Q_1 de prijs boven de GVK ligt. Komt de prijs onder P_2 dan zal de ondernemer beter niets kunnen produceren. Hij verliest dan op de productie van zijn goederen. De combinatie van Q_2 en P_2 noemen we daarom het shut down punt. Komt de prijs onder het shut down punt dan is het verstandig de productie te staken. Hieronder wordt dat grafisch weergegeven.



Het verlies in het shut down punt is precies gelijk aan de verzonken kosten. Onderstaande grafiek laat dit verlies zien.

