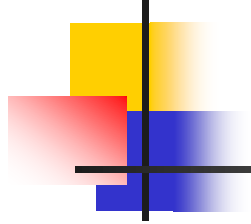


# Bài 6



# ĐỘC QUYỀN HOÀN TOÀN

cuu duong than cong. com

cuu duong than cong. com

# A. Độc quyền bán

## 1. Nguyên nhân, đặc điểm của TTĐQHH

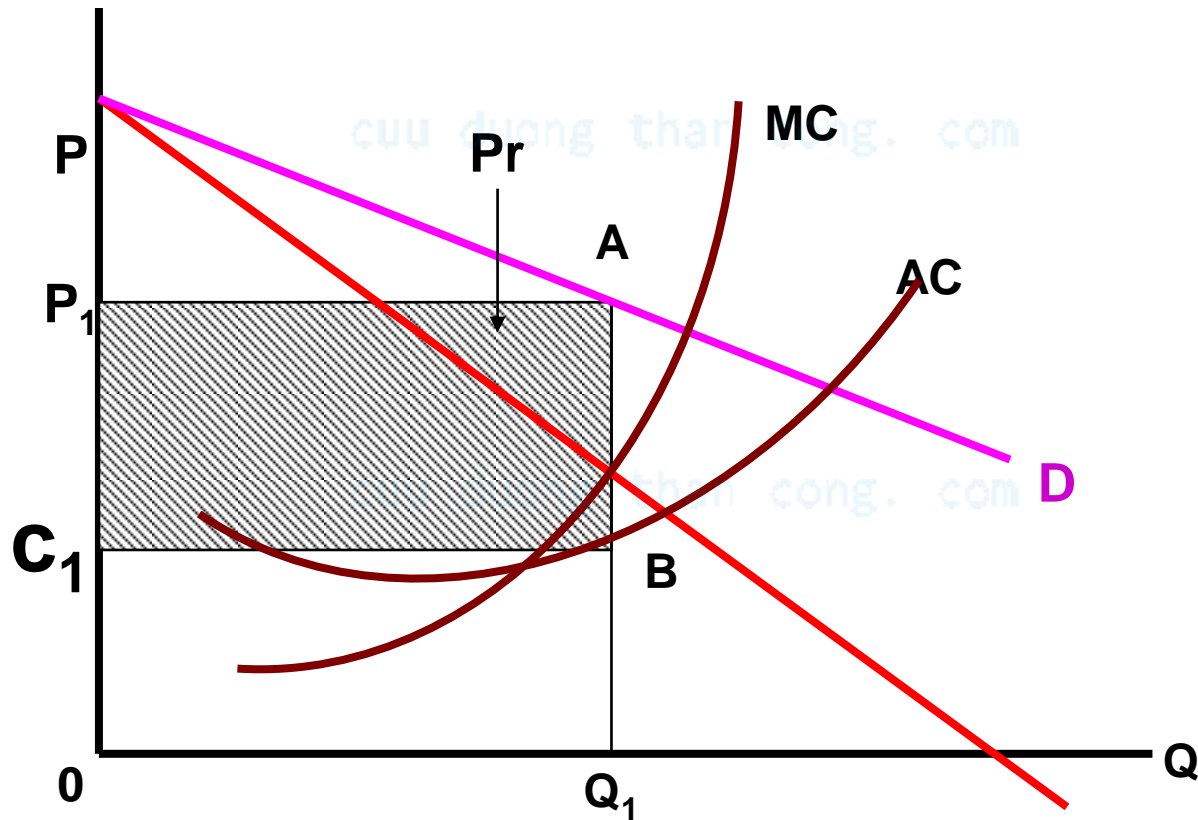
- Nguyên nhân
- Đặc điểm

## 2. Quyết định SX trong ngắn hạn

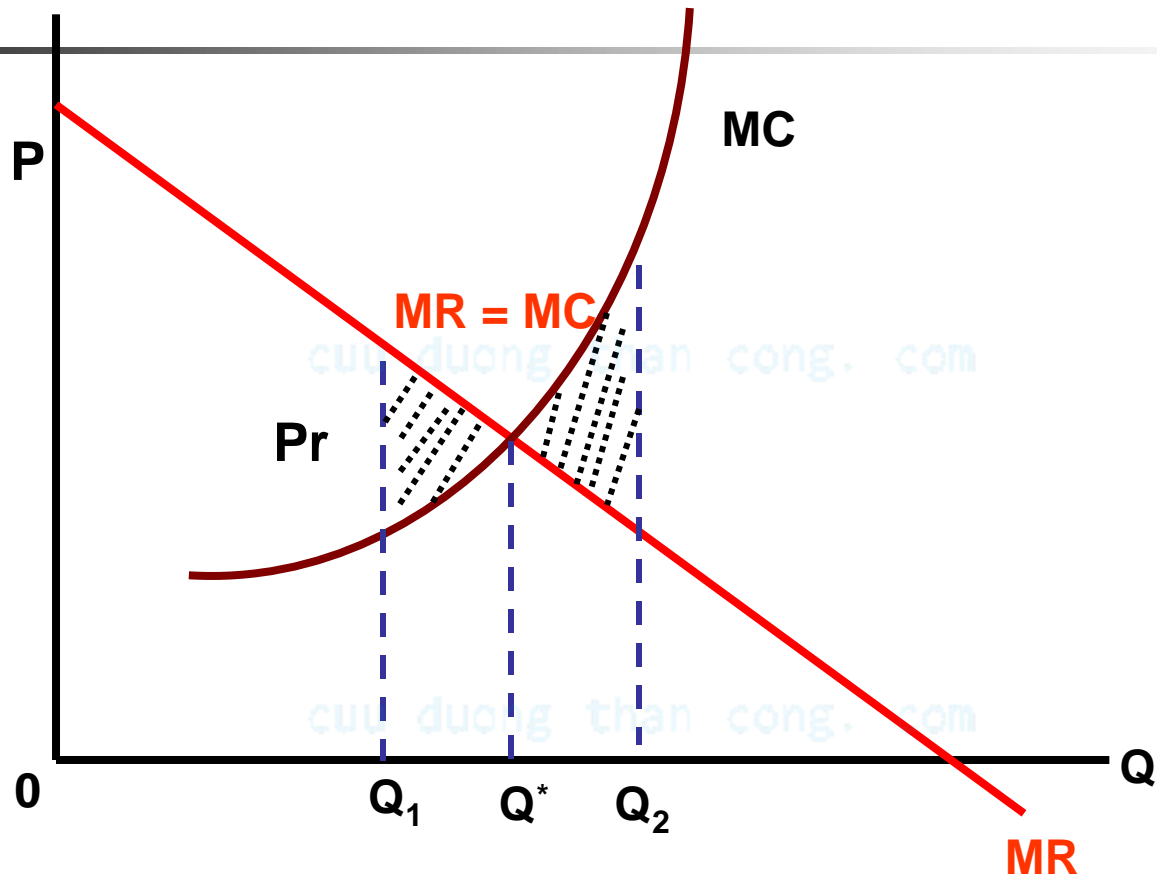
cuu duong than cong. com



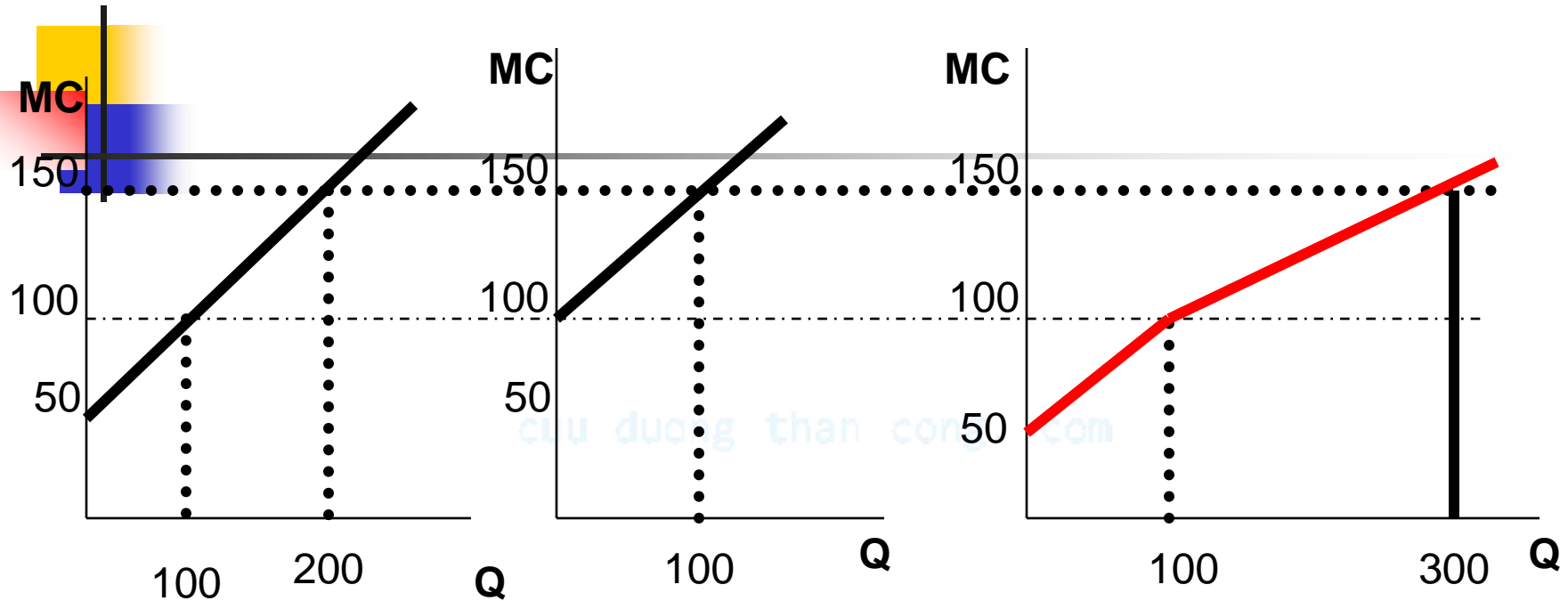
**$Pr_{\max}$  khi  $MR = MC$**



### \*\*\*. Nhận xét:



## b. Mục tiêu 2: Tối thiểu hóa CF khi có nhiều cơ sở



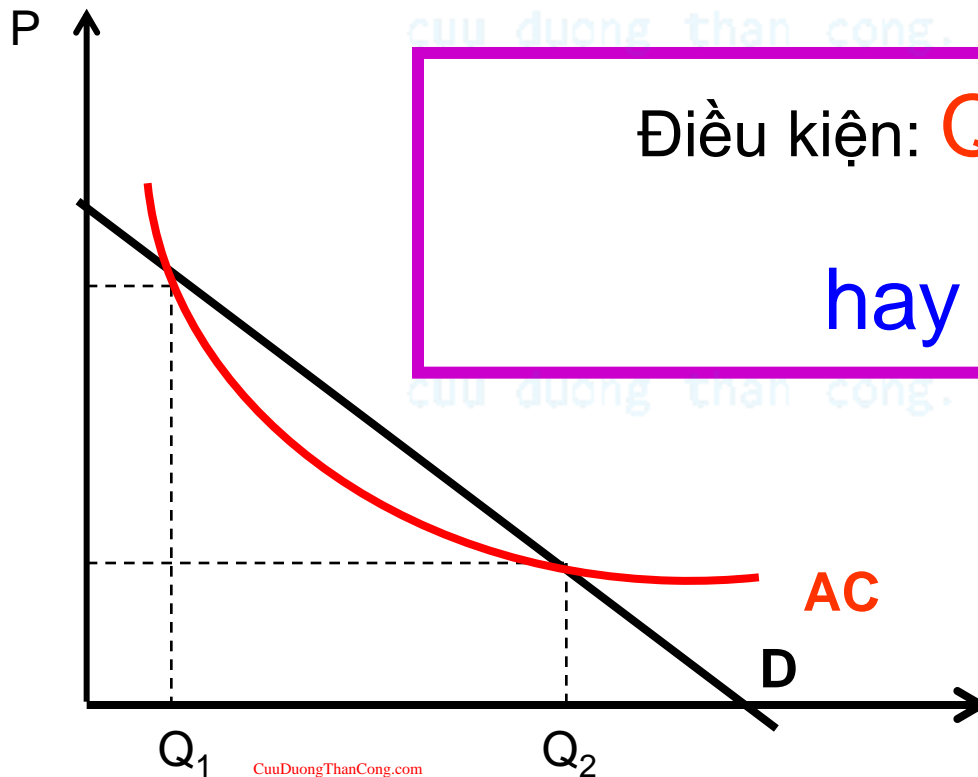
**Nguyên tắc:** phân phối Q cho cơ sở sao cho

$$MC_1 = MC_2 = MC_n \dots = MC_T$$

## c. Mục tiêu 3: Quyết định cung của DN

Q.định về sản lượng	Điều kiện biên tế			Điều kiện trung bình	
	$MR > MC$	$MR = MC$	$MR < MC$	$P > AVC$	$P \leq AVC$
	Tăng	$Pr_{\max}$	Giảm	Sản xuất	Đóng cửa

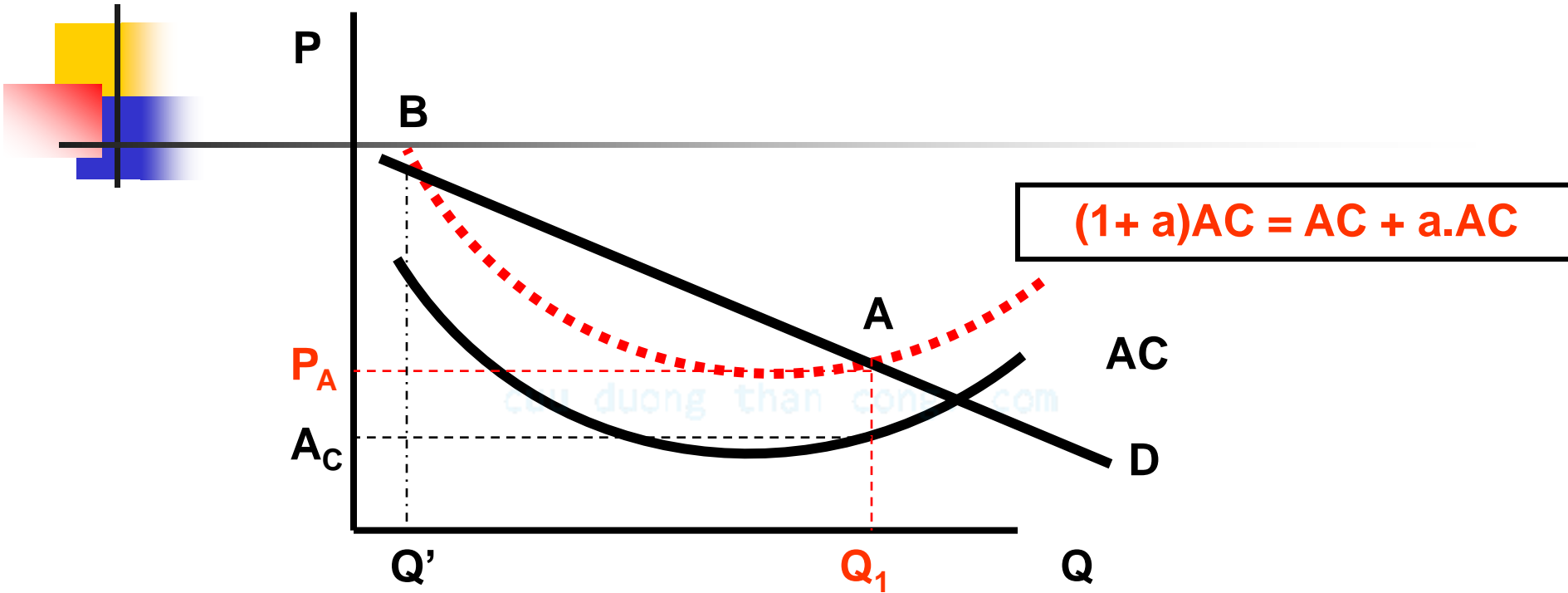
## d. Mục tiêu 4: mở rộng thị trường mà k0 bị lỗ



Điều kiện:  $Q_{\max}$  &  $P \geq AC$

hay  $TR \geq TC$

## f. Mục tiêu 5: đạt Pr theo mức chi phí

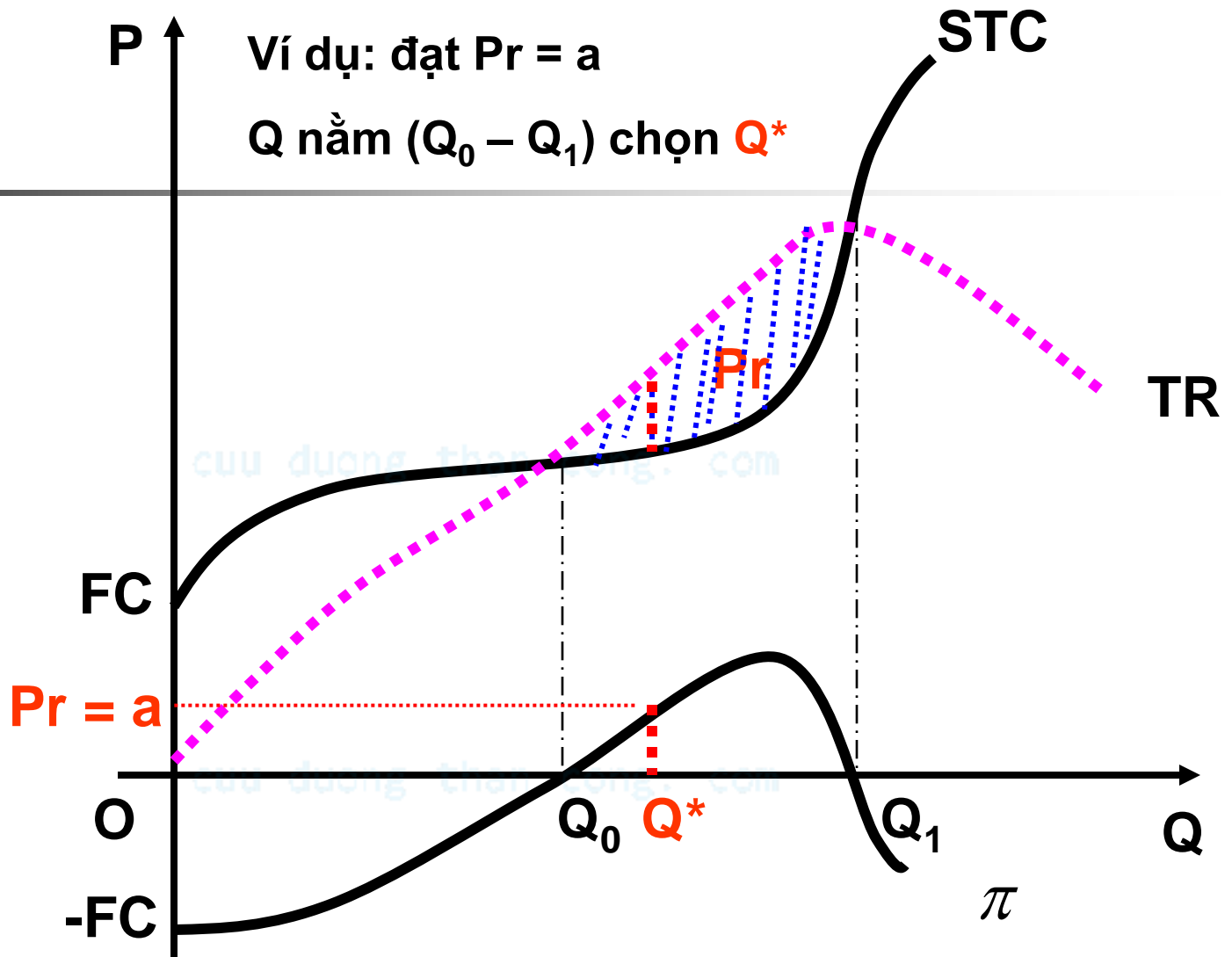


$$P = (1 + a)AC$$

Hoặc:  $TR = (1 + a). TC$



# g. Mục tiêu 6: đạt mức tổng Pr đề ra



$$Pr = TR - TC = a$$

# h. Ấn định P của nhà ĐQ

$$P = MR \left( \frac{E_D}{E_D + 1} \right)$$

$$P = MC \left( \frac{E_D}{E_D + 1} \right)$$

## n. Đo lường độc quyền

a. Hệ số Lerner: phản ánh tỷ lệ %  $MC < P_{sp}$

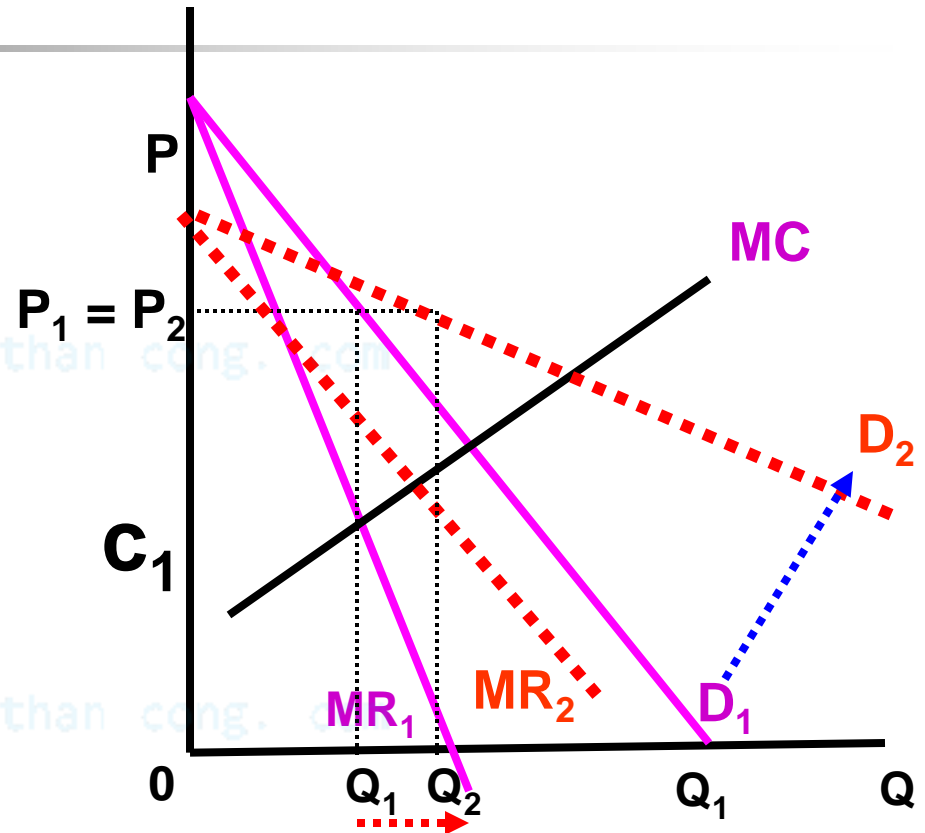
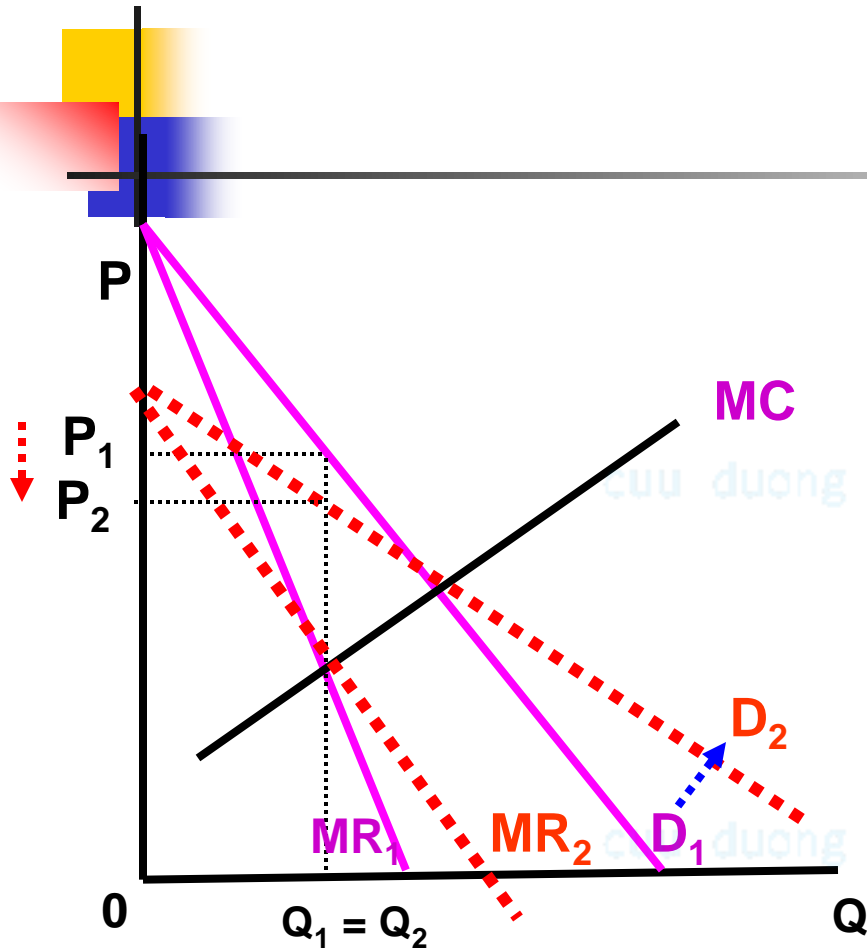
$$L = \frac{P - MC}{P} = - \frac{1}{E_d}$$

$$0 \leq L \leq 1$$

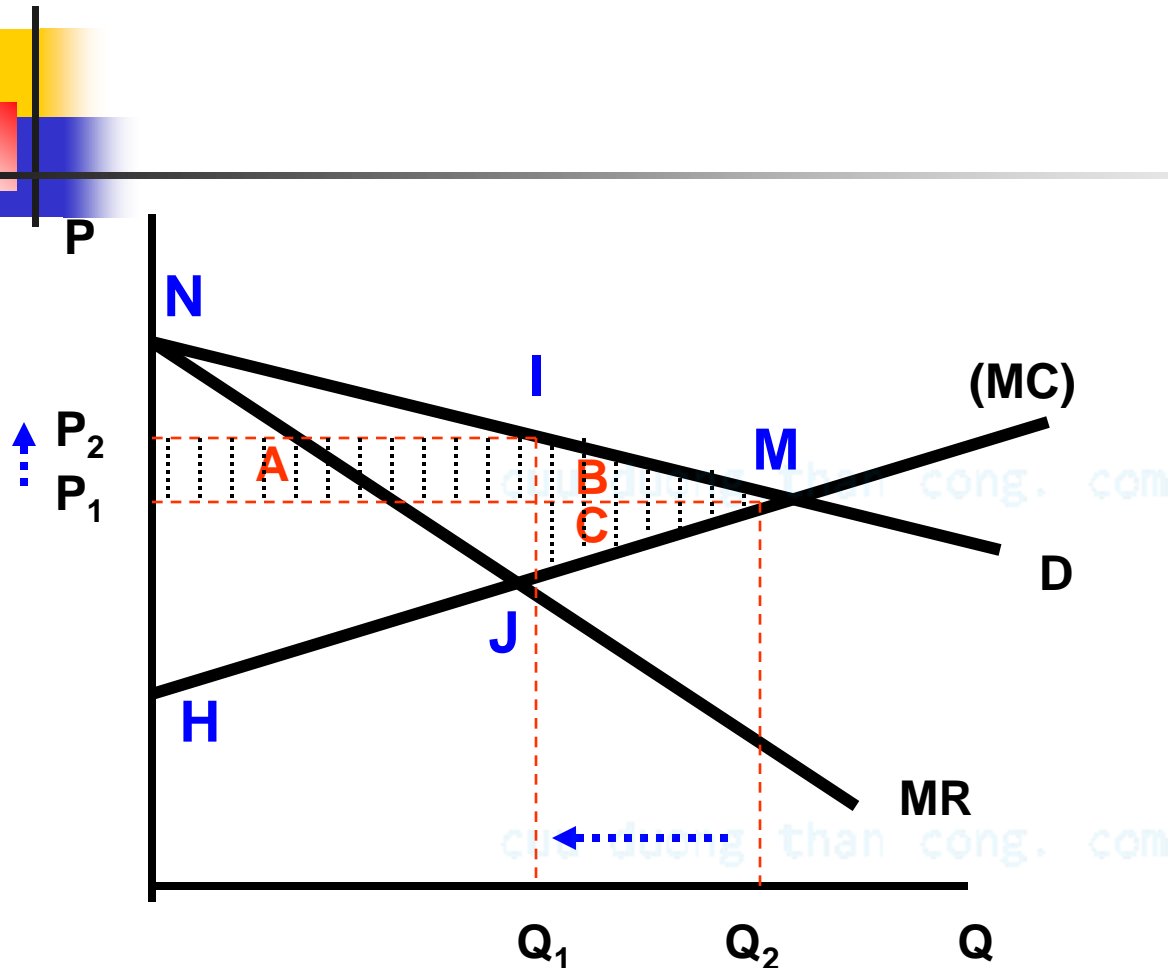
b. Hệ số Bsin: phản ánh tỷ lệ %  $AC < P_{sp}$

$$B = \frac{P - AC}{P}$$

# m. Độc quyền bán không có đường cung



# J. DWL do độc quyền bán gây ra



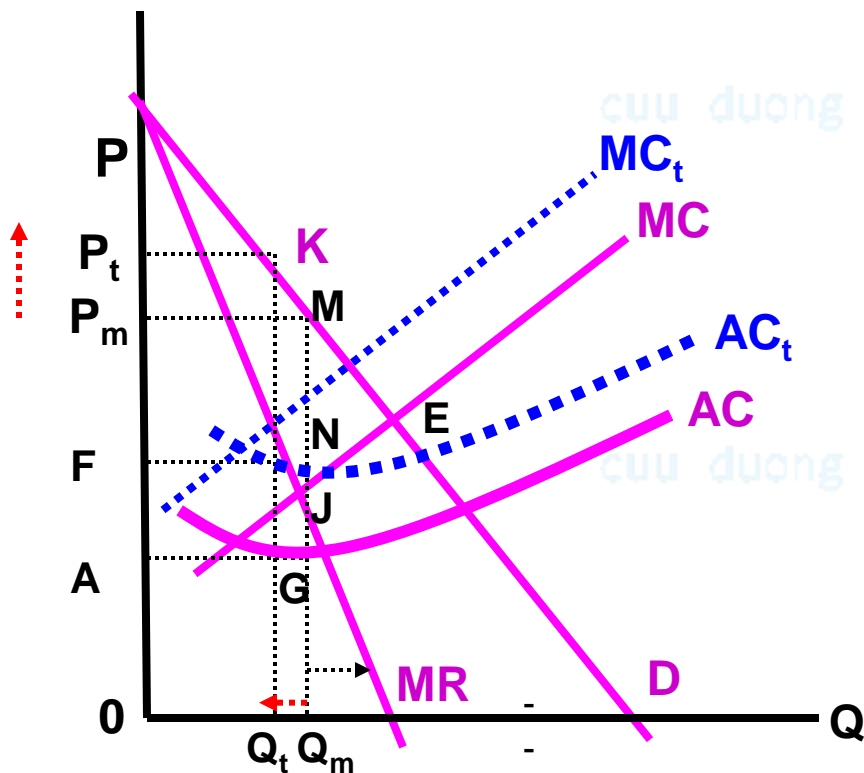
**Tổn thất vô ích  $DWL = B + C$**

# y. Ảnh hưởng của thuế

## \*. Thuế theo sản lượng

$$MC_t = MC + t$$

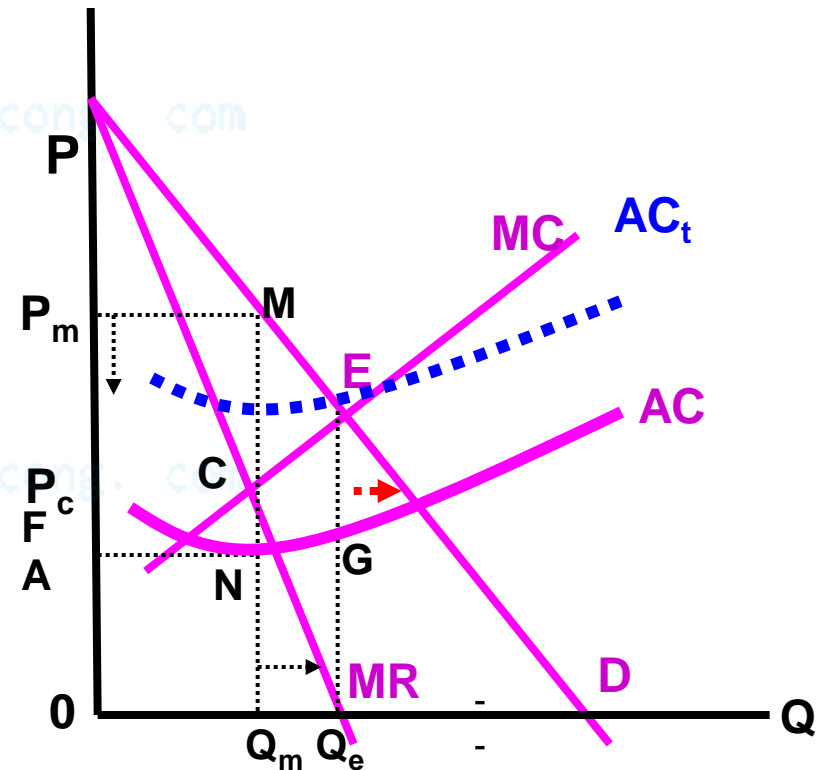
$$AC_t = AC + t$$



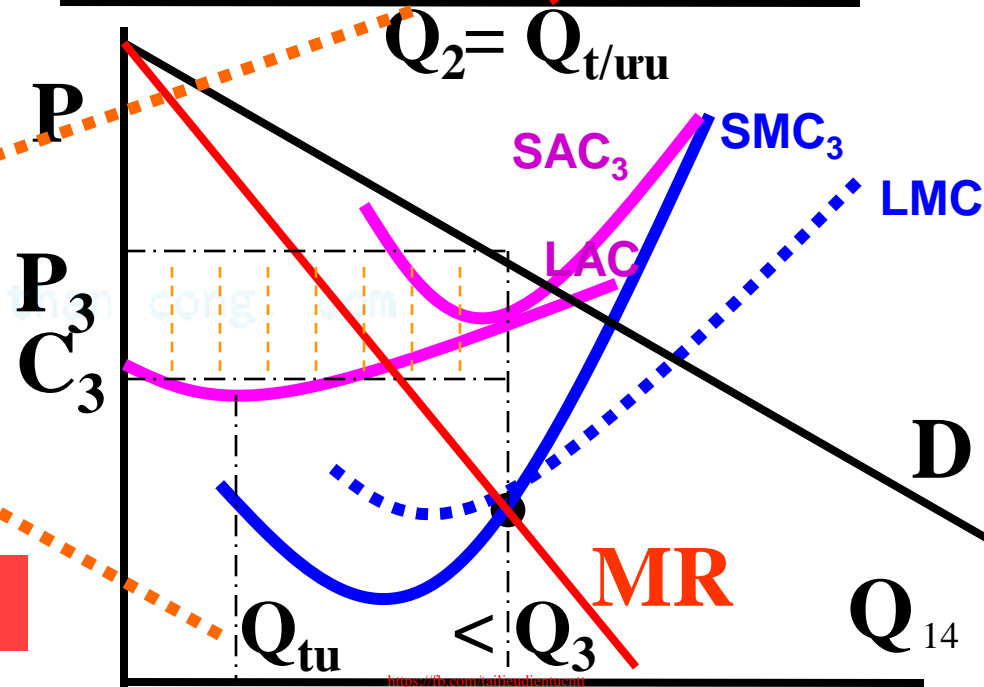
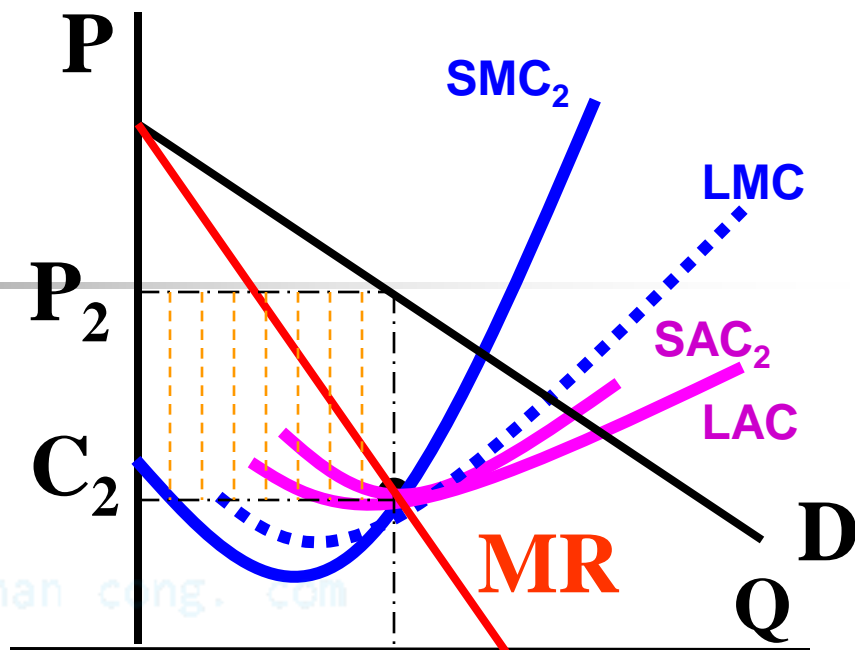
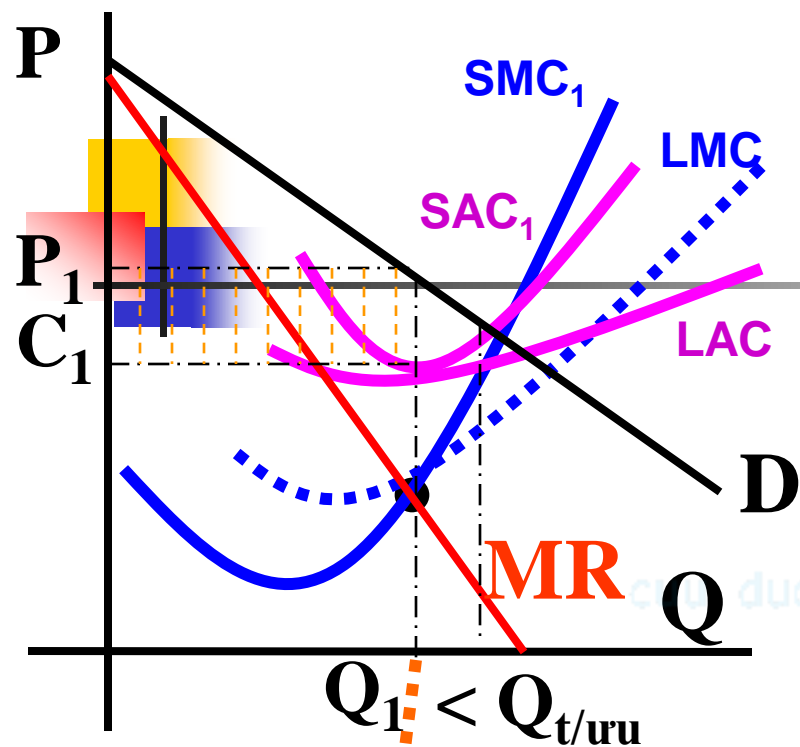
## \* \*. Thuế k0 theo sản lượng

$$MC_t = MC$$

$$AC_t = AC + t/Q$$



# 3. Quyết định SX trong dài hạn



(1).  $Q_{MSX} < Q_{MSX \text{ tối ưu}}$

(2).  $Q_{MSX} = Q_{MSX \text{ tối ưu}}$

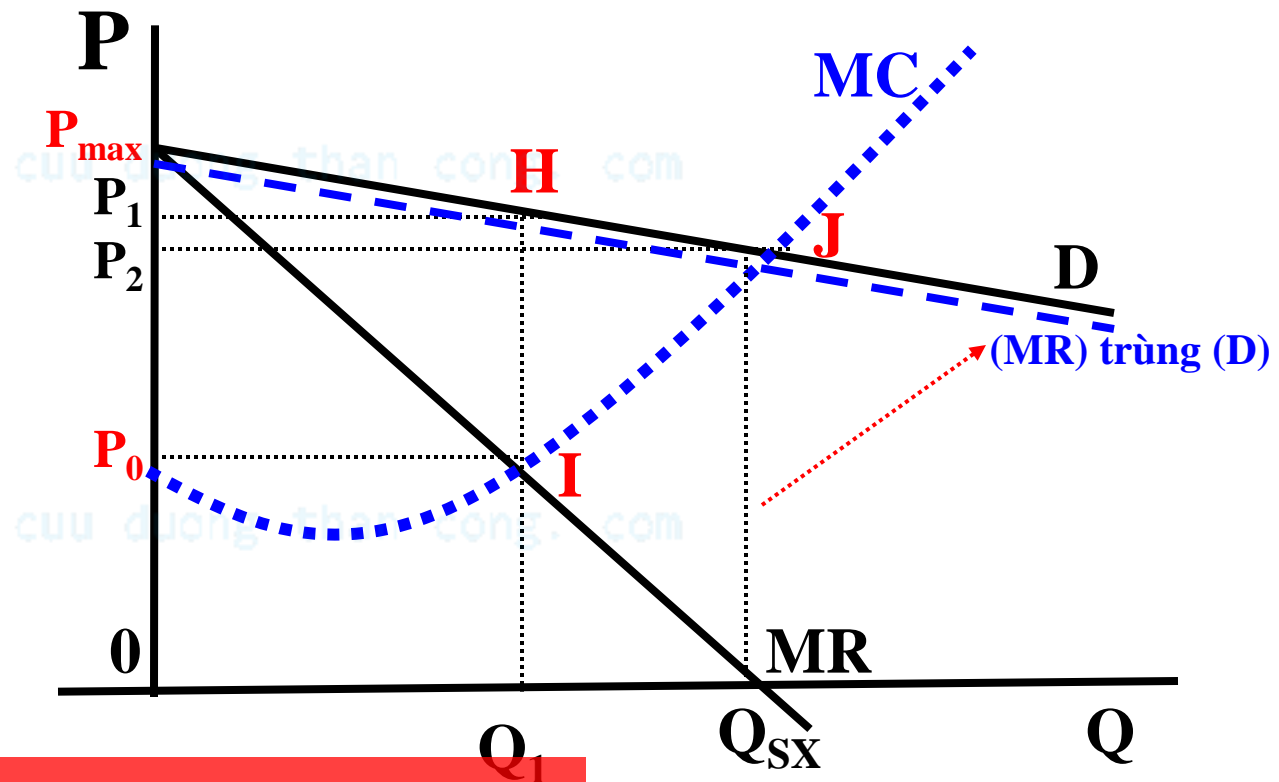
(3).  $Q_{MSX} > Q_{MSX \text{ tối ưu}}$

$P > LAC$ ,  $Pr_{\text{kinh tế trong (L)}} > 0$

# 4. Các chính sách giá của DN

## a. Phân biệt giá: \* *Phân biệt Pcấp I:*

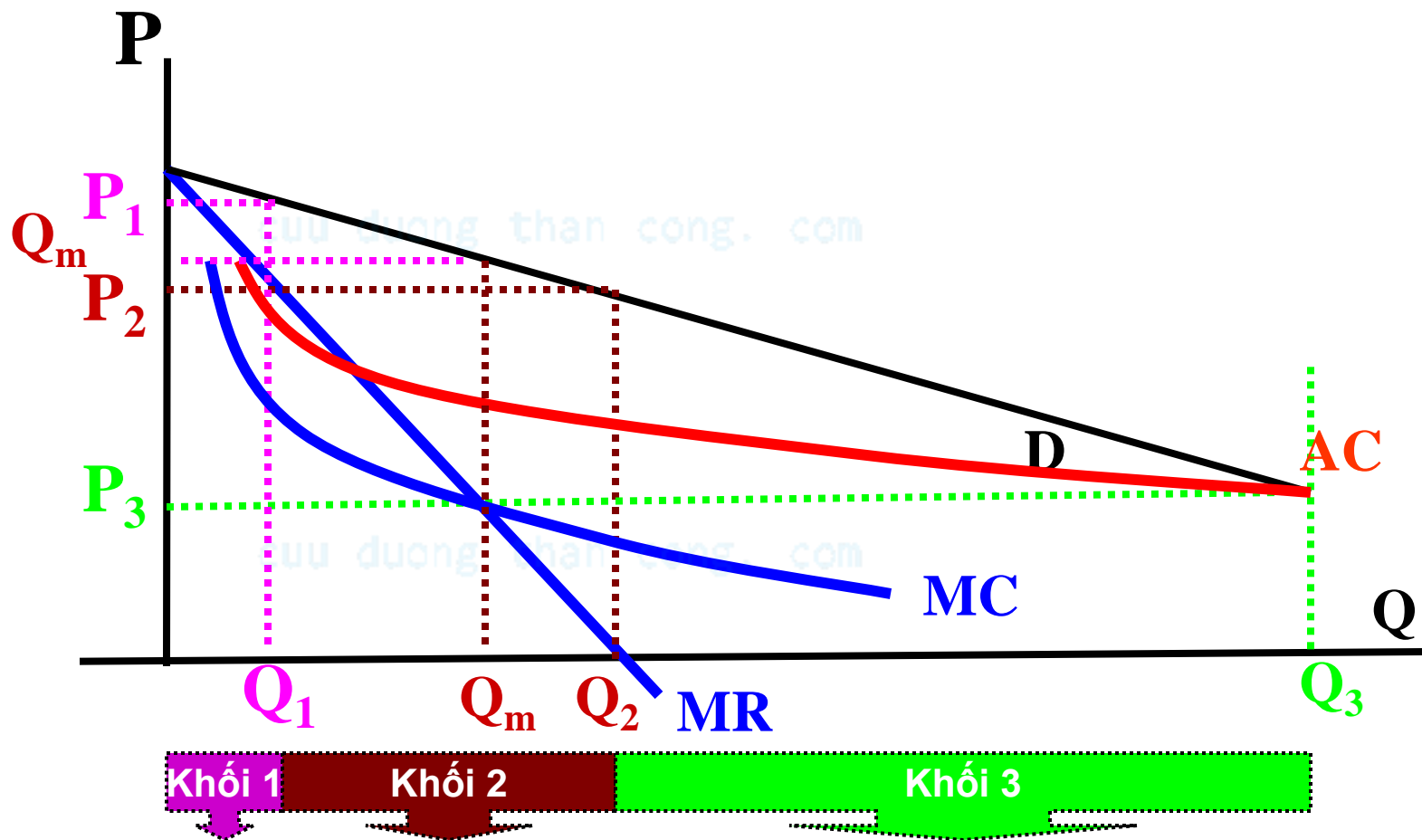
*DNĐQ định  $P$  khác nhau cho mỗi nhóm khác hàng bằng đúng  $P$  tối đa mà NTD sẵn sàng trả cho mỗi sp (MR) dịch chuyển (MR)  $\rightarrow$  trùng (D).*



$$Q_{sx} \Leftrightarrow P (=MR) = MC$$

## **\*\*.** Phân biệt $P$ cấp II

DNĐQ áp dụng mức  $P$  khác nhau cho những khối lượng sp khác nhau.

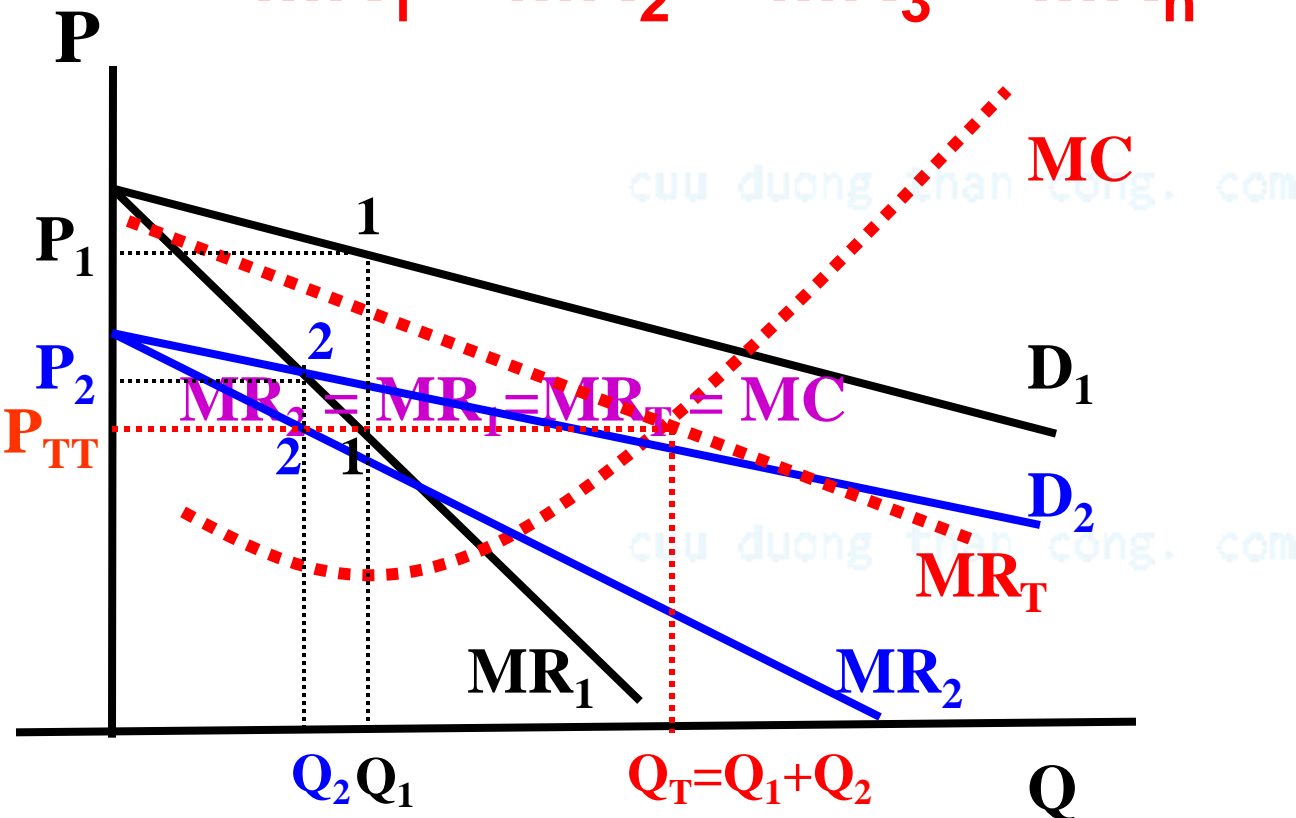




# \*\*\*. Phân biệt P cấp III

DNĐQ chia TT thành các tiểu TT theo I, giới tính... rồi định P khác nhau cho các tiểu TT sao cho: MR của các tiểu TT phải bằng nhau và bằng MR chung:

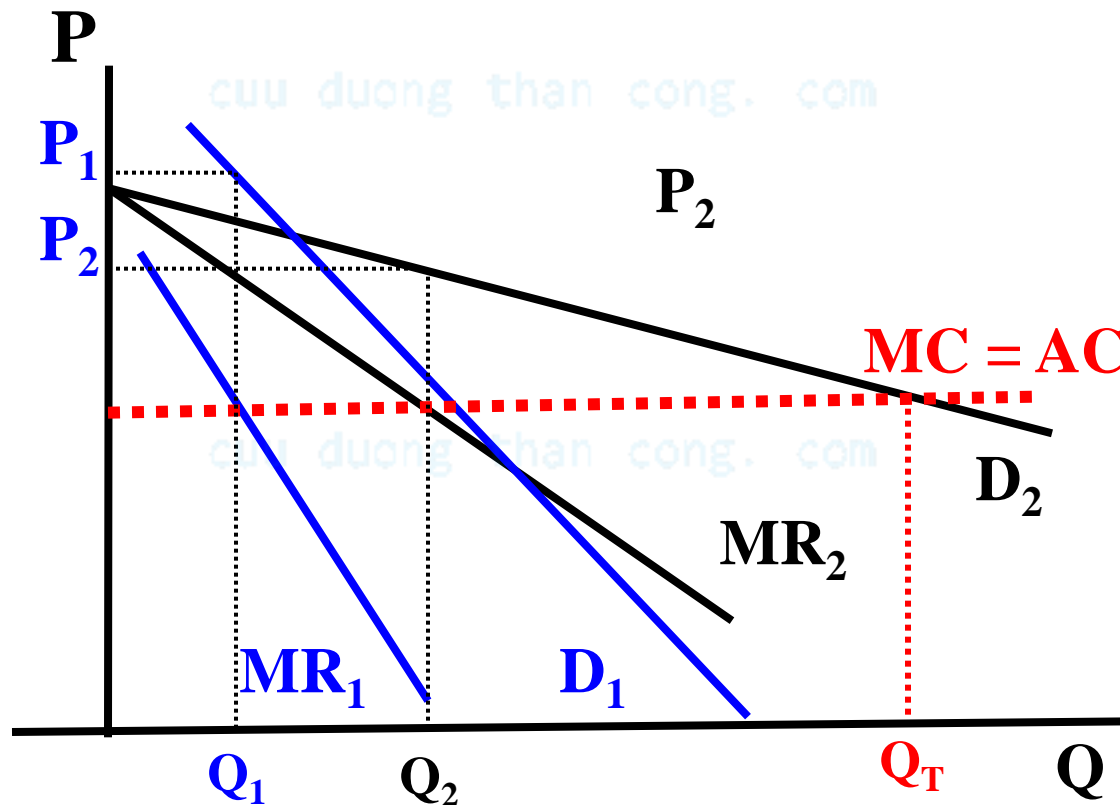
$$MR_1 = MR_2 = MR_3 = MR_n = MR_T = MC$$



## b. Phân biệt P theo thời kỳ và đặt P cao điểm

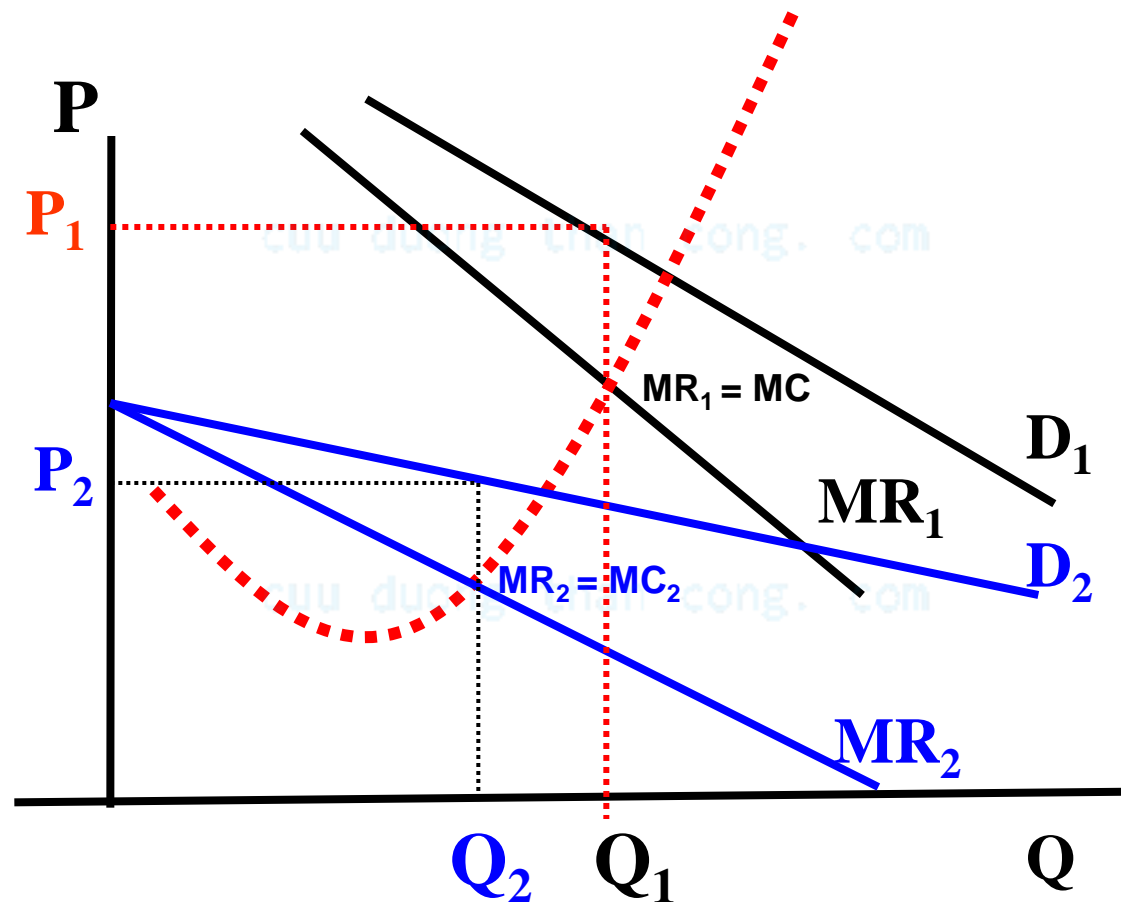
### \*. Phân biệt giá theo thời điểm

*DNĐQ chia NTD thành các nhóm có hàm cầu khác nhau & đặt P khác nhau và những thời điểm khác nhau.*



## **\*\*.** Định giá lúc cao điểm

*Là k0 áp dụng P cho mọi t.gian mà định P cao trong t.gian cao điểm nhằm giúp DNĐQ thu được nhiều lợi hơn.*

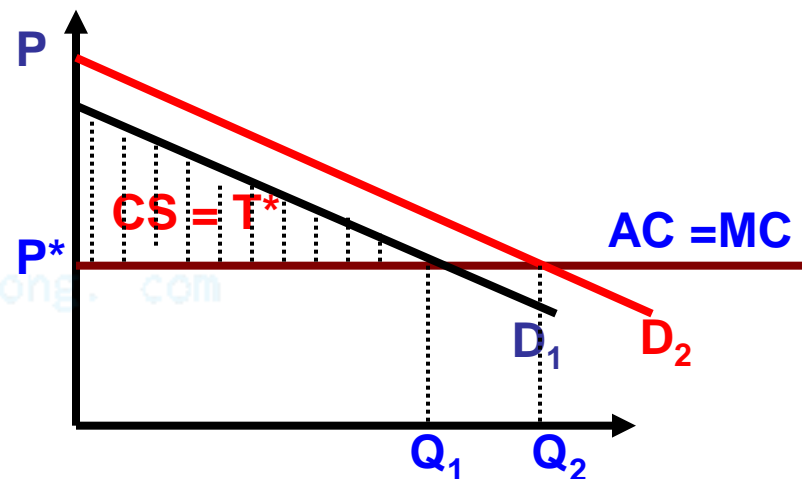
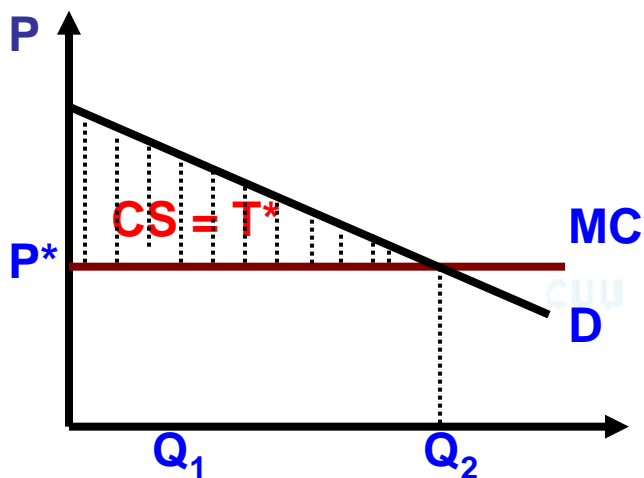


## c. Giá 2 phần

*Là kỹ thuật định P nhằm chiếm đoạt toàn bộ CS của NTD*

**Phần 1:** NTD trả trước lệ phí vào cửa để có quyền mua SP

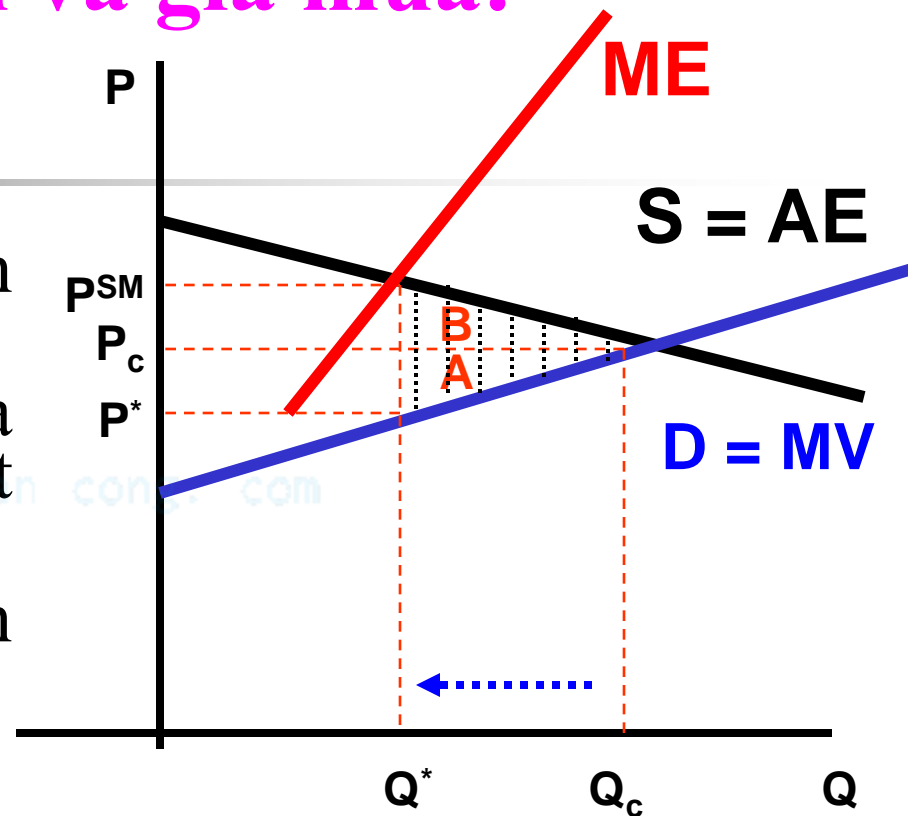
**Phần 2:** NTD trả lệ phí sd cho mỗi đơn vị sp sử dụng



## B. Độc quyền mua

### 1. Quyết định lượng hh và giá mua:

- Đường chi tiêu bình quân (AE) trùng đường cung (S) của TT.
- (D) trùng đường g.trị cận biên (MV)
- Nhà ĐQ mua, mua SL thỏa điều kiện: tại đó (ME) cắt (MV) hay (D)  $\Leftrightarrow Q^*$ .
- Giá mua được xác định trên (S) hay (AE)  $\Leftrightarrow P^*$ .

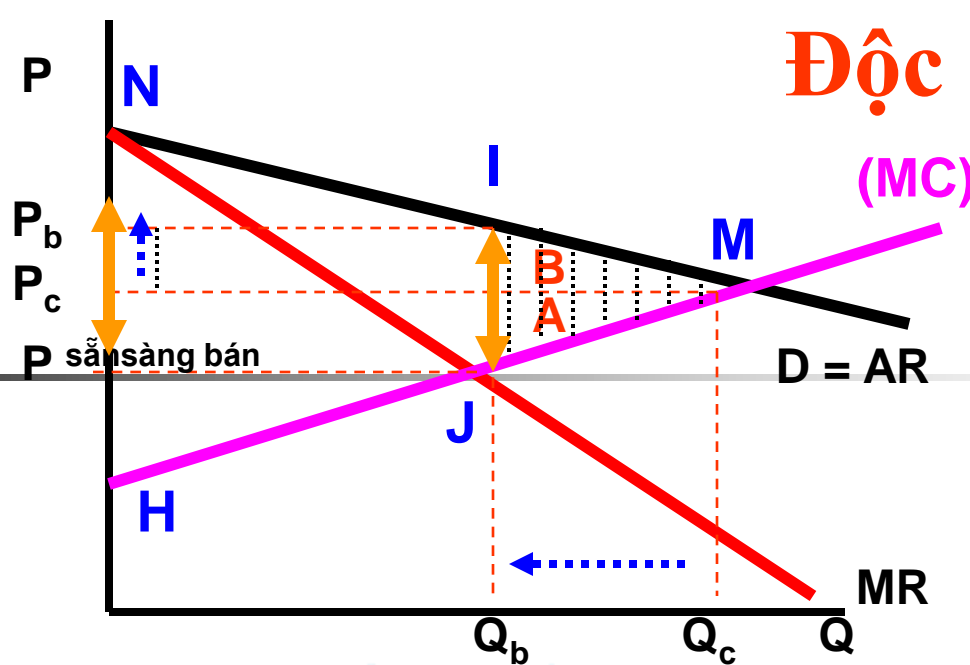
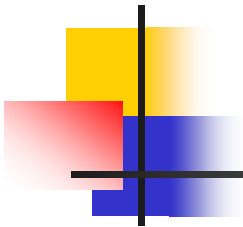


Tổn thất vô ích  $DWL = A + B$

### 2. Sức mạnh ĐQ mua

$$\text{Tỉ lệ hạ giá} = \frac{MV - P}{P} = \frac{1}{Es}$$

# Độc quyền bán



**\*Mục tiêu  $Pr_{\max}$**

$$Pr' = 0 \Leftrightarrow (TR - TC)' = 0$$

$$MR = MC$$

**\*\*Sức mạnh ĐQ bán**

$$\text{Tỉ lệ tăng giá} = \frac{P - MC}{P} = - \frac{1}{Ed}$$

**\*T/thất vô ích  $DWL = A + B$**

**Bài 1:** Một DN ĐQ gặp đường cầu đối với 2 nhóm khách hàng:

Nhóm 1 là  $P_1 = 50 - 2Q_1$

Nhóm 2 là  $P_2 = 40 - 2Q_2$

(ĐVT  $Q = 1000$  sp,  $P$ : USD)

DN có  $MC = AC = 10$  USD.

- Xác định  $Q$ , và  $P$  bán và  $Pr$  của DN.*
- Tính DWL*
- Giả sử DN này thực hiện phân biệt giá. Xác định  $P$ ,  $Q$  bán của mỗi nhóm.*
- Tính  $Pr$  của DN khi tiến hành phân biệt giá.*

**Bài 2:** Một DNĐQ bán sp trực tiếp cho NTD và khách sạn. Hàm D và MR của cty trên t.trường 1 (K.Sạn) & t.trường 2 (NTD) là:

$$\begin{aligned}Q_1 &= 160 - 10P_1 \text{ \& } MR_1 = 16 - 0,2Q_1 \\Q_2 &= 200 - 20P_2 \text{ \& } MR_2 = 10 - 0,1Q_1 \\ \text{Hàm TC} &= 120 + 4Q\end{aligned}$$

cuu duong than cong. com

***a. Xác định Q tối đa hóa Pr***

***b. DN phân phối SL trên các TT như thế nào để  $Pr_{max}$  với hình thức phân biệt giá cấp 3.***

***c. Giá & TR của DN trên mỗi t.trường với phân biệt P cấp 3. Pr khi hãng phân biệt giá?***

***d. SL, giá, TR, Pr nếu không phân biệt giá.***



**Bài 3:** Một DNĐQ mua có  $P_D = 100 - 10Q$ .  
Đường cung về sp là  $P_S = 10 + 5Q$

(ĐVT  $Q = \text{tấn}$ ,  $P$ : ngàn đồng/kg)

DN có  $MC = AC = 10 \text{ USD}$ .

- a. Xác định  $Q$ , và  $P$  mua tối ưu của DN.*
- b. Tính sức mạnh ĐQ mua.*
- c. Tính DWL*

cuu duong than cong. com