

# *Chào mừng các bạn đến với bài thuyết trình của nhóm 8 !!!*



*Thành viên :*

- 1. Bế Thị Hà Ly*
- 2. Nông Tiến Đạt*
- 3. Lê Quang Thái*
- 4. Nguyễn Văn Hải*
- 5. Nguyễn Thị Hằng*
- 6. Nguyễn Ngọc Mai*
- 7. Nguyễn Văn Trường*
- 8. Nguyễn Thị Thùy Phương*
- 9. Nguyễn Thị Phương Loan*

# SỨC MẠNH ĐỌC QUYỀN BAN

The image features a 3D, golden-colored title 'SỨC MẠNH ĐỌC QUYỀN BAN' (Strength of Reading Rights Bank) in a bold, sans-serif font. The text is arranged in a slight arc and is set against a background of a globe showing continents and oceans, with a blue sky and white clouds above it. The lighting creates a sense of depth and highlights the metallic texture of the letters.



SYNDROON



INCREDIBLE \$

**ĐỘC QUYỀN BÁN CÓ TẠO NÊN SỨC  
MẠNH ???**

# A - Nhiệm vụ nghiên cứu:



- 1/ Sức mạnh độc quyền bán.
- 2/ Nguồn gốc của sức mạnh độc quyền bán.
- 3/ Chi phí của xã hội cho sức mạnh độc quyền bán.
- 4/ Các cách thức điều chỉnh sức mạnh độc quyền bán.
- 5/ Độc quyền tự nhiên.



# B - Phân tích v n đ

## 1 - Sức mạnh độc quyền bán

### a/ Khái niệm :

Là khả năng định giá cao hơn chi phí cận biên ( $P > MC$ ).

=> Doanh nghiệp độc quyền bán có khả năng chi phối giá cả để đạt được những mục tiêu như tăng lợi nhuận hay tối đa doanh thu.

### b/ Chỉ số đo sức mạnh độc quyền bán :

↪ Doanh nghiệp cạnh tranh: chọn  $Q^*$  tại  $P = MC$ .

↪ Doanh nghiệp độc quyền : chọn  $Q^*$  tại  $P > MC$ .

⇒ Chứng minh:

Ta có:

Phương trình hàm cầu theo giá dạng bậc nhất:  $P = b_0 - b_1Q$

Doanh thu:  $TR = P \cdot Q = b_0Q - b_1Q^2$

=>  $MR = (TR)' = b_0 - 2b_1Q$

Xét hiệu số :  $P - MR = (b_0 - b_1Q) - (b_0 - 2b_1Q) = b_1Q$

Mà  $b_1 > 0$  và  $MR = MC$  nên  $P - MR = P - MC > 0$

Hay  $P > MC$

=> **Chênh lệch P và MC phản ánh mức độ độc quyền**



**Sức mạnh độc quyền được đo bằng chỉ số Lerner :**

$$L = (P - MC) / P \quad (\text{trong đó } 0 \leq L \leq 1)$$

**\*Chú ý:**

✓ Chỉ số L càng lớn => Sức mạnh độc quyền càng lớn.

✓ Trường hợp đặc biệt :

+ Nếu  $L = 0 \Rightarrow MC = P \Rightarrow$  Thị trường cạnh tranh hoàn hảo

+ Nếu  $L = 1 \Rightarrow MC = 0$

Mà  $MC = \Delta TC / \Delta Q \Rightarrow \Delta TC = 0$  hay TC không đổi (không xảy ra trong thực tế)

## **2 - Nguồn gốc của sức mạnh độc quyền bán :**

**Chỉ số Lerner cũng có thể biểu thị bằng hệ số co giãn của cầu đối với doanh nghiệp :**

$$L = - 1 / E_p^D$$

Chứng minh :

$$\text{Ta có : } MC = P ( 1 + 1/E_p^D )$$

$$\Rightarrow L = ( P - MC ) / P$$

$$= [ P - P ( 1 + 1/E_p^D ) ] / P$$

$$= P [ 1 - ( 1 + 1/E_p^D ) ] / P$$

$$= 1 - 1 - 1/E_p^D$$

$$= - 1 / E_p^D \quad (\text{ĐPCM})$$

**⇒ Kết luận:**

Yếu tố quyết định sức mạnh độc quyền bán là độ co giãn của cầu theo giá.



# Các y u t quy t đ nh đ n đ co giãn c a c u

## 1. ĐỘ CO GIÃN CỦA THỊ TRƯỜNG

- Nếu chỉ có 1 DN thì độ co giãn của cầu thị trường bằng cầu co giãn của doanh nghiệp.

⇒ Độ co giãn của cầu trên thị trường giới hạn tiềm năng của thế lực độc quyền

## 2. SỐ LƯỢNG DOANH NGHIỆP TRÊN THỊ TRƯỜNG

- Số lượng các DN mà tăng thì sức mạnh độc quyền sẽ giảm đi.

GT: Vì khi nhiều DN tham gia vào thị trường thì mức độ cạnh tranh sẽ tăng lên, DN sẵn sàng giảm giá bán để chiếm lòng tin đối với thị trường hơn, vậy mức phản ứng của người tiêu dùng với giá của DN lớn hơn nên cầu sẽ co giãn nhiều hơn.

## 3. TÁC ĐỘNG GIỮA CÁC DOANH NGHIỆP

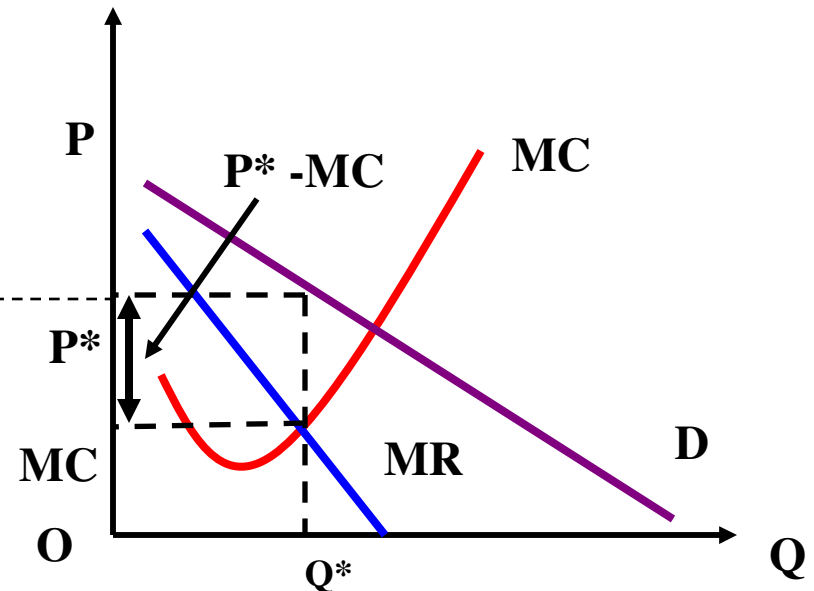
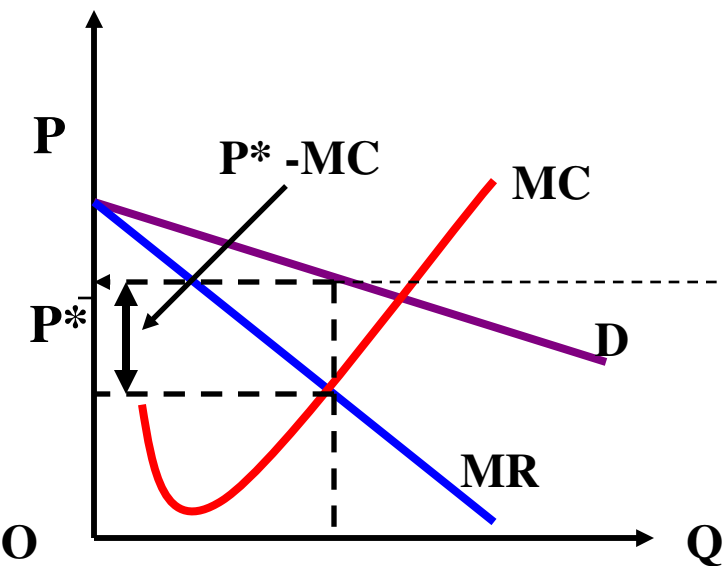
- Các doanh nghiệp có thể hợp tác, cấu kết với nhau để giảm sản lượng và tăng giá, vậy nên cầu ít co giãn hơn

=> **Nhận xét :**

Chỉ số lerner tỉ lệ nghịch với độ co giãn của cầu theo giá

TH1: cầu co giãn lớn

TH2: cầu ít co giãn



Co giãn của cầu với sức mạnh độc quyền



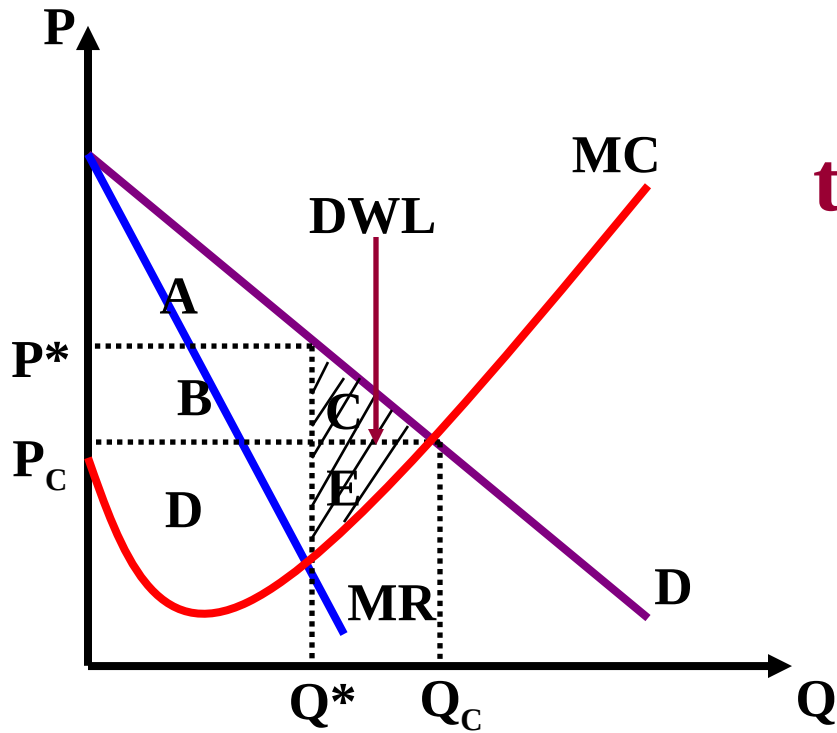
# 3\_ Chi phí của xã hội cho sản phẩm độc quyền

Khi so sánh 1 ngành cạnh tranh hoàn hảo với 1 ngành độc quyền với điều kiện 2 ngành có cùng đường cầu và chi phí giống nhau ta nhận thấy :

- Ngành độc quyền có mức sản lượng thấp hơn nhưng mức giá cao hơn so với ngành cạnh tranh.
- Thị trường độc quyền hoạt động kém hiệu quả hơn thị trường cạnh tranh hoàn hảo do không có áp lực của cạnh tranh.
- Độc quyền tạo ra khoản mất không cho xã hội.



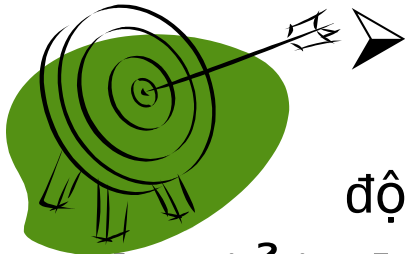
# Sù mÊt kh«ng tõ s øc m¹nh ®éc quyÒn



=> So sánh

Phân tích	Cạnh tranh	Độc quyền
CS	$A + B + C$	A
PS	$D + E$	$B + D$
<b>TSB = CS + PS</b>	$A + B + C + D + E$	$A + B + D$
<b>DWL</b>	Không có	$C + E$

# 4\_ Các cách điều chỉnh độc quyền bán



## ➤ Mục đích:

Giảm bớt phần mất không cho xã hội do sức mạnh độc quyền gây ra.

## ➤ Các giải pháp cơ bản của chính phủ:

### 1) Đề ra các luật lệ chống độc quyền

VD: Luật cạnh tranh, luật chống độc quyền, luật doanh nghiệp, luật đầu tư, ...

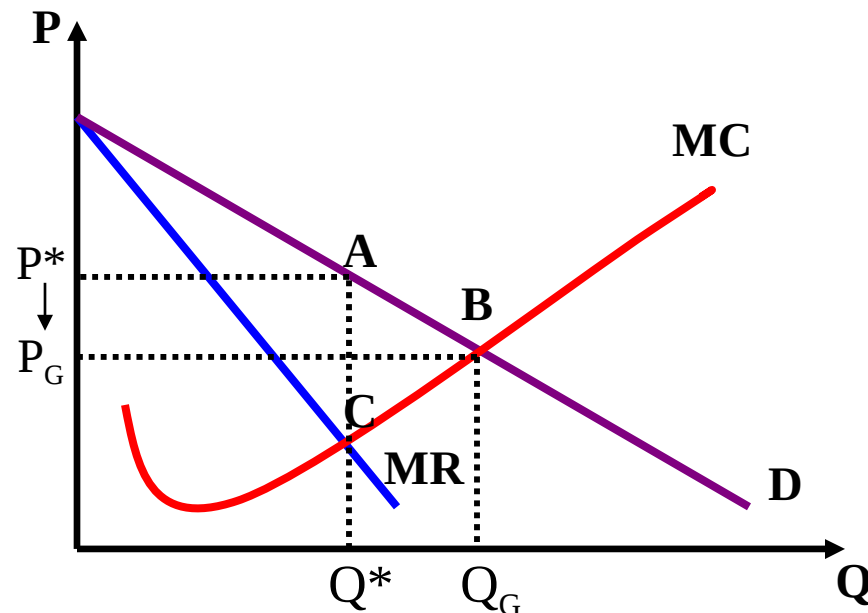
=> Tác động: Cấm các hoạt động hạn chế sự cạnh tranh, hướng tới một nền kinh tế có tính cạnh tranh.



## 2) Điều tiết sản lượng:

Chính phủ quy định một mức sản lượng cho nhà độc quyền đúng bằng mức sản lượng tối ưu cho xã hội  $Q_G$  làm cho giá bán của nhà độc quyền giảm xuống từ  $P^*$  xuống  $P_G$ .

VD: quy định lượng điện phải cung cấp cho từng khu vực ( đối với vùng sâu vùng xa ).

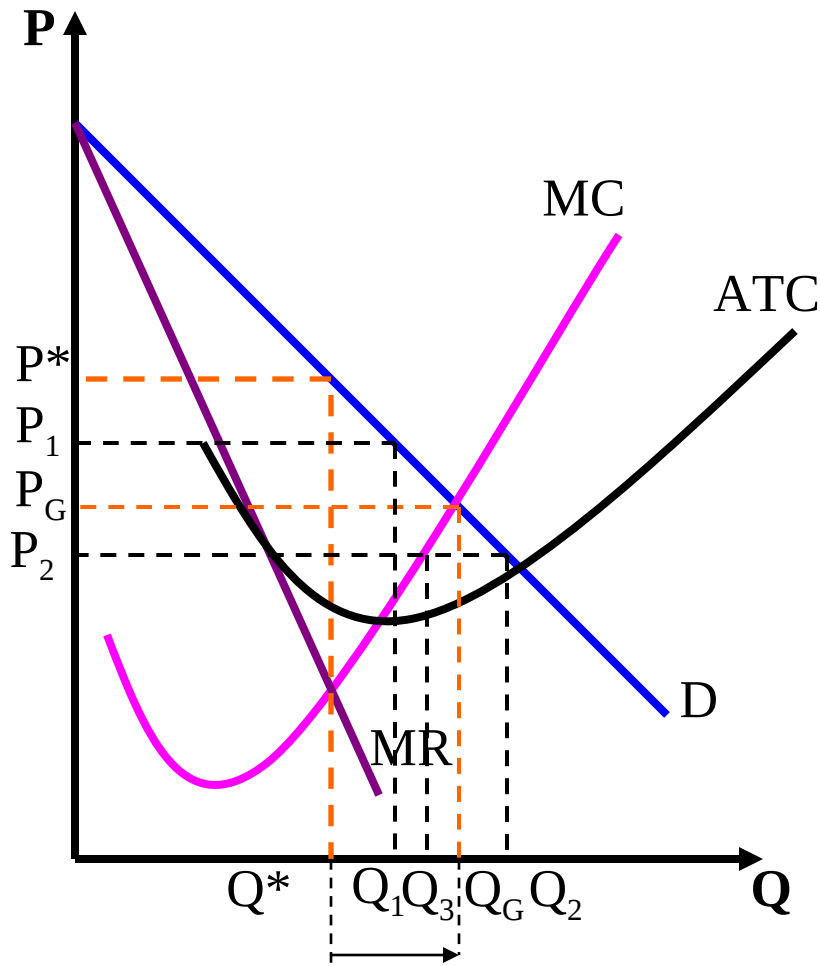


### 3) Điều tiết giá cả :

Chính phủ quy định một mức giá cho nhà độc quyền đúng bằng mức giá tối ưu cho Xã hội  $P_G$  làm cho sản lượng của nhà độc quyền tăng từ  $Q^*$  lên  $Q_G$  (đồ thị)



# Điều tiết giá cả :

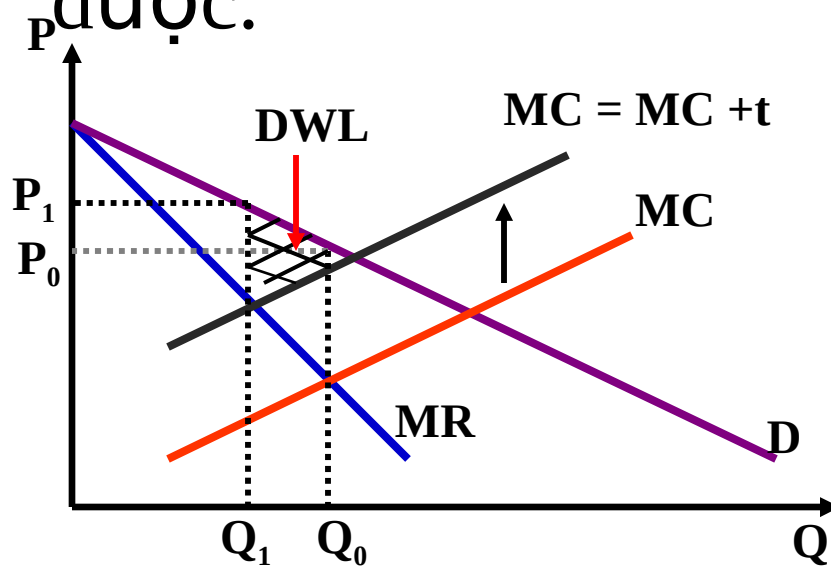


- Ở mức giá  $P_1$  cao hơn  $P_G$  doanh nghiệp sẽ sản xuất mức đầu ra  $Q_1$ , phần mất không có giảm nhưng chưa hết.
  - Ở mức giá  $P_2$  thấp hơn  $P_G$ , doanh nghiệp sẽ đưa ra mức sản lượng là  $Q_2$ , gây ra khan hiếm hàng hóa ( $Q_3 - Q_2$ ) và vẫn gây ra mất không cho Xã hội
- ⇒ Giá trần quy định cho nhà độc quyền bán tại điểm :

$$P_G = MC$$

## 4) Điều tiết thu nhập:

Đánh thuế vào thu nhập và vào sản phẩm của các doanh nghiệp độc quyền làm giảm bớt DWL, tuy nhiên không thể làm mất đi DWL được.



\*Chú ý:

Không thể dùng thuế để loại bỏ những hạn chế

# 5\_ Độc quyền tự nhiên



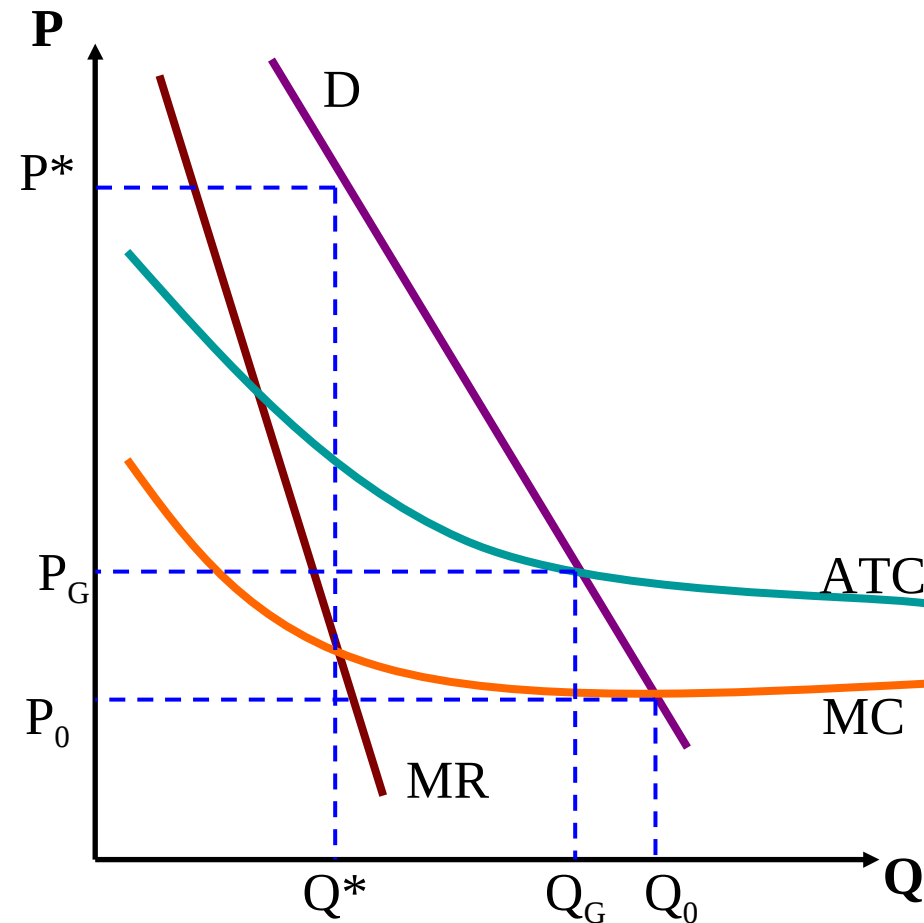
**Độc quyền tự nhiên** xuất hiện khi người cung cấp lớn nhất trong một ngành hoặc người cung cấp đầu tiên trong một khu vực có lợi thế vượt trội về chi phí so với những đối thủ cạnh tranh khác đang có mặt trên thị trường hoặc dự định tham gia thị trường.

Xu hướng này thường xuất hiện ở những ngành có chi phí cố định lớn. Người cung cấp đầu tiên đã chiếm được hầu hết thị phần, vì vậy chi phí cố định bình quân cho 1 sản phẩm ( AFC ) của họ nhỏ. Ngược lại, những nhà cung cấp sau có thị phần nhỏ nên AFC lớn hơn nhiều.

=> Áp lực kinh doanh như vậy có thể dẫn tới chỉ 1 doanh nghiệp có thể tồn tại và trở thành **doanh nghiệp độc quyền**.



# Điều tiết giá cả của doanh nghiệp độc quyền tự nhiên



- ❖ Đường chi phí cận biên MC của doanh nghiệp độc quyền tự nhiên luôn thấp hơn đường chi phí bình quân ATC ở mọi mức sản lượng.
  - ❖ Nếu chính phủ không quy định giá thì doanh nghiệp sẽ sản xuất ở mức sản lượng  $Q^*$  để tối đa hóa lợi nhuận, nhưng lại gây ra khoản mất không cho Xã hội.
  - ❖ Nếu chính phủ quy định giá bán bằng chi phí cận biên  $P=MC$  sẽ làm doanh nghiệp bị thua lỗ.
- => Do đó, mức giá trần quy định cho nhà độc quyền phải đặt tại điểm  $P=ATC$ . Đó là tại mức giá  $P_G$  ứng với mức sản lượng  $Q_G$ .

# ABC Bài tập vận dụng



## Đề bài :

Một hãng độc quyền có hàm cầu và chi phí như sau :

$$P = 400 - Q$$

$$ATC = Q - 100 + 2000/Q$$

a/ Để tối đa hóa lợi nhuận, hãng phải đặt giá bán và bán mức sản lượng nào ?

b/ Sức mạnh độc quyền (chỉ số Lerner) là bao nhiêu?

## Hướng dẫn :

a/

➤ Từ  $P = 400 - Q \Rightarrow TR = P \cdot Q = 400Q - Q^2$

$\Rightarrow MR = (TR)' = 400 - 2Q$

➤ Lại có  $TC = ATC \cdot Q = Q^2 - 100Q - 2000$

$\Rightarrow MC = (TC)' = 2Q - 100$

➤ Để tối đa hóa lợi nhuận:  $MR = MC$

$\Leftrightarrow 400 - 2Q = 2Q - 100$

$\Leftrightarrow Q = 125$

$\Rightarrow P = 400 - Q = 275$

b/

Từ phần a  $\Rightarrow MC = 2Q - 100 = 2 \cdot 125 - 100 = 150$ .

$\Rightarrow$  Chỉ số Lerner:  $L = (P - MC) / P = (275 - 150) / 275 = 5/11$ .





Cám ơn sự lắng nghe của các bạn!

*A Dreamy World*

A man's dreams are an index to his greatness