

TS. TÀ ĐỨC KHÁNH

500

CÂU HỎI  
TRẮC NGHIỆM

KINH TẾ HỌC VI MÔ



NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC



TS. TẠ ĐỨC KHÁNH

**500 CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM  
KINH TẾ HỌC VI MÔ**

*(Tái bản lần thứ ba)*

**NHÀ XUẤT BẢN GIÁO DỤC VIỆT NAM**



# PHẦN CÂU HỎI TRẮC NGHIỆM

## TEST 1

**Câu 1.** Kinh tế học vi mô tiếp cận với những nghiên cứu kinh tế dưới góc độ:

- (a) Toàn bộ nền kinh tế.
- (b) Chính phủ.
- (c) Sự hoạt động của các thị trường riêng lẻ.
- (d) Thị trường chứng khoán.

**Câu 2.** Nếu một hàng hóa có được mà không phải hy sinh việc sản xuất hoặc tiêu dùng bất kỳ thứ gì khác thì:

- (a) Chi phí cơ hội của nó bằng zero.
- (b) Nền kinh tế ở trên đường giới hạn khả năng sản xuất của nó.
- (c) Tất cả các nhân tố sản xuất đã được phân bổ có hiệu quả.
- (d) Nền kinh tế này là một nền kinh tế chỉ huy.

**Câu 3.** Kinh tế học nghiên cứu làm thế nào để:

- (a) Các nguồn lực khan hiếm được sử dụng để thỏa mãn những nhu cầu vô hạn.
- (b) Chúng ta chọn lựa được việc sử dụng các nguồn lực vô hạn.
- (c) Các nguồn lực vô hạn được sử dụng để thỏa mãn những nhu cầu có hạn.
- (d) Một xã hội không phải lựa chọn.

**Câu 4.** Một đường cầu sẽ không dịch chuyển nếu có sự thay đổi trong:

- (a) Thị hiếu và sở thích của các khách hàng.
- (b) Khối lượng hoặc sự phân phối thu nhập quốc dân.
- (c) Giá của hàng hóa đó.
- (d) Số lượng hoặc cơ cấu về tuổi của những người tiêu dùng.

**Câu 5.** Cầu có quan hệ đồng biến với thu nhập khi:

- (a) Các hàng hóa là hàng thứ cấp.

- (b) Các hàng hóa là hàng thông thường.
- (c) Các hàng hóa là hàng bổ sung.
- (d) Các hàng hóa là hàng thay thế.

**Câu 6.** Trong ngắn hạn, một sự tăng lên tương đối về giá của một nột hàng hóa sẽ làm tăng lên trong:

- (a) Cung về hàng hóa đó.
- (b) Số lượng được cầu về hàng hóa đó.
- (c) Số lượng được cung về hàng hóa đó.
- (d) Lợi nhuận của những người chủ sở hữu vốn.

**Câu 7.** Một sự tăng lên trong số lượng được cầu về một loại hàng hóa sẽ do sự tăng lên trong:

- (a) Cung hàng hóa.
- (b) Kỳ vọng về lạm phát.
- (c) Thu nhập của người tiêu dùng.
- (d) Giá của một hàng hóa thay thế.

**Câu 8.** Giá đĩa CD trên thị trường sẽ tăng lên nếu:

- (a) Cung tăng.
- (b) Tiến bộ kỹ thuật.
- (c) Nhập khẩu bị hạn chế.
- (d) Khách hàng chuyển sang hàng hóa thay thế là băng (tape).

**Câu 9.** Giá trần sẽ dẫn đến những điều dưới đây, ngoại trừ:

- (a) Xếp hàng.
- (b) Thị trường chợ đen và tham nhũng.
- (c) Phi hiệu quả về kinh tế.
- (d) Dư cung hàng hóa đó.

**Câu 10.** Nếu lượng người chơi trò chơi giảm từ 10000 xuống 80000 khi giá vé tăng từ 6USD lên 8USD thì mức độ co dãn theo giá của cầu lúc này là:

- (a) 2,0
- (b) 0,78
- (c) 1,29
- (d) 0,50

**Câu 11.** Nếu thu nhập quốc dân tăng từ 3,75 nghìn tỷ lên 4,25 nghìn tỷ, trong khi đó doanh số bán ô tô mới tăng từ 3 triệu lên 5 triệu chiếc hằng năm. Vậy, co dãn của cầu ô tô theo thu nhập là :

- (a) 0,5.
- (b) 2,0.
- (c) 3,0.
- (d) 4,0.

**Câu 12.** Một hàng hóa có giá thị trường là zero cho thấy:

- (a) Hàng hóa đó không ai muốn mua ở bất cứ mức giá nào.
- (b) Một hàng hóa mà số lượng cung vượt quá số lượng cầu ở mức giá zero.
- (c) Một hàng hóa khan hiếm.
- (d) Một hàng hóa thứ cấp.

**Câu 13.** Một người tiêu dùng hợp lý sẽ mua một hàng hóa cho đến khi:

- (a) Sự chênh lệch giữa MU và P là tối đa.
- (b) Sự chênh lệch giữa MU và P là zero.
- (c) MU bằng với tổng mức thỏa dụng.
- (d) MU bằng với độ thỏa dụng trung bình.

**Câu 14.** Đường cầu diễn hình của một cá nhân về một hàng hóa có:

- (a) Cùng độ dốc với đường thỏa dụng biên.
- (b) Cùng độ dốc với đường tổng mức thỏa dụng.
- (c) Cùng độ dốc với đường thỏa dụng trung bình.
- (d) Độ dốc thoải hơn đường thỏa dụng biên nếu thu nhập của người đó đang tăng lên.

**Câu 15.** Điều nào dưới đây không phải là một sự giải thích hợp lý về một đường cầu dốc lên của hàng hóa X ?

- (a) Mọi người sử dụng hàng hóa X chiếm tỷ lệ cao trong thu nhập của họ.
- (b) X là hàng hóa thứ cấp với hiệu ứng thu nhập rất mạnh.
- (c) Mọi người đánh giá chất lượng hàng hóa X thông qua giá của nó.
- (d) Mọi người mua hàng hóa X do đua đòi theo mốt.

**Câu 16.** Khi hai hàng hóa là thay thế nhau thì:

- (a) Co dãn theo giá của một trong các hàng hóa là âm.

- (b) Co dãn theo thu nhập của một trong các hàng hóa là âm.
- (c) Co dãn chéo của cầu là dương.
- (d) Co dãn chéo của cầu là âm.

**Câu 17.** Điều nào trong các điều dưới đây không có khả năng làm tăng cầu hàng hoá ?

- (a) Giá của một hàng hóa thay thế giảm.
- (b) Giá của một hàng hóa bổ sung giảm.
- (c) Một cuộc vận động quảng cáo cho hàng hóa đó được phát động.
- (d) Thu nhập của người tiêu dùng tăng.

**Câu 18.** Để tối đa hóa lợi nhuận, một công ty sẽ thuê một đầu vào cho đến khi:

- (a) Sản phẩm biên (MP) bằng với giá (P).
- (b) Sản phẩm doanh thu biên (MRP) bằng với giá (P).
- (c) Sự chênh lệch giữa MP và P được tối đa hóa.
- (d) Sự chênh lệch giữa MRP và P được tối đa hóa.

**Câu 19.** Chi phí cố định ở mức biên (marginal fixed cost is usually) thường:

- (a) Tăng theo một tỷ lệ không đổi.
- (b) Giảm theo một tỷ lệ không đổi.
- (c) Giảm theo tỷ lệ tăng dần.
- (d) Zero.

**Câu 20.** Một công ty tối đa hóa lợi nhuận với những đầu vào biến đổi cân bằng:

- (a) Tỷ lệ sản phẩm biên với giá của mỗi đầu vào.
- (b) Tỷ lệ chi phí biên với giá của mỗi đầu vào.
- (c) Sản phẩm biên với sản phẩm trung bình của mỗi đầu vào.
- (d) MRP của mỗi đầu vào với giá bán sản phẩm.

**Câu 21.** Tổng mức lợi nhuận được tối đa hóa khi:

- (a) Doanh thu biên vượt quá chi phí biên.
- (b) Doanh thu sản phẩm biên bằng với chi phí biên.
- (c) Lợi nhuận biên bằng zero.
- (d) Lợi nhuận biên bằng với chi phí biên.



**Câu 22.** Khi chi phí cố định tăng lên, một công ty muốn tối đa hóa lợi nhuận sẽ phải:

- (a) Tăng giá sản phẩm bán ra.
- (b) Giảm các chi phí biến đổi.
- (c) Tăng sản lượng.
- (d) Để cho giá và sản lượng không đổi.

**Câu 23.** Phân tích biên không mang lại hiệu quả cao cho các nhà kinh doanh bởi:

- (a) Họ không thực sự muốn tối đa hóa lợi nhuận
- (b) Họ muốn tối đa hóa doanh thu chứ không muốn tối đa hóa lợi nhuận.
- (c) Họ thiếu những kỹ năng toán học cần thiết.
- (d) Cần có những số liệu mà họ khó có thể thu thập được chúng.

**Câu 24.** Điều nào trong số những điều sau không phải là đặc trưng của cạnh tranh hoàn hảo?

- (a) Nhiều các công ty nhỏ.
- (b) Các sản phẩm không đồng nhất.
- (c) Không có rào cản nhập ngành.
- (d) Thông tin hoàn hảo.

**Câu 25.** Một công ty cạnh tranh đang chịu thua lỗ sẽ tiếp tục sản xuất trong ngắn hạn chừng nào:

- (a) Doanh thu biên còn không đổi.
- (b) Chi phí biên vượt quá chi phí biến đổi biên.
- (c) Giá vượt quá chi phí biến đổi trung bình.
- (d) Giá vượt quá chi phí cố định trung bình.

**Câu 26.** Một công ty cạnh tranh sẽ không ở trong trạng thái cân bằng dài hạn khi:

- (a) Lợi nhuận kinh tế không bằng zero.
- (b) Lợi nhuận kế toán bằng với chi phí cơ hội của vốn.
- (c) Giá vượt quá chi phí biến đổi trung bình.
- (d) Giá vượt quá chi phí cố định trung bình.

**Câu 27.** Chi phí kinh tế của một công ty cạnh tranh không bao gồm:

- (a) Chi phí cơ hội về lao động của người chủ.

- (b) Lợi tức trả cho các khoản vay.
- (c) Tiền lương của các khách hàng.
- (d) Giá thuê tiềm năng đất thuộc sở hữu công ty.

**Câu 28.** Thị trường độc quyền thuần túy đòi hỏi:

- (a) Một sản phẩm đồng nhất.
- (b) Một vài nhà sản xuất.
- (c) Một rào cản hiệu quả cho việc nhập ngành của các nhà sản xuất cạnh tranh tiềm năng.
- (d) Chi phí trung bình dài hạn giảm dần.

**Câu 29.** So sánh với ngành cạnh tranh có cùng điều kiện chi phí và cầu thì trong độc quyền thường:

- (a) Tăng giá và giảm sản lượng.
- (b) Tăng giá và tăng sản lượng.
- (c) Tăng giá và có cùng mức sản lượng.
- (d) Đặt cùng mức giá và giảm sản lượng.

**Câu 30.** Một công ty có thể quyết định mức giá phân biệt cho các thị trường khác nhau khi:

- (a) Những khách hàng dễ dàng chuyển giữa các thị trường này.
- (b) Co dân theo giá của cầu là khác nhau giữa các thị trường.
- (c) Chi phí biên là không đổi.
- (d) Số khách hàng trong các thị trường là gần như nhau.

**Câu 31.** Loại hình thị trường nào có hầu hết các hoạt động quảng cáo trên cấp độ toàn quốc ?

- (a) Cạnh tranh hoàn hảo.
- (b) Cạnh tranh độc quyền.
- (c) Độc quyền nhóm.
- (d) Độc quyền.

**Câu 32.** Trong cân bằng dài hạn, cạnh tranh độc quyền không sử dụng hết công suất vì:

- (a) Chi phí biên vượt quá chi phí trung bình.
- (b) Doanh thu biên vượt quá doanh thu trung bình.
- (c) Đường cầu có độ dốc âm.
- (d) Chi phí trung bình dài hạn liên tục giảm.