

Chương trình Giảng dạy Kinh tế Fulbright

Năm học 2013-2015

Học kỳ Thu

KINH TẾ HỌC VI MÔ DÀNH CHO CHÍNH SÁCH CÔNG

Bài tập 5

Anh/chị hãy trả lời các câu hỏi sau trong sách *Kinh tế học vi mô*, ấn bản thứ 3, của Robert S. Pindyck và Daniel L. Rubinfeld.

Chương 10: Sức mạnh thị trường: độc quyền bán và độc quyền mua

Câu 1.

Tại sao không có đường cung thị trường trong độc quyền bán?

Câu 2.

Tại sao lại có chi phí xã hội đối với sức mạnh độc quyền bán? Nếu những gì mà nhà độc quyền bán dành được có thể tái phân phối lại cho người tiêu dùng, chi phí xã hội có bị mất đi không? Giải thích ngắn gọn.

Câu 3.

Bài tập 8, chương 10, sách PR, “Nhà độc quyền gặp một đường cầu $P = 11 - Q$...”

Câu 4.

Bài tập 11, chương 10, sách PR, “Dayna’s Doorstops Inc. là nhà độc quyền trong ngành công nghiệp dụng cụ ngăn cửa...”

Chương 11: Định giá trong điều kiện có sức mạnh thị trường

Câu 1.

Các đơn vị cung ứng điện thường sử dụng phân biệt giá cấp hai. Tại sao điều này cải thiện phúc lợi người tiêu dùng?

Câu 2.

Hãy cho biết tại sao phân biệt giá cấp ba tối ưu lại đòi hỏi doanh thu biên đối với mỗi nhóm khách hàng phải bằng chi phí biên?

Câu 3.

Bài tập 6, chương 11, sách PR, “Hãng hàng không Elizabets chỉ bay một tuyến đường: Chicago-Honolulu...”

Câu 4.

Bài tập 7, chương 11, sách PR, “Nhiều cửa hàng cho thuê Video cung cấp cho khách hàng hai sự lựa chọn khi thuê phim...”