

8. fejezet 10. lecke

Monopolisztikus verseny

1. dia

Monopolisztikus verseny

Profitszerzés kulcsa: kicsivel drágábban árulni, mint a többiek
→ megoldás: termékdifferenciálás

Modellfőltevések:

- **Differenciált termék**
- Sok kicsi szereplő
- Költségmentes információ
- Költségmentes ki- és belépés.



Forrás: Tudasbazis.sulinet.hu

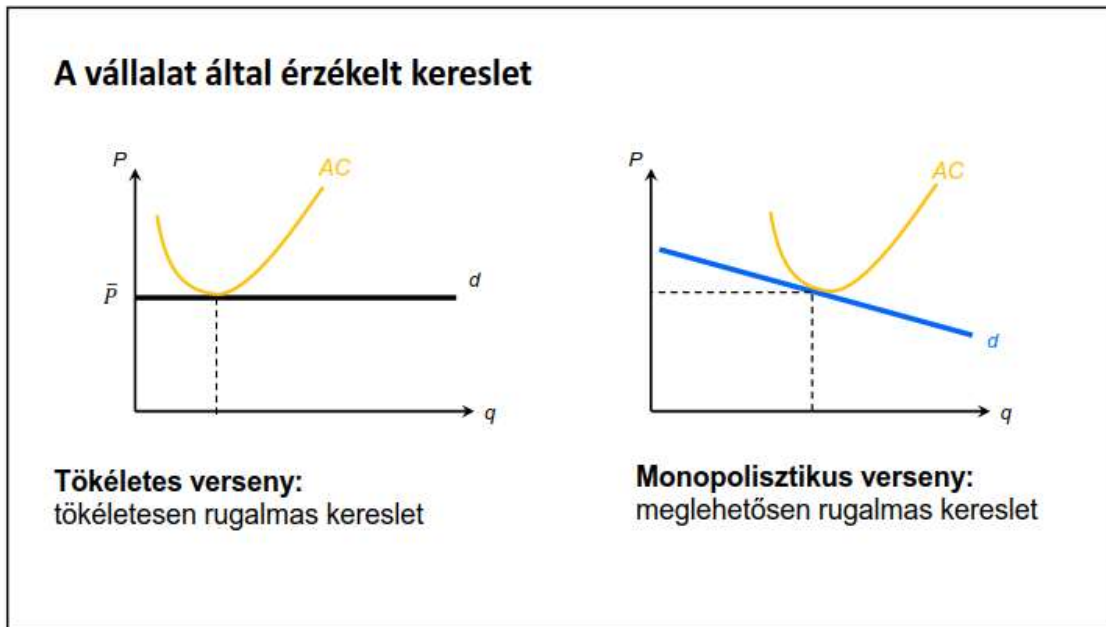


Forrás: Pixabay.com (stock photo)

Egy témakör még ide kívánczik a tökéletes versenyhez, egy verseny piac, ami egy feltételt leszámítva olyan, mint a tökéletesen versenyző, és ez a monopolisztikus verseny. Amit a fogyasztók a legjobban szeretnek a tökéletes versenyben, hogy a minimális átlagköltséggel termelnek, az a termelők számára a verseny egyik legbosszantóbb következménye: nem tudnak hosszú távon profitot elérni, mert a fedezeti pontban vannak.

A vállalatok márpedig szeretnék profitra szert tenni. Úgy érzik, ha csak egy kicsivel is magasabb áron tudnának értékesíteni, mint a többiek, akkor nyereséget érhetnének el. De hát hogyan adhatnák a terméküket, ami ugyanolyan, mint a többi termelőé, drágábban, mint azok? Hát úgy, hogyha mégsem teljesen ugyanolyan! Ha profitról van szó, akkor a vállalatok rendkívül leleményesek tudnak ám lenni. Ha a feladat az, hogy különböztessük meg a termékünket a többiekétől, akkor nem feltétlenül kell teljesen más termékre gondolni. Elég, hogyha kellően különbözik ahhoz, hogy a különbség már éppen észrevehető, fölismerhető legyen. Talán almapiacot mondtam példaként a tökéletes versenyre. Hát egy alma-eladó a piacon kitalálhatná, hogy ő szépen kifényesítve, esztétikusan elrendezve rakja ki az almáit a ládába a piacon, így az ő almái máris egy kicsivel jobbak, mint a versenytársaiéi. Persze a monopolisztikus versenyre igazából az alapvető használatukat tekintve hasonló, de mondjuk funkcióikban, formatervezésükben különböző termékeket szokták említeni, például a mobilkészülékeket vagy digitális fényképezőgépeket. A monopolisztikus versenyben homogén helyett differenciált termék szerepel, de ezt leszámítva a többi modellfőltevés a tökéletes versenyző piacról változatlanul főnnáll: sok kicsi szereplő, költségmentes információ, költségmentes ki- és belépés. Milyen bonyodalmakat okoz ez a kis változtatás?

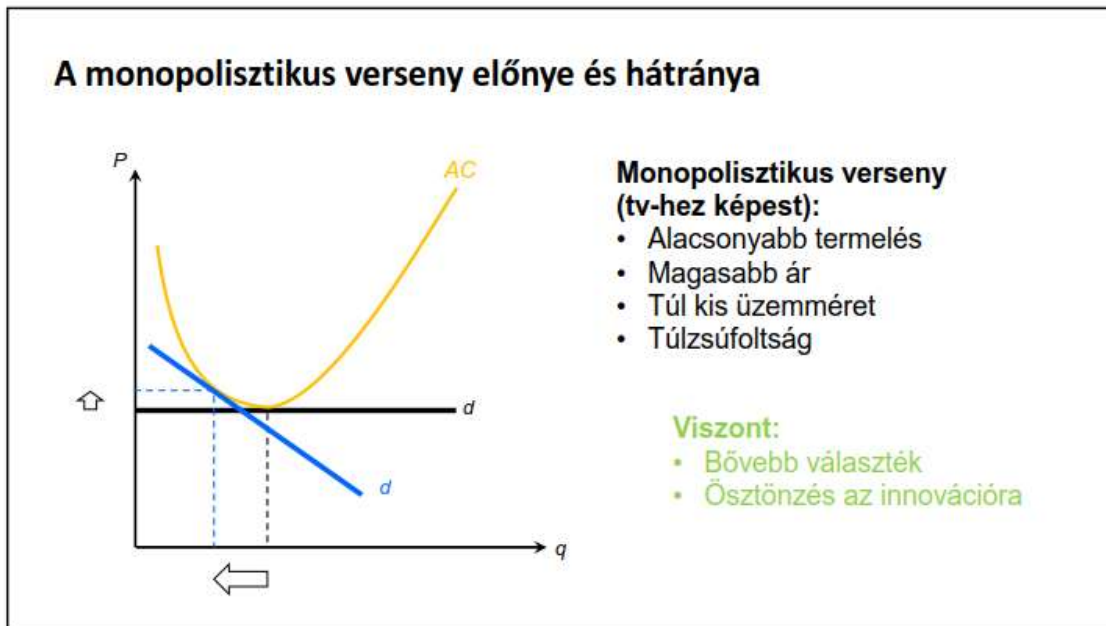
2. dia



A monopolisztikus verseny esetén a termelők rájönnek, hogy ha sikeresen – és alacsony költséggel! – meg tudják különböztetni a saját terméküket a versenytársaikétól, akkor többé nem vízszintes keresleti függvénnyel szembesülnek, hanem legalább valamennyire rugalmatlan kereslettel, legalábbis a végtelenül rugalmas vízszintes keresletnél rugalmatlanabban. Így a saját megkülönböztetett termékük egyedüli eladói lehetnek, igaz, hogy sok közeli helyettesítővel.

Míg tökéletes verseny és homogén termék esetén így érzékeli egy vállalat a saját terméke iránti keresletet, addig differenciált termékek esetében a monopolisztikusan versenyző vállalat valahogy így: ha enged az árból, akkor valamennyivel többet adhat el, ha pedig növeli az árat, akkor valamennyivel kevesebbet, de nem nullát tud eladni. Sajnos a költségmentes ki- és belépés ebben az esetben is azt eredményezi, hogy hosszú távon nem lehet profitot elérni az ágazatban, vagyis a lehető legjobb esetben is az elérhető ár éppen fedezi az átlagköltséget. Ha a keresleti függvény fejezi ki a termék mennyisége függvényében elérhető árat, akkor ez csak egy ponton találkozhat az átlagköltség-függvénnyel, valahogy így. Miért nem lehet, hogy a keresleti függvény valahol itt van, és akkor profitot lehetne elérni, ahogyan szegény vállalat tervezte is, amikor a termékdifferenciálást, a saját termékének a megkülönböztetését megvalósította? Hát azért, mert akkor ilyen árat megszabva profitra lehetne szert tenni, de akkor a költségmentes belépés feltételből következően egy újabb belépő hosszabb távon lecsökkentené a szóban forgó vállalat terméke iránti keresletet egészen ideig. Nyilván ennek az ellenkezőjét is végig lehet gondolni: ha a kereslet ilyen alacsonyan lenne, akkor az iparág vállalatai veszteségesek lennének, így előbb-utóbb valaki kilépne az iparágból, így az egy bent maradó vállalatra nagyobb kereslet jutna, a kereslet elkezdene nőni, egészen eddig.

3. dia



Mindezeknek, a monopolisztikus versenyzésnek van hátránya és előnye is a tökéletes versennyel szemben. Nézzük először a hátrányát! Itt egy vállalati átlagköltség-függvény. Ha az iparág tökéletesen versenyző, akkor ez lesz a hosszú távú egyensúlyi helyzet, a vállalati kibocsátás pedig ez. Ha az iparág monopolisztikusan versenyző, akkor pedig valami ilyesmi – most egy kicsit direkt meredekebbre rajzoltam a keresleti függvényt, hogy jobban látszódjon a különbség. A tökéletes versenyhez képest a vállalatok egyen-egyenként most kevesebbet termelnek, viszont magasabb átlagköltséggel, amit a piac meg is térít. Ha a tökéletes versenyben azt mondtam, hogy a vállalati üzemméret optimális, akkor itt most azt kell, hogy mondjuk, hogy a vállalatok túl kicsik! De tovább is mehetünk: ha a vállalatok optimális méretűek, akkor a számuk is optimális a piacon, ha viszont a vállalatok túl kicsik, akkor túl sok van belőlük! Ezt mikroökonómiai nyelven úgy mondjuk, hogy a monopolisztikusan versenyző iparág túlzsúfolt – túl sok túl kicsi vállalat van benne, jobb lenne, ha kevesebb, de nagyobb vállalat lenne. De származik azért előnye is a monopolisztikus versenyből, abból, hogy a piacon nem egyformák a termékek. Jól tippelt: éppen az, hogy nem egyformák a termékek! A monopolisztikus verseny növeli a választékot, és így a különböző preferenciájú fogyasztók a saját ízlésüknek jobban megfelelő termékhez juthatnak. Persze mindent lehet túlzásba vinni: egy idő után már lehet, hogy több időmbe kerül megtalálni a legmegfelelőbb terméket, mint amennyivel a legmegfelelőbb jobb, mintha csak véletlenszerűen kiválasztanék egyet... De erről bővebben majd a 12. fejezetben a piaci tökéletlenségeknél. Egy további előnye, hogy folyamatos innovációra ösztönzi a résztvevőket, azt pedig a fogyasztók általában szeretik. Egy termelő úgy szabhat meg magasabb árat és úgy érhet el legalább rövid távon nyereséget, ha megkülönbözteti a termékét a versenytársaitól. Ez néminemű gondolkodást, újítást kíván tőle. De aztán ezeket az újító ötleteket a versenytársak átvehetik, és így a profit újra eltűnik. Tehát: újabb innováció szükséges. A folyamatos innovációs kényszer az elavult és régi dolgokat kihajtja a piacról, és újabb, jobb dolgokkal helyettesíti őket.

4. dia

Az innováció társadalmi hatásairól

Építő rombolás (Creative destruction)



Joseph Schumpeter. Forrás:
<https://economicsociology.org/2016/12/25/joseph-schumpeters-definition-of-economic-sociology>

„Azzal, hogy ő a saját érdekeit követi, gyakran a társadalomét eredményesebben mozdítja elő, mintha annak előmozdítása lett volna valóságos célja” (Nemzetek Gazdagsága I. kötet 54. oldal)

„Ebben is, mint sok más esetben, a láthatatlan kéz vezérli őt egy cél felé, melyet ő nem is keresett” (uo.)

Adam Smith

Forrás: Stefan Schäfer, Lich - Own work, CC BY-SA 4.0,
<https://commons.wikimedia.org/w/index.php?curid=34656567>



Ezt a folyamatot, amely a piacgazdaságot előre viszi Joseph Schumpeter nyomán teremtő rombolásnak (angolul creative destructionnak) hívjuk. Érdekes, hogy a közgazdaságtan ezt is egyszerűen a vállalatok profitmaximalizáló törekvésére vezeti vissza! Ismét idézném Adam Smith 1776-os klasszikus művét, a Nemzetek gazdagságát, melyben így fogalmaz – igaz, hogy makro szemléletben, de mi azért értjük ennek mikro-vonatkozásait: „Azzal, hogy ő saját érdekét követi, gyakran a társadalomét eredményesebben mozdítja elő, mintha annak előmozdítása lett volna valóságos célja” (I. kötet 54. oldal) Vagyis amikor a vállalat újít, javít a termékén, akkor azt azért teszi, hogy profitot érjen el, nem pedig azért, mert szeretné, hogy nekünk, fogyasztóknak jó legyen. Máshogy fogalmazva, ha azt szeretné kitalálni, hogy nekünk, fogyasztóknak mi lenne jó, valójában azt kellene kitalálnia, hogy mivel érhet el nagy profitot. Smith folytatja híressé vált láthatatlan-kéz hasonlatával: „Ebben is, mint sok más esetben, a láthatatlan kéz vezeti őt egy cél felé, melyet ő nem is keresett” (uo.) Az innovációkat ugyanúgy, mint mondjuk a piaci egyensúlyt a láthatatlan kéznek köszönhetjük.

Ezzel végére is értünk a tökéletes versenyéről szóló fejezetünknek, sőt, már bele is kóstoltunk egy kicsit a tökéletlen versenybe, amelynek egy szélsőséges esetével foglalkozik a következő fejezetnek.

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDÁSZ KÉPZÉS
TÁVOKTATÁSI TAGOZAT
LECKESOROZAT
COPYRIGHT © SZTE GTK 2017/2018

A LECKE TARTALMA, ILLETVE ALKOTÓ ELEMEI ELŐZETES,
ÍRÁSBELI ENGEDÉLY MELLETT HASZNÁLHATÓK FEL.

JELEN TANANYAG
A SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEMEN KÉSZÜLT
AZ EURÓPAI UNIÓ TÁMOGATÁSÁVAL.
PROJEKT AZONOSÍTÓ: EFOP-3.4.3-16-2016-00014

SZÉCHENYI 



Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE