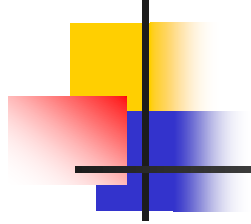


Bài 6



ĐỘC QUYỀN HOÀN TOÀN

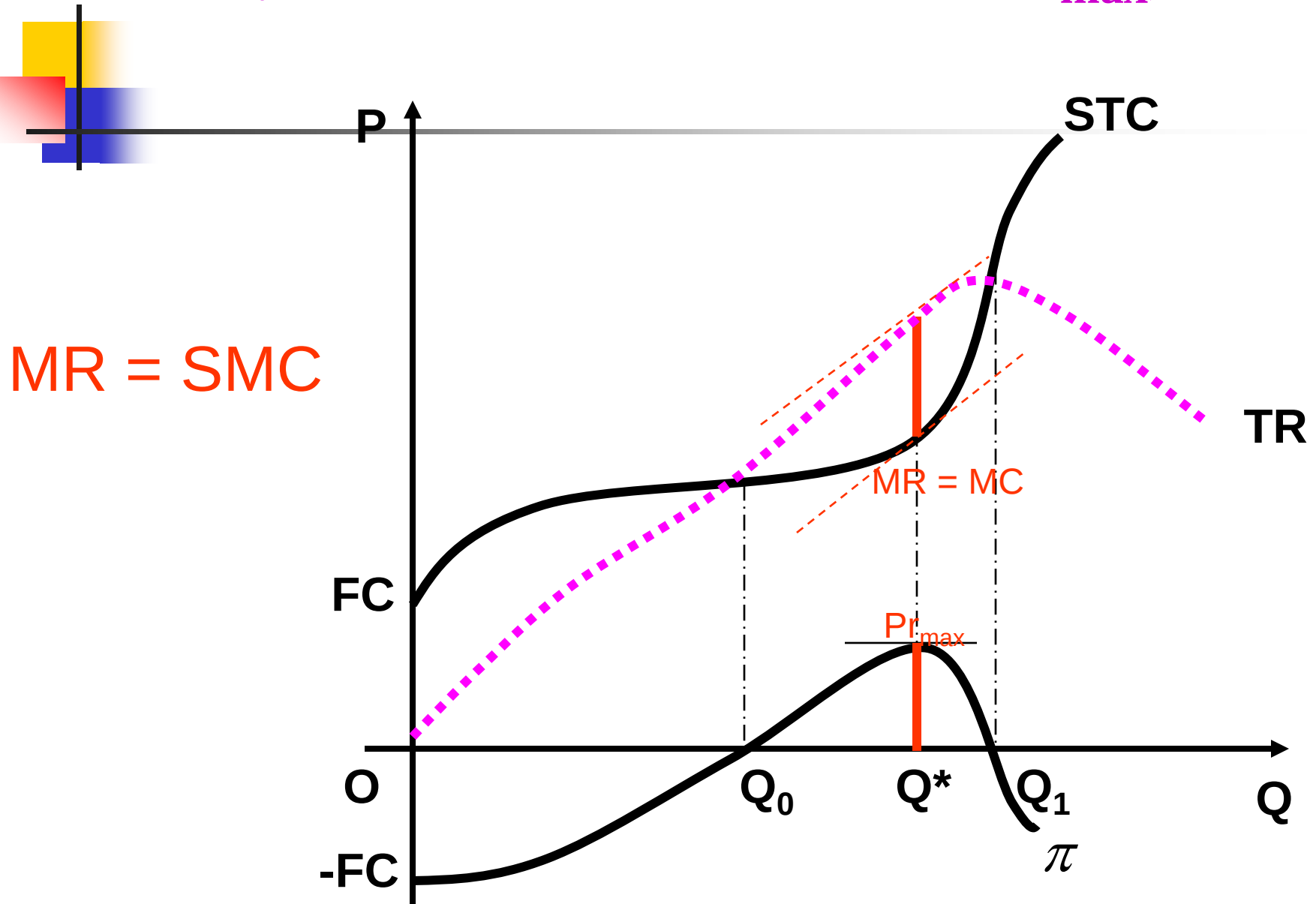
A. Độc quyền bán

1. Nguyên nhân, đặc điểm của TTĐQHH

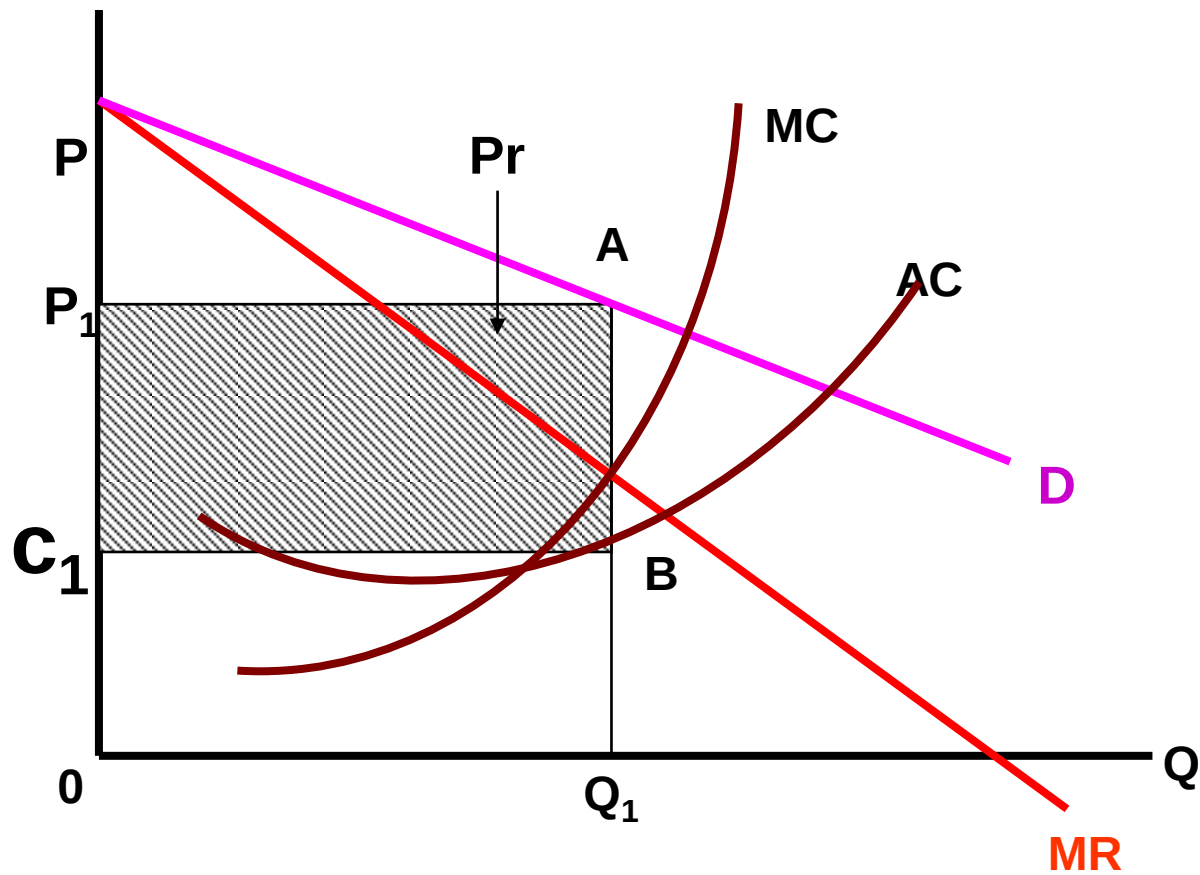
- Nguyên nhân
- Đặc điểm

2. Quyết định SX trong ngắn hạn

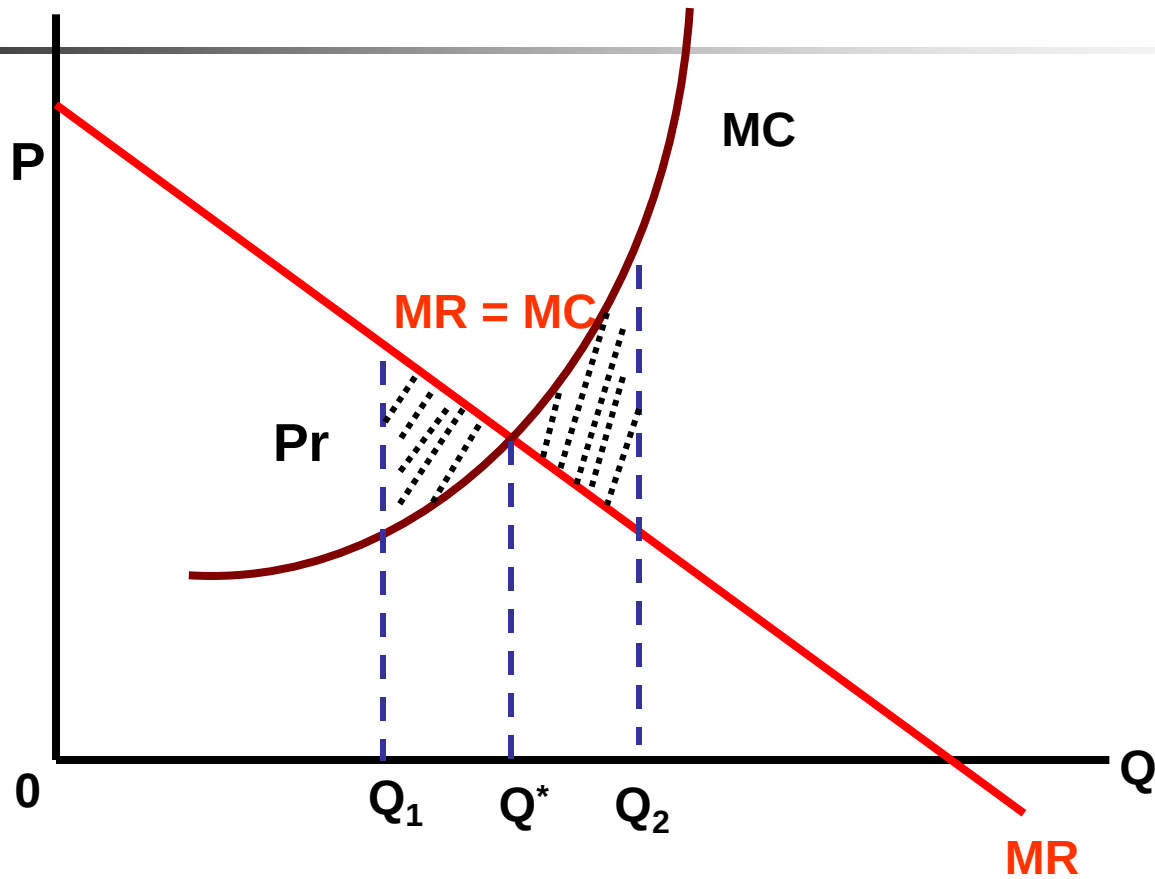
a. Mục tiêu 1: tối đa hóa Pr ($Pr_{\max}$)



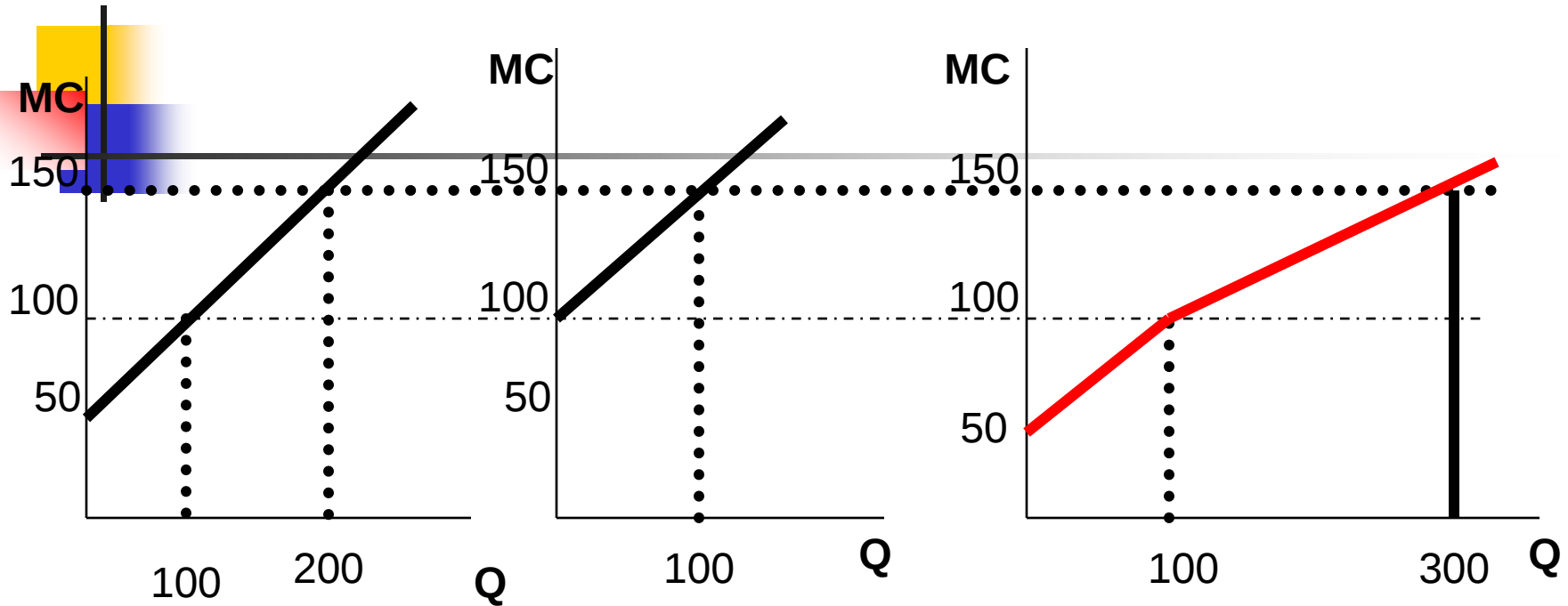
$Pr_{\max}$ khi $MR = MC$



***. Nhận xét:



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



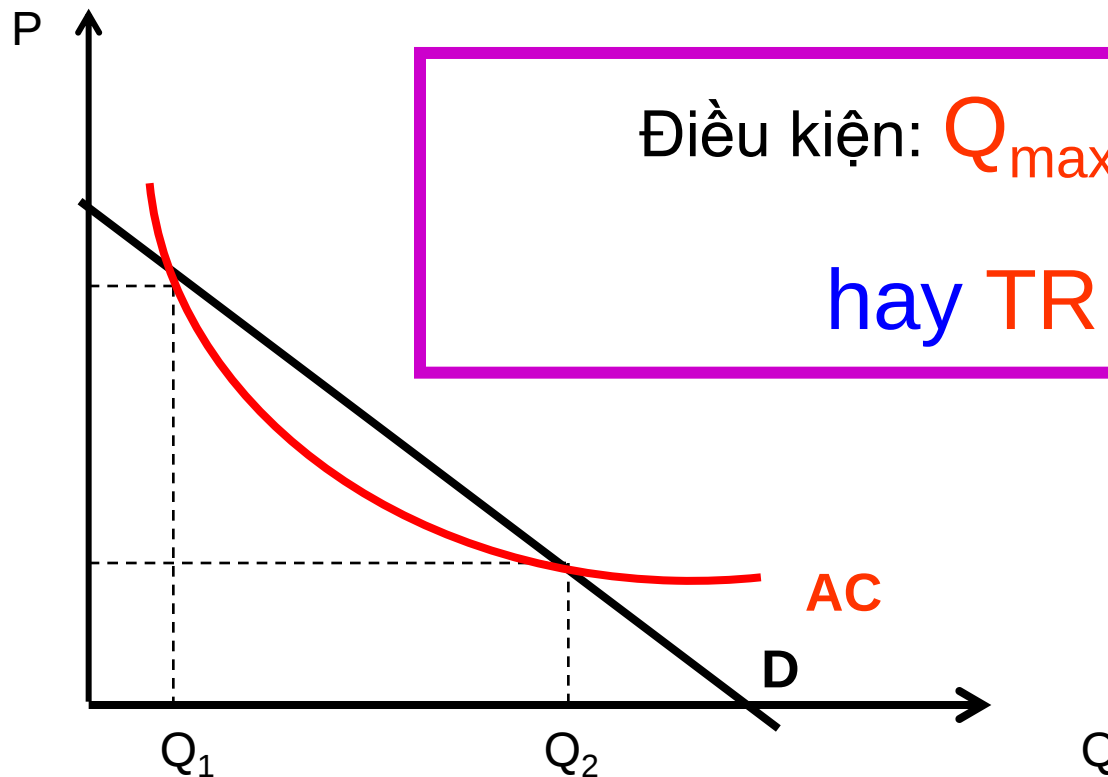
Nguyên tắc: phân phối Q cho cơ sở sao cho

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

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

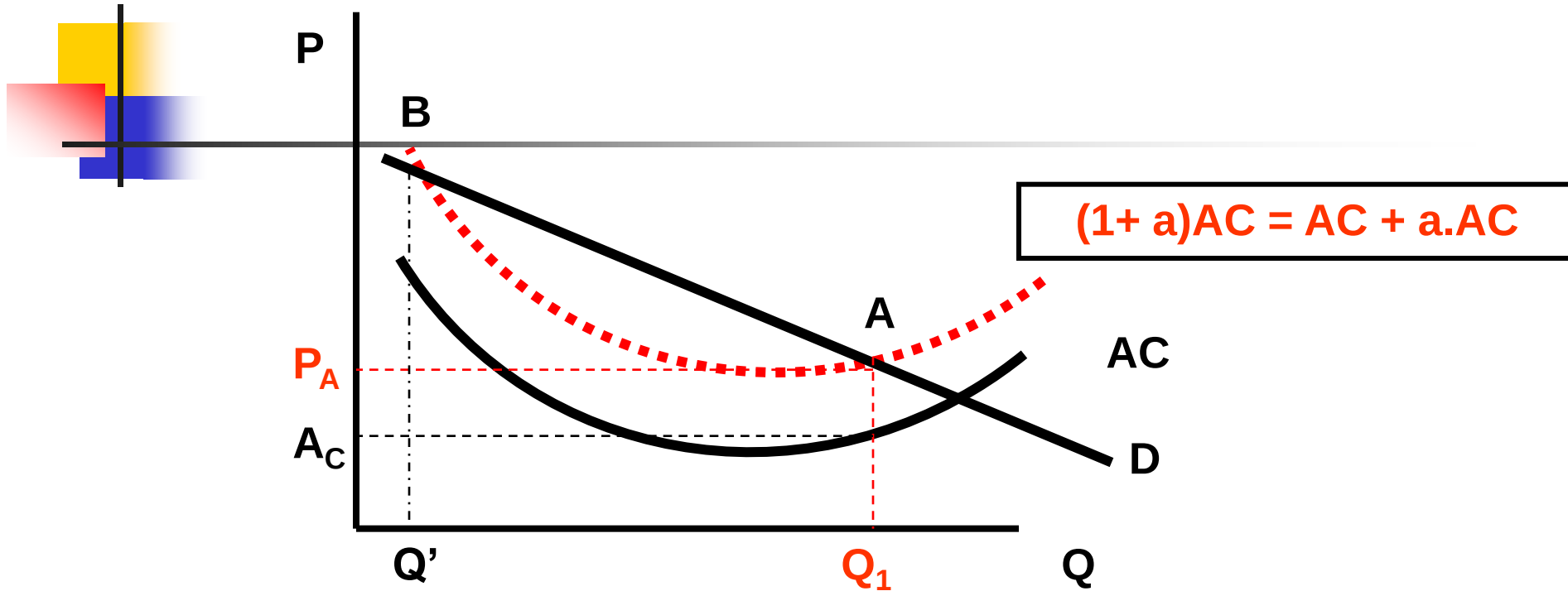
d. Mục tiêu 4: mở rộng thị trường mà k0 bị lỗ



Điều kiện: $Q_{\max}$ & $P \geq AC$

hay $TR \geq TC$

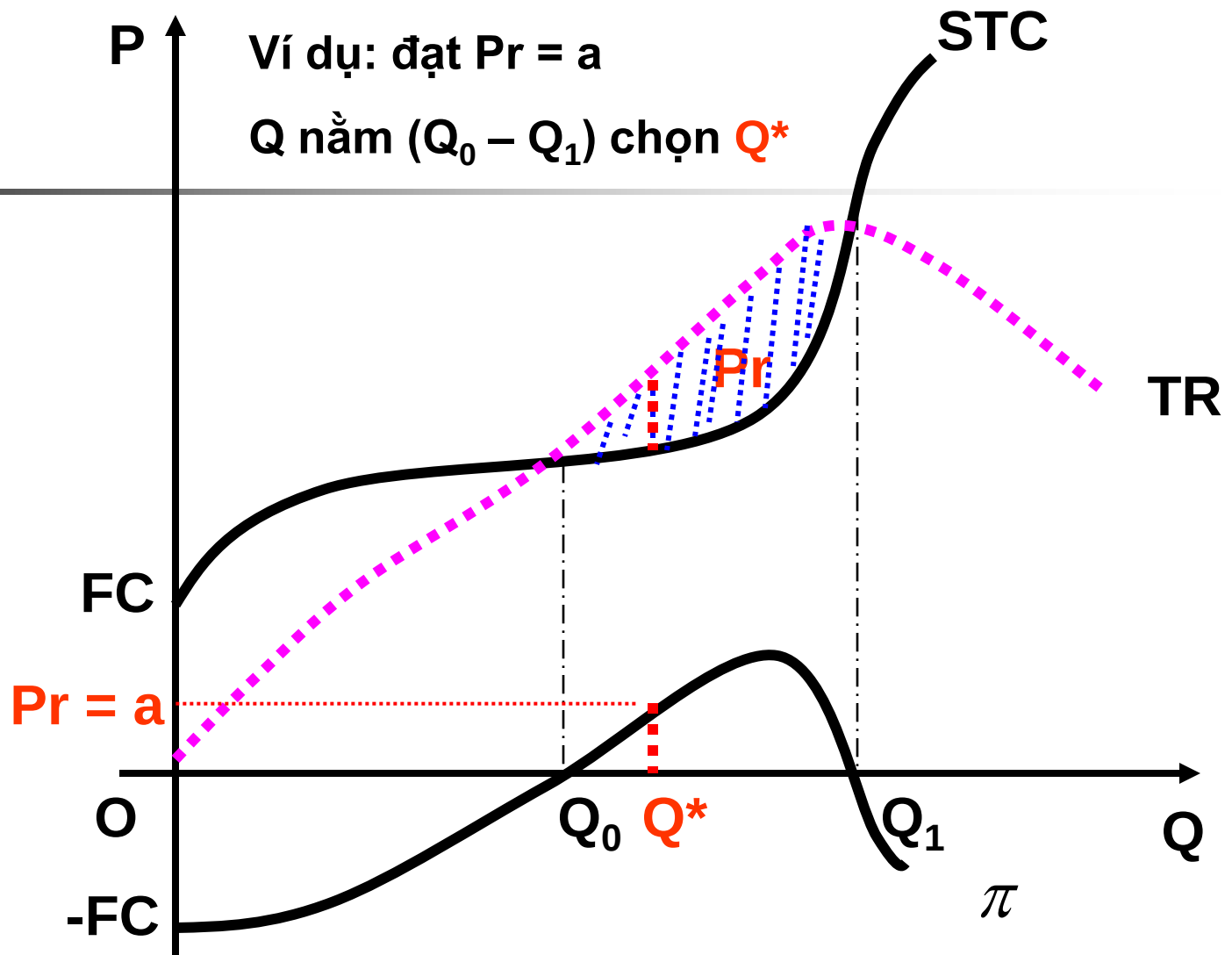
f. Mục tiêu 5: đạt Pr theo mức chi phí



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

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 % $MC < P_{sp}$

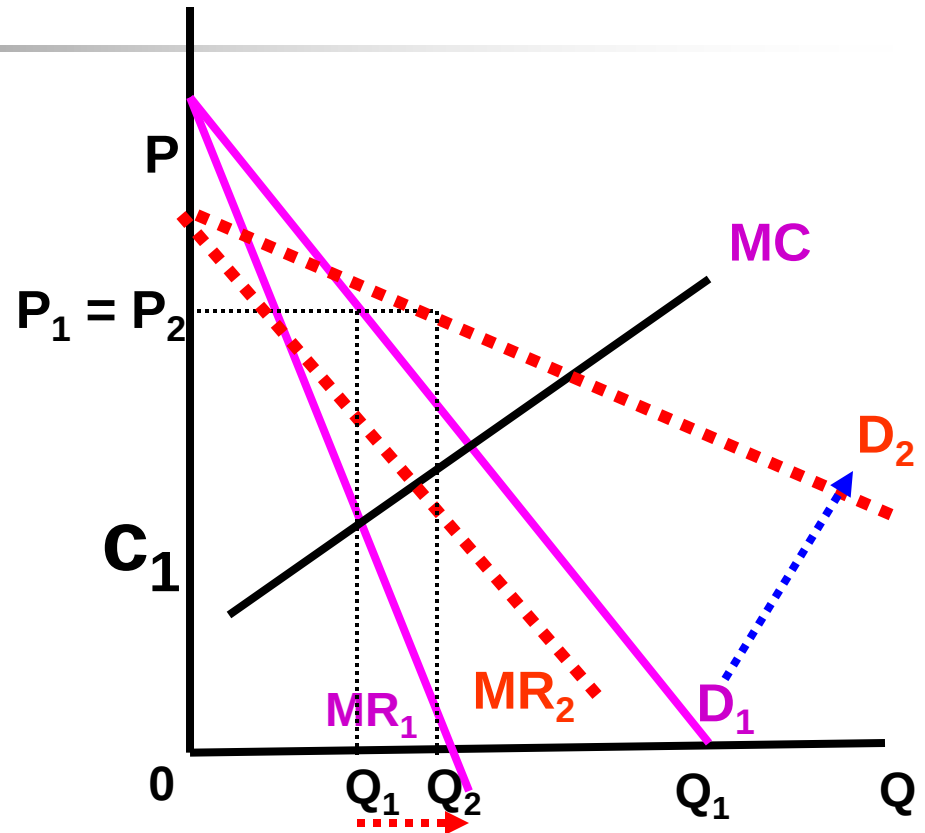
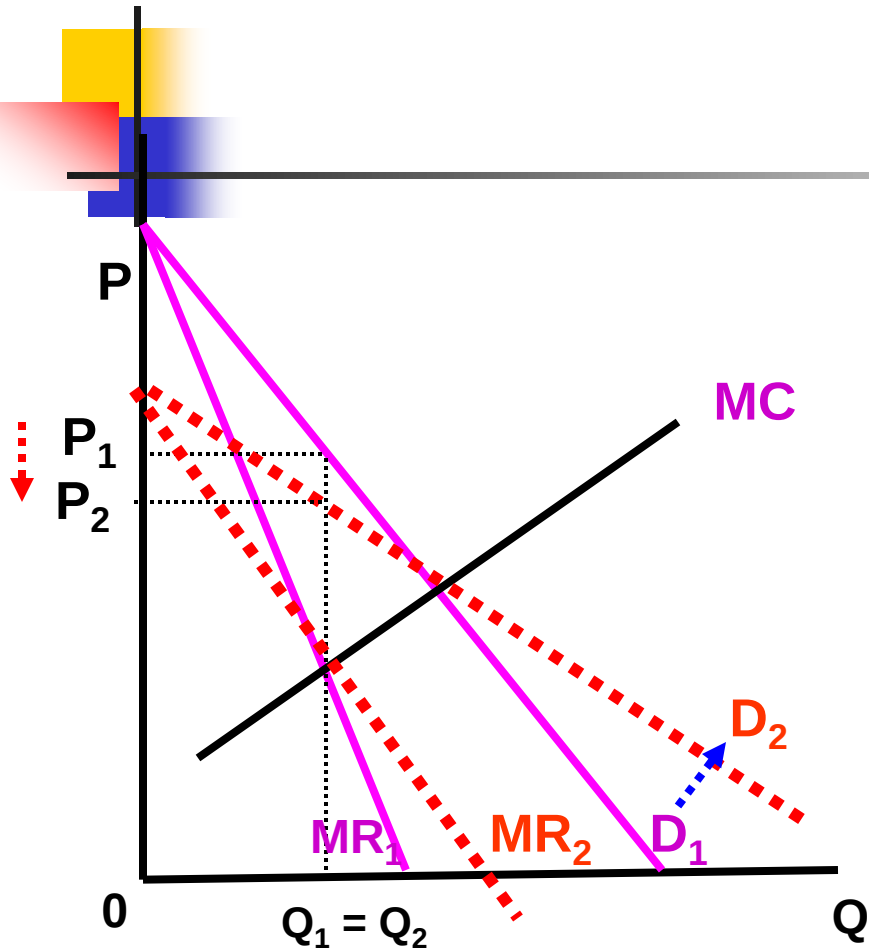
$$L = \frac{P - MC}{P} = - \frac{1}{E_d}$$

$$0 \leq L \leq 1$$

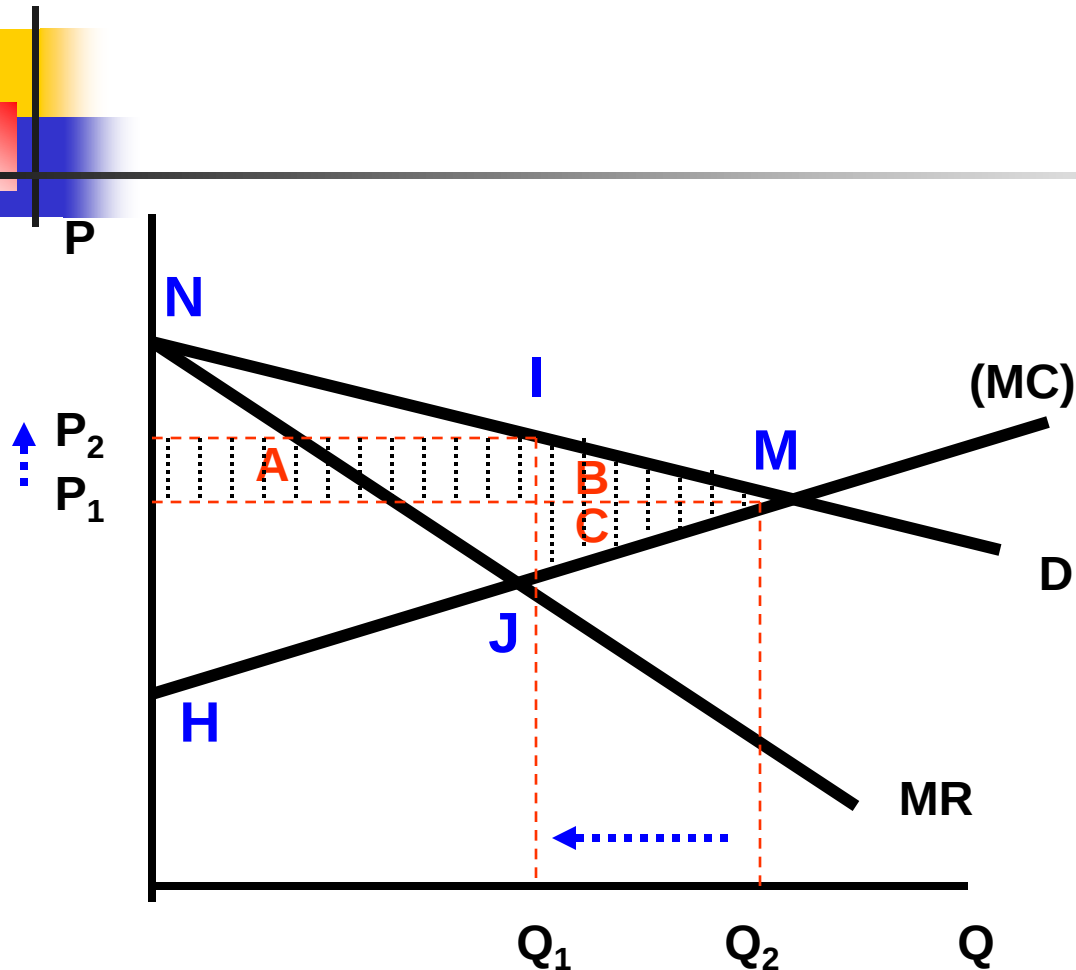
b. Hệ số Bsin: phản ánh tỉ lệ % $AC < P_{sp}$

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

m. Độc quyền bán không có đường cung



J. DWL do độc quyền bán gây ra



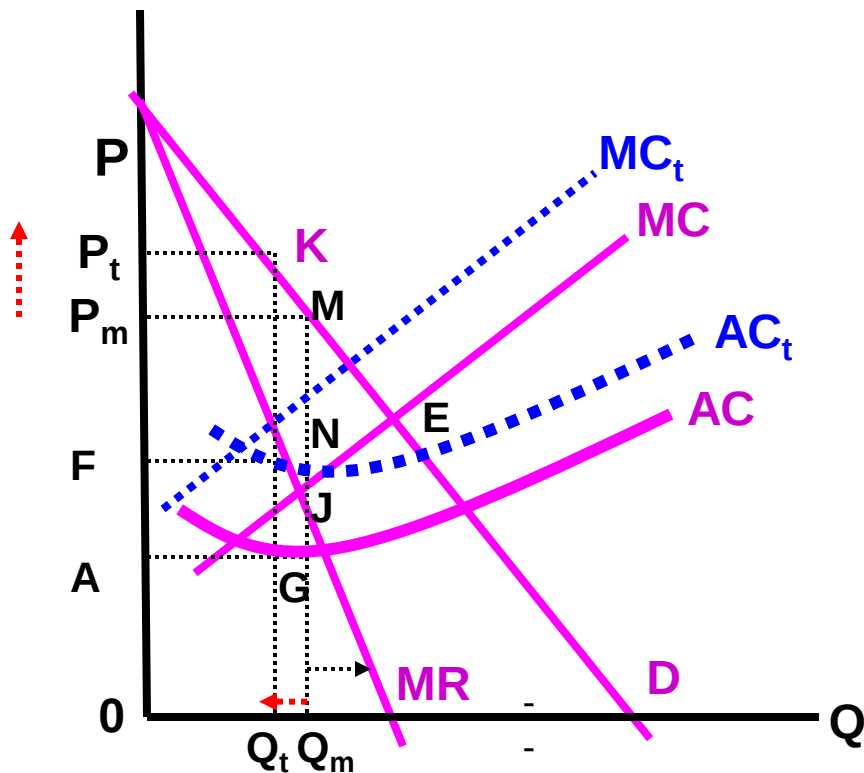
Tổn thất vô ích $DWL = B + C$

y. Ảnh hưởng của thuế

*. Thuế theo sản lượng

$$MC_t = MC + t$$

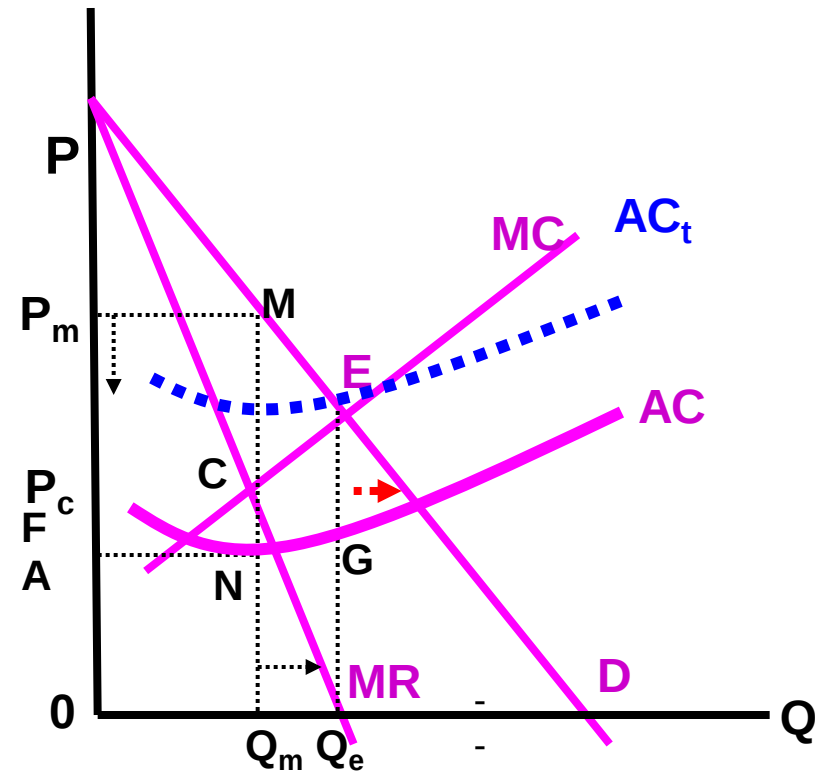
$$AC_t = AC + t$$



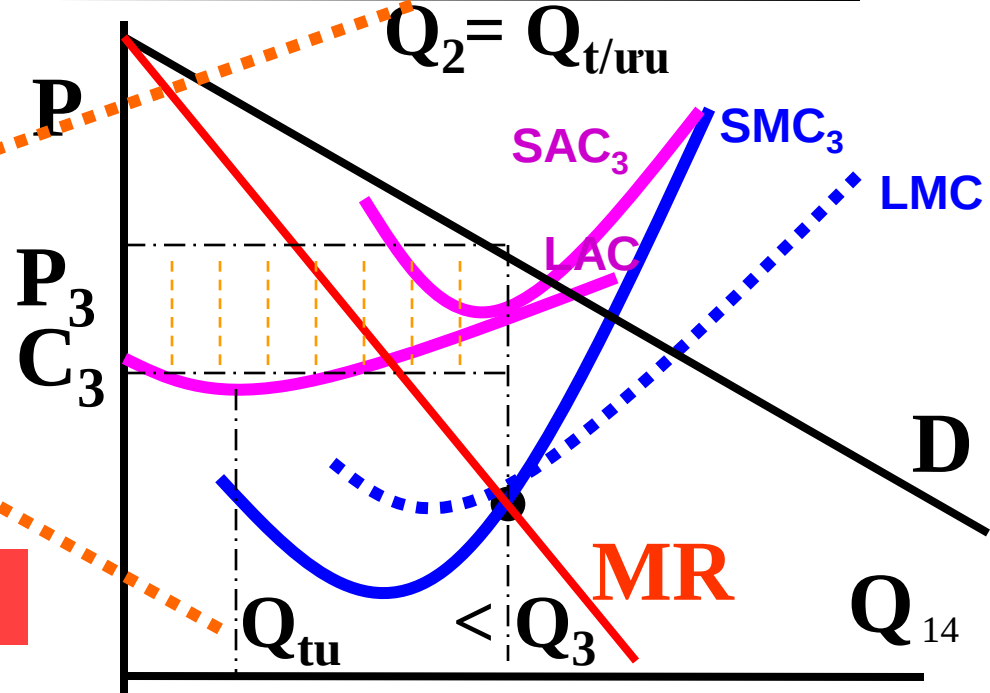
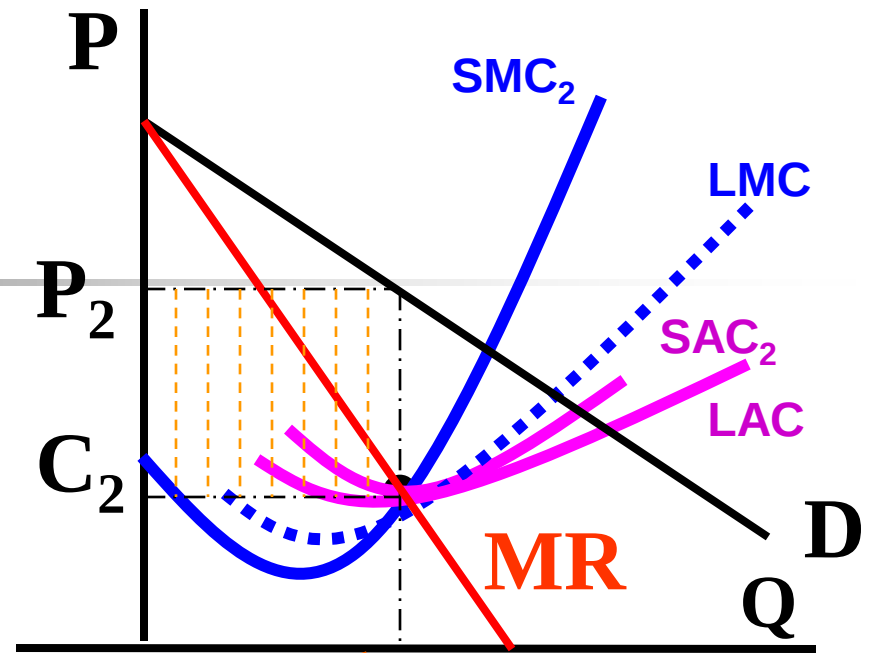
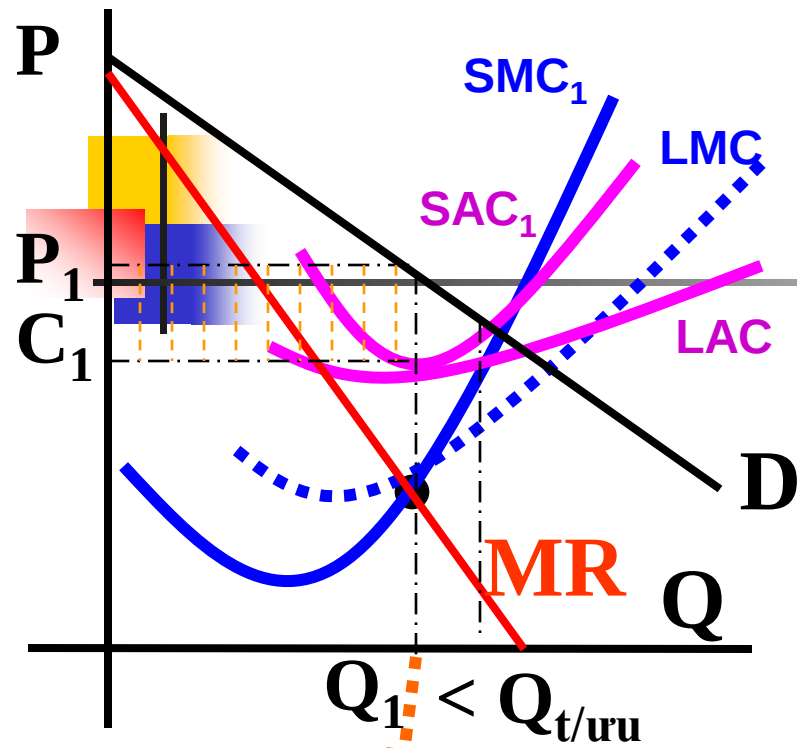
* *. Thuế k0 theo sản lượng

$$MC_t = MC$$

$$AC_t = AC + t/Q$$



3. Quyết định SX trong dài hạn



(1). $QMSX < QMSX_{tối ưu}$

(2). $QMSX = QMSX_{tối ưu}$

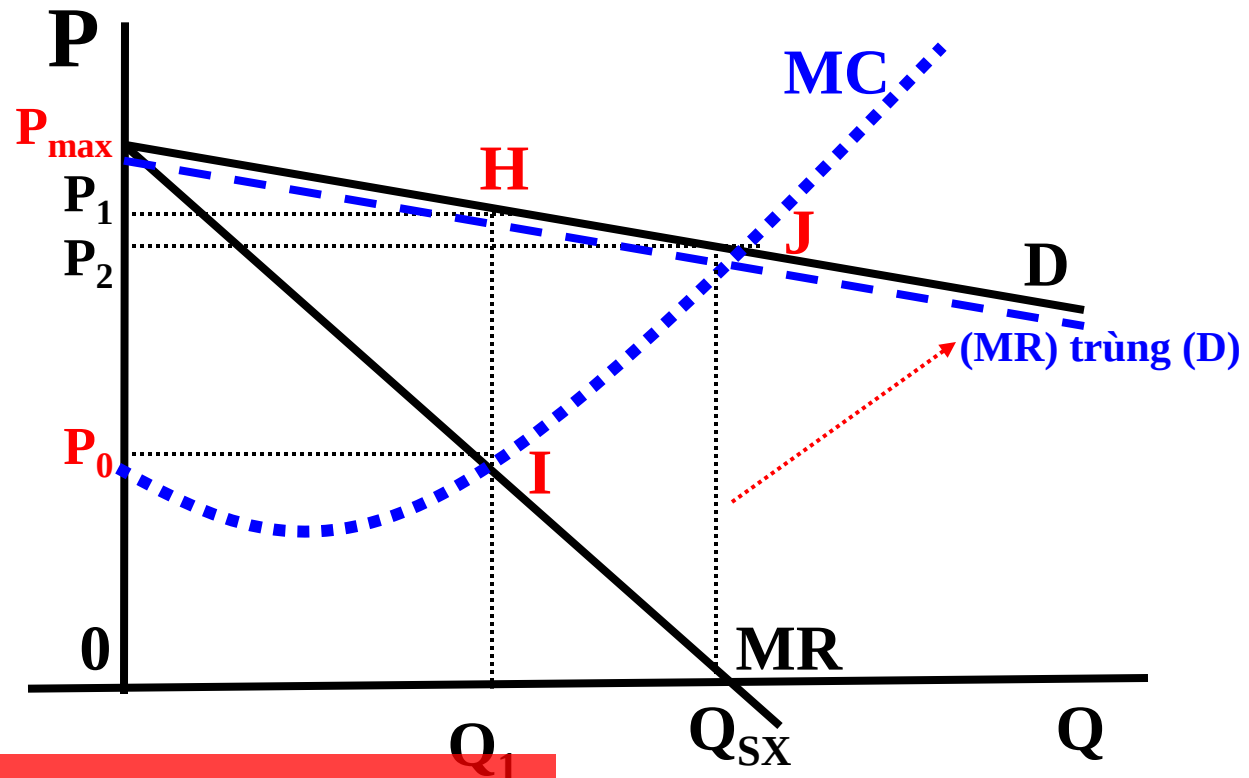
(3). $QMSX > QMSX_{tối ưu}$

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

4. Các chính sách giá của DN

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

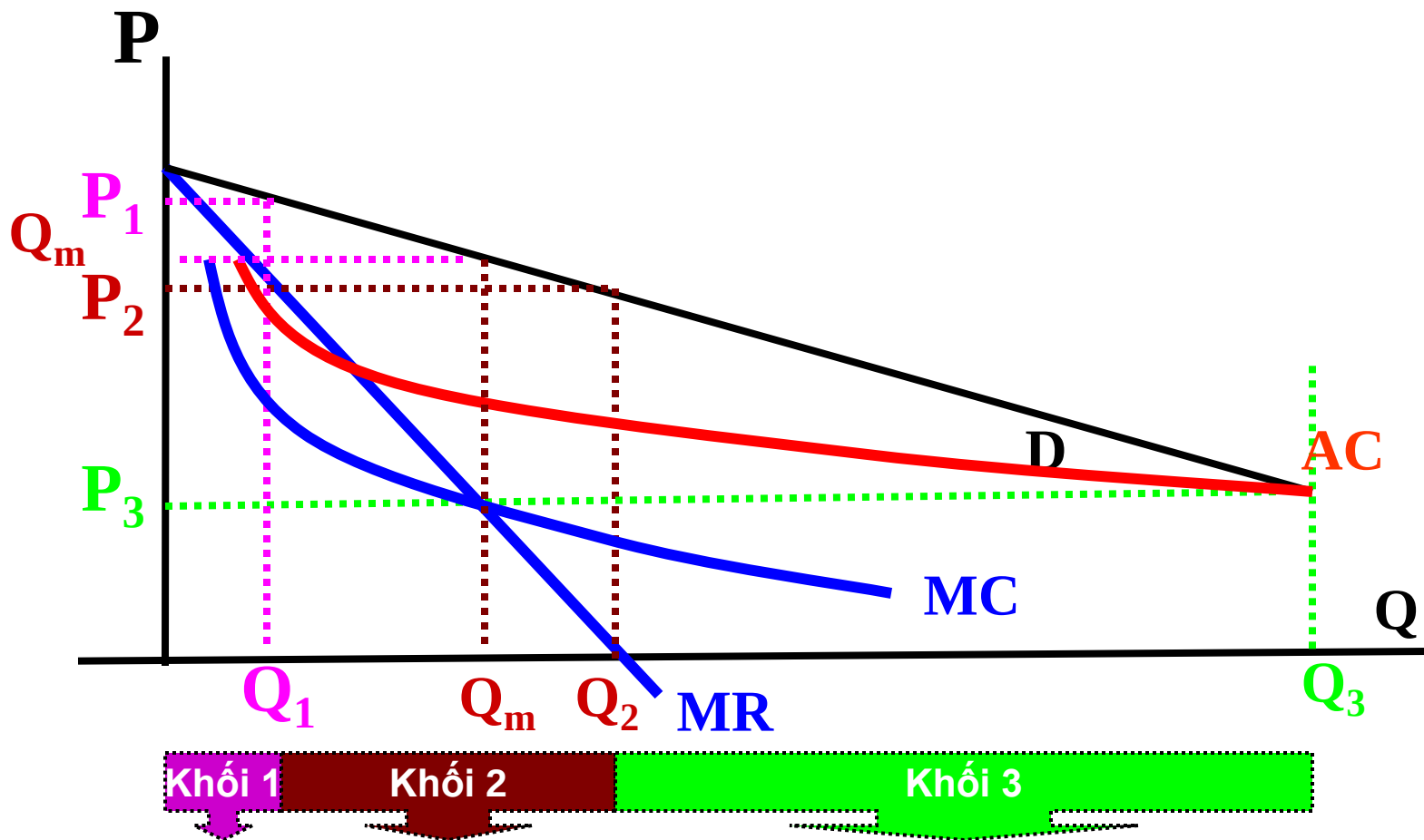
DNĐQ định P khác nhau cho mỗi nhóm khác hàng bằng đúng P tối đa mà NTD sẵn sàng trả cho mỗi sp (MR) dịch chuyển (MR) $\rightarrow$ trùng (D).



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

****.** Phân biệt P cấp II

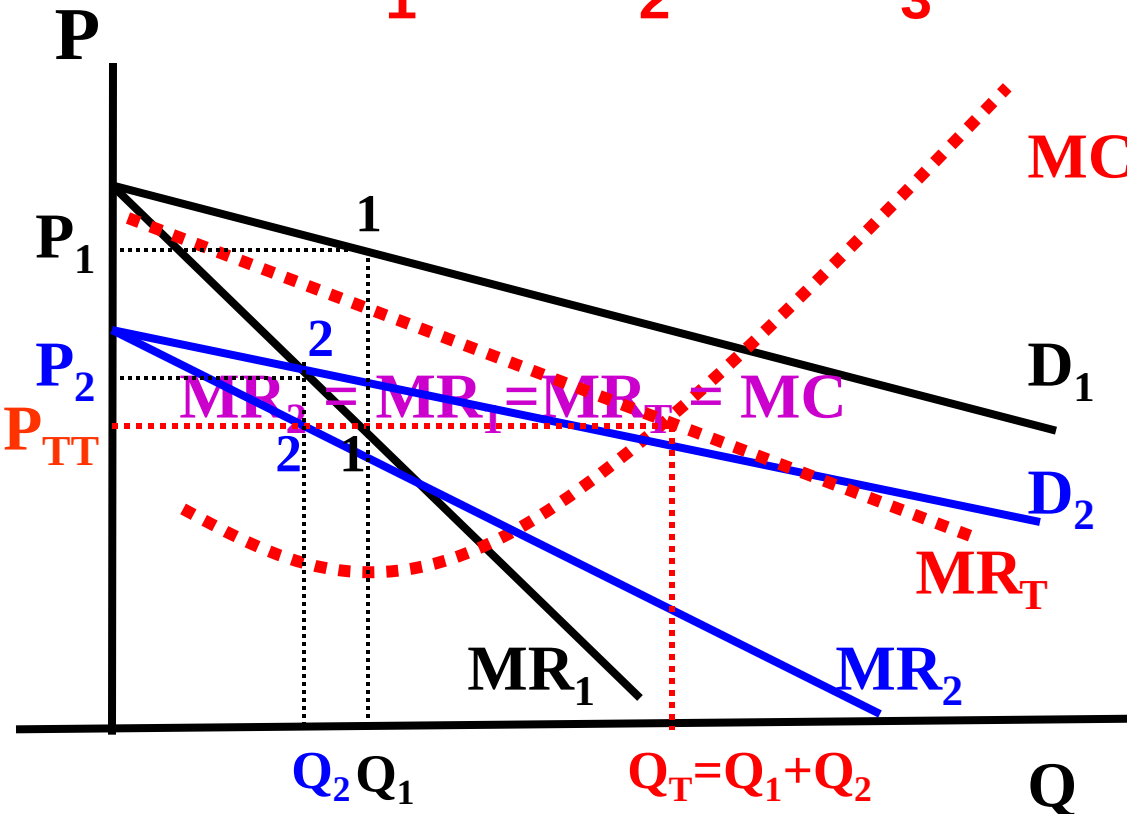
DNĐQ áp dụng mức P khác nhau cho những khối lượng sp khác nhau.



***. 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:

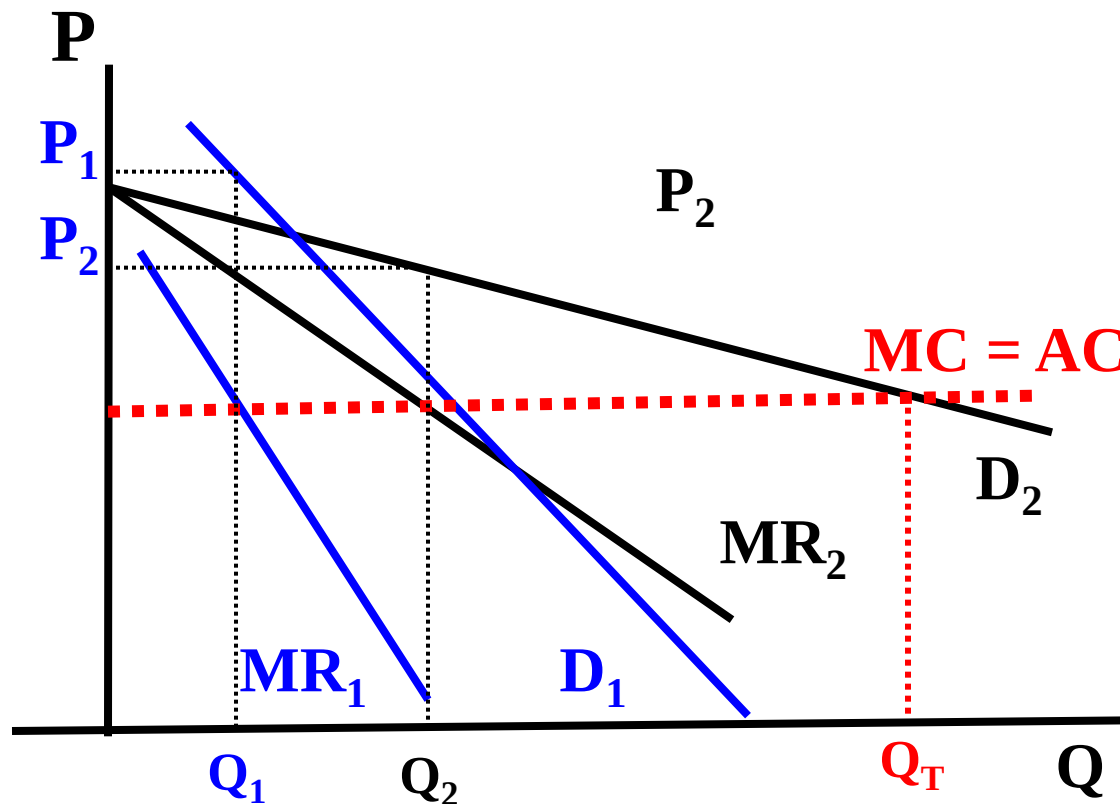
$$MR_1 = MR_2 = MR_3 = MR_n = MR_T = MC$$



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

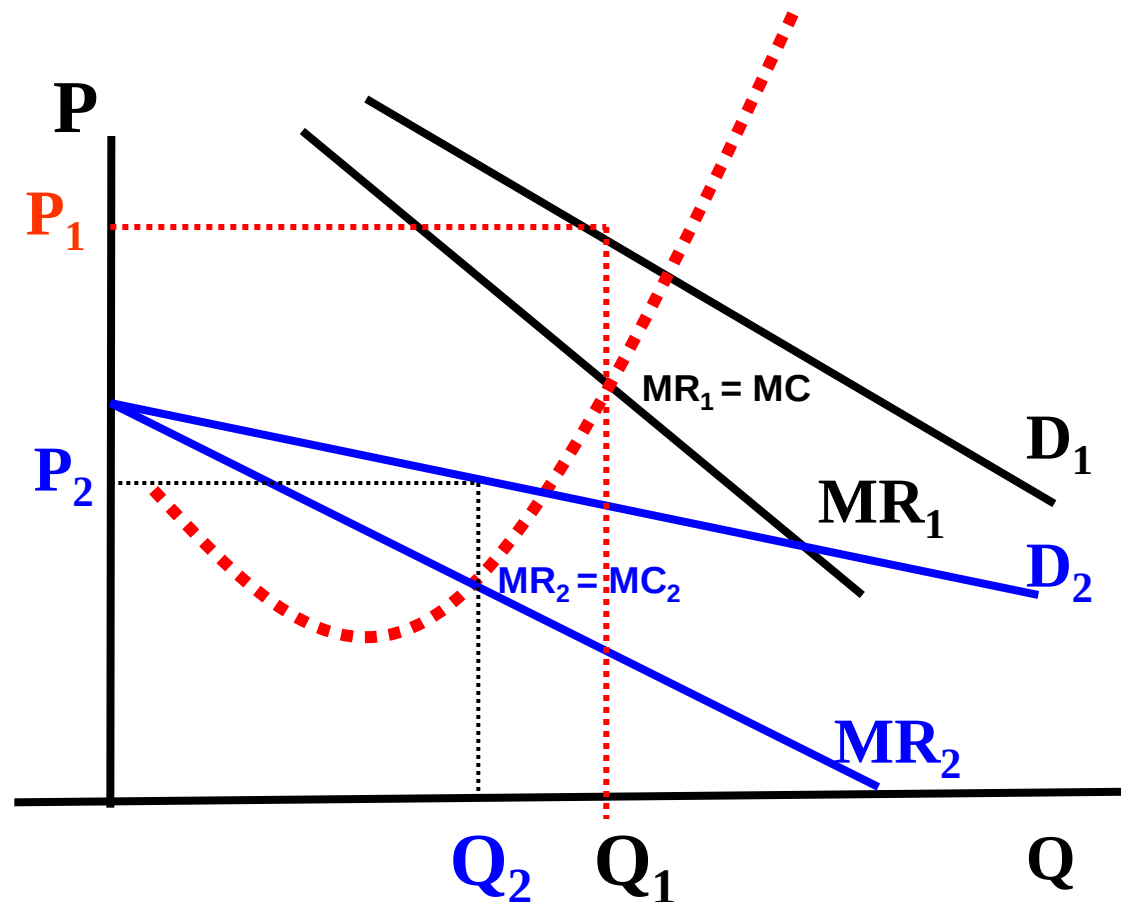
*. Phân biệt giá theo thời điểm

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

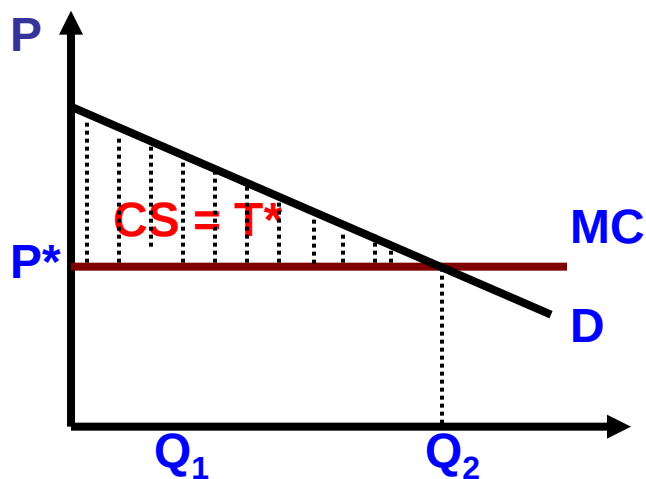
Là k0 áp dụng P cho mọi t.gian mà định P cao trong t.gian cao điểm nhằm giúp DNĐQ thu được nhiều lợi hơn.



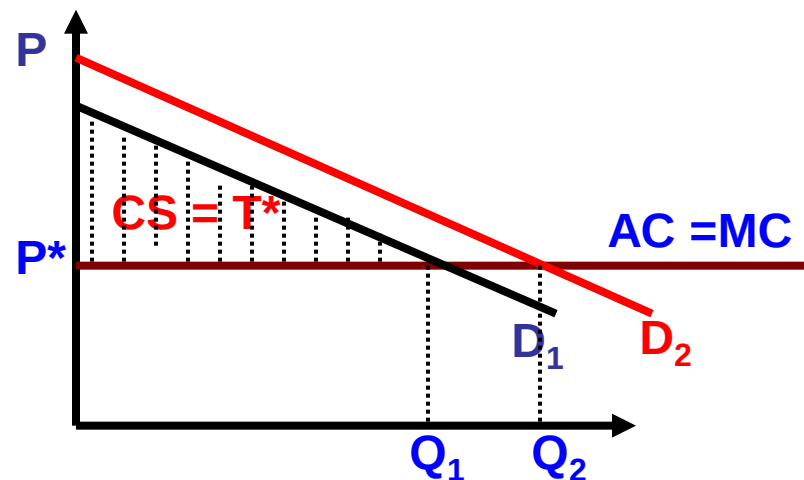
c. Giá 2 phần

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



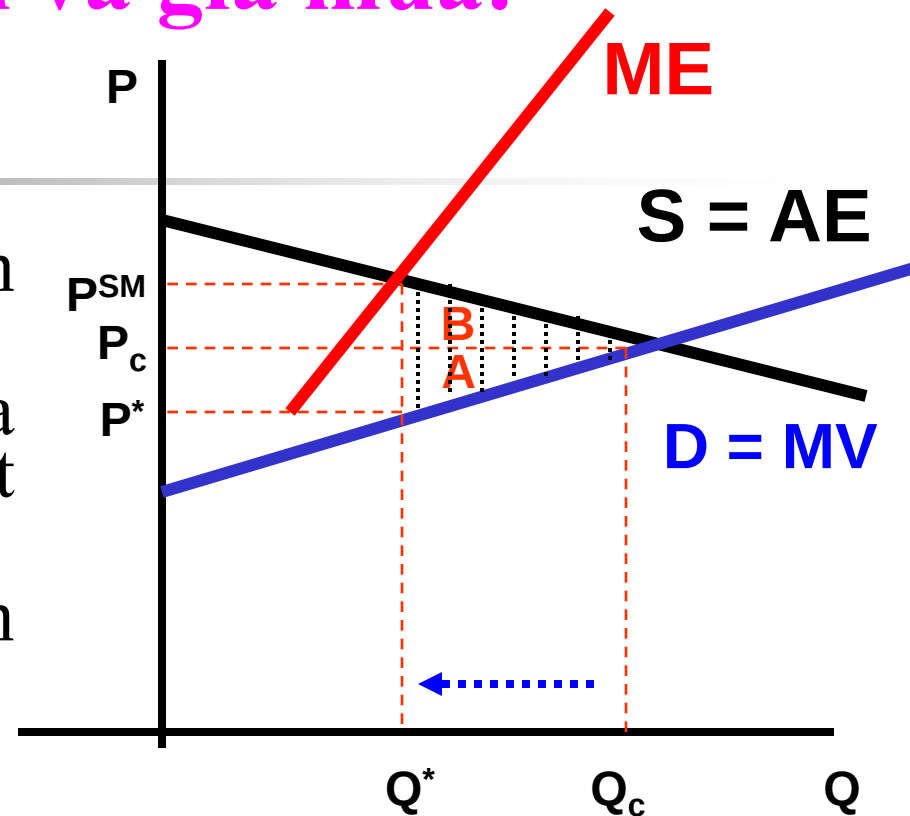
Phần 2: NTD trả lệ phí sd cho mỗi đơn vị sp sử dụng



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) $\Leftrightarrow P^*$.

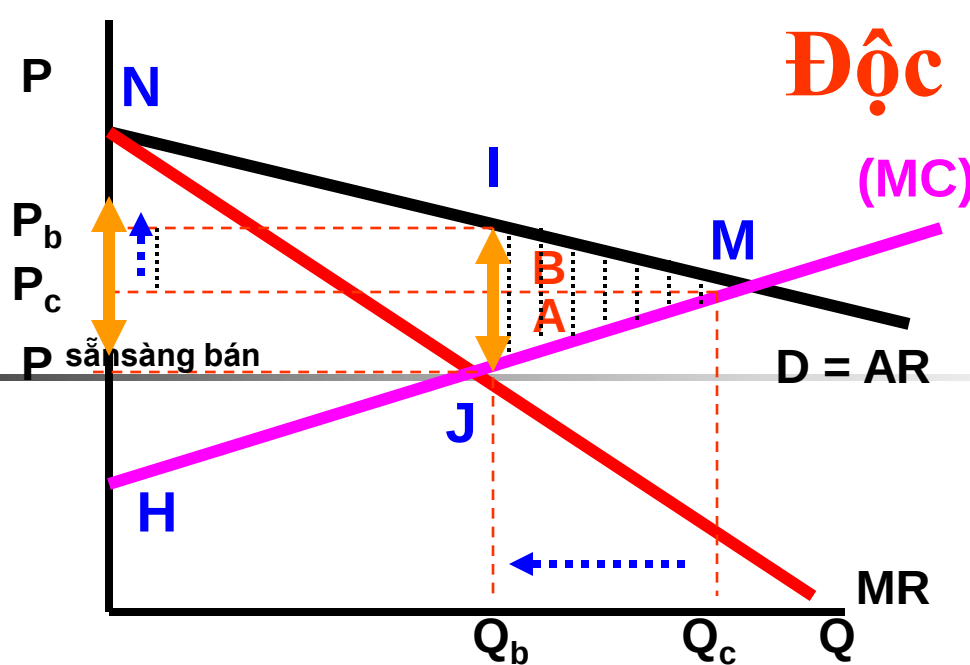
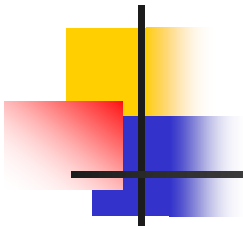


Tổn thất vô ích $DWL = A + B$

2. Sức mạnh ĐQ mua

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

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.

- a. Xác định Q , và P bán và Pr của DN.*
- b. Tính DWL*
- c. Giả sử DN này thực hiện phân biệt giá. Xác định P , Q bán của mỗi nhóm.*
- d. 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:

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

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 = tấn, P : ngàn đồng/kg)

DN có $MC = AC = 10$ USD.

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