

**BỘ CÔNG THƯƠNG
TRƯỜNG CAO ĐẲNG THƯƠNG MẠI VÀ DU LỊCH**



GIÁO TRÌNH

**MÔN HỌC: KINH TẾ VI MÔ
NGÀNH: KINH DOANH THƯƠNG MẠI
TRÌNH ĐỘ: CAO ĐẲNG**

(Ban hành kèm theo Quyết định số 401 /QĐ- CĐTMDL ngày 05 tháng 07 năm 2022 của Hiệu trưởng Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch)

Lưu hành nội bộ

Thái Nguyên, năm 2022

LỜI GIỚI THIỆU

Kinh tế học vi mô là nền tảng cho nhiều chuyên ngành của kinh tế học: Chủ nghĩa kinh tế tự do mới phát triển các lý luận kinh tế học vĩ mô của mình trên cơ sở kinh tế học vi mô. Ngay của chủ nghĩa Keynes gần đây cũng đi tìm các cơ sở kinh tế học vi mô cho lý luận kinh tế học vĩ mô của chủ nghĩa này. Trên cơ sở kinh tế học vĩ mô, nhiều chuyên ngành khác trong đó có tài chính quốc tế, kinh tế học phát triển được phát triển. Kinh tế học vi mô còn làm nền tảng trực tiếp cho các môn như kinh tế học công cộng, kinh tế học phúc lợi, thương mại quốc tế, lý thuyết tổ chức ngành ... Cùng với kinh tế vĩ mô là trụ cột của khoa học kinh tế

Để nắm rõ được những kiến thức cơ bản về kinh tế vi mô và để có tài liệu phục vụ giảng dạy cho học sinh chuyên ngành trong trường Cao đẳng thương mại và du lịch, tập thể tác giả đã biên soạn giáo trình “Kinh tế vi mô”. Giáo trình để làm tài liệu giảng dạy cho học sinh ngành kinh doanh thương mại trình độ cao đẳng.

Trong quá trình biên soạn giáo trình “Kinh tế vi mô” tác giả đã nhận được những ý kiến đóng góp hiệu quả của các giảng viên khoa quản trị kinh doanh, các thầy cô giáo trong hội đồng khoa học nhà trường. Tác giả xin trân trọng cảm ơn sự giúp đỡ của các đồng nghiệp.

Mặc dù đã rất cố gắng nhưng không thể tránh khỏi những thiếu sót và những hạn chế. Chúng tôi rất mong nhận được sự góp ý, bổ sung của độc giả để giúp cho quá trình được hoàn thiện hơn. Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về Khoa Quản trị kinh doanh, trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch – số 478 đường Thống Nhất, phường Tân Thịnh, TP Thái Nguyên

Chân thành cảm ơn!

NHÓM TÁC GIẢ

MỤC LỤC

LỜI GIỚI THIỆU.....	1
MỤC LỤC.....	3
CHƯƠNG 1 TỔNG QUAN KINH TẾ HỌC VI MÔ.....	11
1. Kinh tế vi mô, mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô	13
1.1. Kinh tế học vi mô.....	13
1.2. Mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô	13
2. Đối tượng, nội dung cứu của kinh tế vi mô	14
2.1. Đối tượng nghiên cứu môn học kinh tế vi mô	14
2.2. Nội dung nghiên cứu môn học kinh tế vi mô.....	14
3. Phương pháp nghiên cứu của kinh tế vi mô.....	14
CHƯƠNG 2 CUNG CẦU HÀNG HÓA	15
1. Những vấn đề cơ bản của cầu	17
1.1. Khái niệm liên quan đến cầu.....	17
1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu	17
1.3. Biểu cầu.....	19
1.4. Hàm số cầu	19
1.5. Đường cầu	20
1.6. Luật cầu	21
1.7. Sự vận động dọc theo đường cầu và dịch chuyển của đường cầu	21
2. Những vấn đề cơ bản của cung	22
2.1. Khái niệm cung	22
2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến cung.....	22
2.3. Biểu cung.....	24
2.4. Hàm số cung.....	24
2.5. Đường cung:.....	25
2.6. Luật cung.....	26
2.7. Sự vận động dọc theo đường cung và dịch chuyển của đường cung.....	26
3. Trạng thái cung – cầu.....	27
3.1. Trạng thái cân bằng cung cầu.....	27
3.2. Trạng thái dư thừa, thiếu hụt.....	28
3.3. Sự thay đổi trạng thái cân bằng.....	28

3.4. Kiểm soát giá.....	30
3.5. Ảnh hưởng của thuế	31
4. Độ co giãn cung – cầu	32
4.1. Độ co giãn của cầu	32
4.2. Độ co giãn của cung theo giá (E_p^S)	36
CHƯƠNG 3 LÝ THUYẾT HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG	40
1. Lý thuyết về lợi ích	42
1.1. Các khái niệm về lợi ích.....	42
1.2. Lợi ích cận biên và đường cầu	42
1.3. Thặng dư tiêu dùng	43
1.4. Phân tích bàng quan	43
2. Đường ngân sách (đường giới hạn khả năng tiêu dùng).....	44
2.1. Khái niệm, phương trình, đồ thị đường ngân sách.....	44
2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến đường ngân sách	45
3. Lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu	46
3.1. Mục tiêu của sự lựa chọn	46
3.2. Điều kiện lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu	46
CHƯƠNG 4 LÝ THUYẾT HÀNH VI NGƯỜI SẢN XUẤT.....	50
1. Sản xuất.....	52
1.1. Hàm sản xuất.....	52
1.2. Sản xuất với một đầu vào biến đổi (lao động)	52
1.3. Sản xuất với hai đầu vào biến đổi	56
2. Chi phí sản xuất.....	56
2.1. Các khái niệm về chi phí.....	56
2.2. Chi phí sản xuất trong ngắn hạn.....	57
2.3. Chi phí sản xuất trong dài hạn.....	58
2.4. Hiệu suất của quy mô	58
2.5. Đường đồng phí.....	59
2.6. Phối hợp các yếu tố đầu vào để tối thiểu hóa chi phí.....	59
3. Doanh thu và lợi nhuận	60
3.1. Doanh thu và doanh thu cận biên.....	60
3.2. Lợi nhuận (π).....	61

3.3. Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng sản xuất.....	62
CHƯƠNG 5: THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH HOÀN HẢO ĐỘC QUYỀN.....	64
1. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo	66
1.1. Khái niệm	66
1.2. Đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo	66
1.3. Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo	66
1.4. Tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo.....	67
1.5. Ưu, nhược điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo.....	67
2. Thị trường độc quyền.....	67
2.1. Khái niệm	67
2.2. Đặc điểm	67
2.3. Nguyên nhân dẫn đến độc quyền	68
2.4. Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp trong thị trường độc quyền	68
2.5. Tối đa hóa của doanh nghiệp độc quyền.....	69
2.6. Định giá với sức mạnh độc quyền.....	70
2.7. So sánh cạnh tranh hoàn hảo với độc quyền.....	70

GIÁO TRÌNH MÔN HỌC

1. Tên môn học: Kinh tế vi mô
2. Mã số môn học: MH10
3. Vị trí, tính chất của môn học

3.1. Vị trí:

Môn học Kinh tế vi mô là môn học bắt buộc nằm trong nhóm các môn học cơ sở ngành, được xây dựng dùng cho hệ tuyển học sinh tốt nghiệp THCS trở lên chuyên ngành kinh doanh thương mại.

3.2. Tính chất:

Môn học Kinh tế vi mô là môn học thuộc các môn khoa học xã hội, mang tính lý thuyết, nghiên cứu các vấn đề cơ bản về kinh tế vi mô- một bộ phận của kinh tế học.

4. Mục tiêu của môn học:

4.1. Về kiến thức:

Nắm được nội dung cơ bản của môn Kinh tế học vi mô – một bộ phận của kinh tế học. Cụ thể:

Nắm được lý thuyết lựa chọn kinh tế, ảnh hưởng của quy luật khan hiếm và mô hình kinh tế đến việc lựa chọn kinh tế, lý thuyết cung cầu. Nắm được lý thuyết về hành vi của người tiêu dùng, hành vi của người sản xuất. Nắm được lý thuyết về cạnh tranh và độc quyền. Nắm được lý thuyết về thị trường yếu tố sản xuất. Nắm được lý thuyết về vai trò của chính phủ.

4.2. Về kỹ năng:

Sau khi học xong môn học, người học hình thành được kỹ năng:

+ Có khả năng vận dụng những kiến thức đã học vào nghiên cứu bản chất của hiện tượng kinh tế, tính quy luật và xu hướng vận động của các hiện tượng và quy luật của kinh tế thị trường .

+ Có khả năng vận dụng những kiến thức đã học vào nghiên cứu môn kinh tế vĩ mô, kinh tế học phát triển và một số môn kinh tế khác.

+ Hình thành và phát triển (một bước) năng lực thu thập thông tin, kỹ năng tổng hợp, hệ thống hóa các vấn đề trong mối quan hệ tổng thể; kỹ năng so sánh, phân tích, bình luận, đánh giá các vấn đề kinh tế vi mô.

+ Phát triển kỹ năng lập luận, thuyết trình trước công chúng.

4.3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

Học sinh có khả năng tự học, tự nghiên cứu ngoài các giờ học trên lớp, chủ động tư duy, sáng tạo.

Học sinh có thái độ nghiêm túc khi nghiên cứu môn học, tích cực, chủ động, sáng tạo trong học tập; rèn luyện được tác phong công nghiệp, lễ lối làm việc của người lao động tốt.

5. Nội dung của môn học

5.1. Chương trình khung

	Tên môn học		Thời gian học tập (giờ)
--	-------------	--	-------------------------

Mã MH		Số tín chỉ	Tổng số	Trong đó		
				Lý thuyết	Thực hành/ thực tập/thí nghiệm/ bài tập/thảo luận	Thi/ Kiểm tra
I	Các môn học chung	20	435	157	255	23
MH01	Chính trị	4	75	41	29	5
MH02	Pháp luật	2	30	18	10	2
MH03	Giáo dục thể chất	2	60	5	51	4
MH04	Giáo dục Quốc phòng -An ninh	4	75	36	35	4
MH05	Tin học	3	75	15	58	2
MH06	Ngoại ngữ	5	120	42	72	6
II	Các môn học chuyên môn	84	1980	752	1153	75
II.1	Môn học cơ sở	19	270	256		14
MH07	Nguyên lý kế toán	3	45	43	-	2
MH08	Quản trị học	3	45	43	-	2
MH09	Pháp luật trong kinh doanh thương mại	2	30	28	-	2
MH10	Kinh tế vi mô	3	45	43	-	2
MH11	Khoa học hàng hóa	3	45	43	-	2
MH12	Thống kê kinh doanh	2	30	28	-	2
MH13	Tài chính doanh nghiệp	3	45	43	-	2
II.2	Môn học chuyên môn	61	1650	440	1153	57
MH14	Tiếng Anh thương mại	4	60	57	-	3
MH15	Kinh tế thương mại	3	45	43	-	2
MH16	Nghiệp vụ kinh doanh thương mại	4	60	57	-	3
MH17	Marketing kinh doanh	2	30	28	-	2
MH18	Tâm lý khách hàng	2	30	28	-	2
MH19	Đàm phán kinh doanh	2	30	28	-	2
MH20	Kỹ năng bán hàng trực tuyến	2	30	28	-	2
MH21	Quản trị doanh nghiệp thương mại	4	60	57	-	3
MH22	Quản lý chất lượng	2	30	28	-	2
MH23	Thương mại điện tử	2	30	28	-	2
MH24	Phân tích hoạt động kinh doanh	3	45	43	-	2
MH25	Thực hành tổng hợp I	6	180	-	166	14

MH26	Thực hành tổng hợp II	8	240	-	222	18
MH27	Thực tập TN	17	765	-	765	-
II.3	Môn học tự chọn (chọn 2 trong 4)	4	60	56	-	4
MH28	Khởi sự kinh doanh	2	30	28	-	2
MH29	Nghiệp vụ kinh doanh XNK	2	30	28	-	2
MH30	Kế toán thương mại dịch vụ	2	30	28	-	2
MH31	Tín dụng và thanh toán quốc tế	2	30	28	-	2
	Tổng cộng	104	2415	909	1408	98

5.2. Chương trình chi tiết môn học

Số TT	Tên chương mục	Thời gian (giờ)			
		Tổng số	Lý thuyết	Thực hành/thảo luận	Kiểm tra
1	Chương 1: Tổng quan về kinh tế học vi mô	2	2	0	
2	Chương 2: Cung cầu hàng hóa	12	11		1
3	Chương 3: Lý thuyết hành vi người tiêu dùng	10	10	0	
4	Chương 4: Lý thuyết về hành vi người sản xuất	10	10	0	
5	Chương 5: Thị trường cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền	11	10	0	1
	Cộng	45	43	0	2

6. Điều kiện thực hiện môn học:

6.1. Phòng học Lý thuyết/Thực hành: Đáp ứng phòng học chuẩn

6.2. Trang thiết bị dạy học: Projeter, máy vi tính, bảng, phấn

6.3. Học liệu, dụng cụ, mô hình, phương tiện: Giáo trình, mô hình học tập,...

6.4. Các điều kiện khác: Người học tìm hiểu thực tế về công tác xây dựng phương án khắc phục và phòng ngừa rủi ro tại doanh nghiệp.

7. Nội dung và phương pháp đánh giá:

7.1. Nội dung:

- Kiến thức: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

- Năng lực tự chủ và trách nhiệm: Trong quá trình học tập, người học cần:

+ Nghiên cứu bài trước khi đến lớp.

+ Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.

+ Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.

+ Nghiêm túc trong quá trình học tập.

7.2. Phương pháp:

Người học được đánh giá tích lũy môn học như sau:

7.2.1. Cách đánh giá

- Áp dụng quy chế đào tạo trình độ trung cấp hệ chính quy ban hành kèm theo Thông tư số 04/2022/TT-LĐTĐ, ngày 30/3/2022 của Bộ trưởng Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội.

- Hướng dẫn thực hiện quy chế đào tạo áp dụng tại Trường Cao đẳng Thương mại và Du lịch như sau:

Điểm đánh giá	Trọng số
+ Điểm kiểm tra thường xuyên (Hệ số 1)	40%
+ Điểm kiểm tra định kỳ (Hệ số 2)	
+ Điểm thi kết thúc môn học	60%

7.2.2. Phương pháp đánh giá

Phương pháp đánh giá	Phương pháp tổ chức	Hình thức kiểm tra	Thời điểm kiểm tra
Thường xuyên	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm	Sau 10 giờ.
Định kỳ	Viết/ Thuyết trình	Tự luận/ Trắc nghiệm	Sau 14 giờ
Kết thúc môn học	Viết	Tự luận và trắc nghiệm	Sau 29 giờ

7.2.3. Cách tính điểm

- Điểm đánh giá thành phần và điểm thi kết thúc môn học được chấm theo thang điểm 10 (từ 0 đến 10), làm tròn đến một chữ số thập phân.

- Điểm môn học là tổng điểm của tất cả điểm đánh giá thành phần của môn học nhân với trọng số tương ứng. Điểm môn học theo thang điểm 10 làm tròn đến một chữ số thập phân, sau đó được quy đổi sang điểm chữ và điểm số theo thang điểm 4 theo quy định của Bộ Lao động Thương binh và Xã hội về đào tạo theo tín chỉ.

8. Hướng dẫn thực hiện môn học

8.1. Phạm vi, đối tượng áp dụng: Đối tượng cao đẳng kinh doanh thương mại

8.2. Phương pháp giảng dạy, học tập môn học

8.2.1. Đối với người dạy

* Lý thuyết: Áp dụng phương pháp dạy học tích cực bao gồm: thuyết trình ngắn, nêu vấn đề, hướng dẫn đọc tài liệu, bài tập tình huống, câu hỏi thảo luận....

* Thảo luận: Phân chia nhóm nhỏ thảo luận theo nội dung đề ra.

* Hướng dẫn tự học theo nhóm: Nhóm trưởng phân công các thành viên trong nhóm tìm hiểu, nghiên cứu theo yêu cầu nội dung trong bài học, cả nhóm thảo luận, trình bày nội dung, ghi chép và viết báo cáo nhóm.

8.2.2. Đối với người học: Người học phải thực hiện các nhiệm vụ như sau:

- Nghiên cứu kỹ bài học tại nhà trước khi đến lớp. Các tài liệu tham khảo sẽ được cung cấp nguồn trước khi người học vào học môn học này (trang web, thư viện, tài liệu...)

- Tham dự tối thiểu 80% các buổi giảng lý thuyết. Nếu người học vắng >20% số tiết lý thuyết phải học lại môn học mới được tham dự kì thi lần sau.

- Tự học và thảo luận nhóm: là một phương pháp học tập kết hợp giữa làm việc theo nhóm và làm việc cá nhân. Một nhóm gồm 8-10 người học sẽ được cung cấp chủ đề thảo luận trước khi học lý thuyết, thực hành. Mỗi người học sẽ chịu trách nhiệm về 1 hoặc một số nội dung trong chủ đề mà nhóm đã phân công để phát triển và hoàn thiện tốt nhất toàn bộ chủ đề thảo luận của nhóm.

- Tham dự đủ các bài kiểm tra thường xuyên, định kỳ.

- Tham dự thi kết thúc môn học.

- Chủ động tổ chức thực hiện giờ tự học.

9. Tài liệu tham khảo:

[1]. Đại học kinh tế quốc dân, *giáo trình kinh tế vi mô, nhà xuất bản kinh tế quốc dân*, 2012.

[2]. PAUL A SAMUELSON, *kinh tế học*, NXB Tài chính, 2012.

CHƯƠNG 1

TỔNG QUAN KINH TẾ HỌC VI MÔ

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 1 là chương giới thiệu về khái niệm, mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô, đối tượng, nội dung nghiên cứu của kinh tế vi mô, phương pháp nghiên cứu kinh tế vi mô

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được khái niệm kinh tế vi mô, mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô
- Trình bày được đối tượng, nội dung nghiên cứu của kinh tế vi mô
- Phân biệt được các phương pháp nghiên cứu của kinh tế vi mô

2. Về kỹ năng:

- Vận dụng được các kiến thức kinh tế vi mô vào thực tế công việc;
- Phân biệt được kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu kinh tế vi mô trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 1

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận 1 (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 1) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 1 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 1

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 1

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có

NỘI DUNG

1. Kinh tế vi mô, mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô

1.1. Kinh tế học vi mô

Kinh tế học là môn khoa học nghiên cứu cách thức mà cá nhân và xã hội lựa chọn việc sử dụng *nguồn lực khan hiếm* mình thế nào. *Kinh tế học* nghiên cứu cách thức xã hội giải quyết ba vấn đề: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai?

- *Kinh tế học thực chứng* và *kinh tế học chuẩn tắc*

Kinh tế học thực chứng giải thích sự hoạt động của nền kinh tế một cách khách quan theo quy luật của nó. *Ví dụ*: Nâng cao mức lương tối thiểu sẽ làm gia tăng tỷ lệ thất nghiệp trong nền kinh tế.

Kinh tế học chuẩn tắc đưa ra các chỉ dẫn hoặc các quyết định dựa trên những đánh giá theo tiêu chuẩn của các cá nhân. *Ví dụ*: Để đảm bảo đời sống cho người lao động, Chính phủ nên tăng tiền lương tối thiểu.

Kinh tế học vi mô: Là một bộ phận của kinh tế học chuyên nghiên cứu và phân tích các *hành vi kinh tế* của các tác nhân trong nền kinh tế: người tiêu dùng, các hãng sản xuất kinh doanh và Chính phủ.

1.2. Mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô

- ***Kinh tế học vĩ mô***: Là một bộ phận của kinh tế học nghiên cứu các vấn đề *kinh tế tổng hợp* của một nền kinh tế như: tăng trưởng, lạm phát, thất nghiệp, các chính sách kinh tế vĩ mô...

- ***Mối quan hệ kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô***:

+ Kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô thể hiện các cách nhìn hay tiếp cận khác nhau về đối tượng, nội dung, phương pháp nghiên cứu. Chúng là hai phân nhánh khác nhau của kinh tế học, song có quan hệ chặt chẽ với nhau.

+ Những tri thức kinh tế học vi mô là nền tảng của các hiểu biết về nền kinh tế vĩ mô. Để có những hiểu biết về thị trường lao động chung hay tỷ lệ thất nghiệp của nền kinh tế, người ta cần phải nắm được cách lựa chọn hay phản ứng của người lao động và doanh nghiệp điển hình trên một thị trường lao động cụ thể.

2. Đối tượng, nội dung cứu của kinh tế vi mô

2.1. Đối tượng nghiên cứu môn học kinh tế vi mô

Đối tượng nghiên cứu của kinh tế học vi mô là hành vi kinh tế của các tác nhân trong nền kinh tế (đơn vị kinh tế riêng lẻ).

2.2. Nội dung nghiên cứu môn học kinh tế vi mô

- Cung, cầu và cơ chế hoạt động của thị trường và sự can thiệp của Chính phủ vào thị trường
- Lý thuyết về hành vi người tiêu dùng
- Lý thuyết về hành vi người sản xuất
- Quyết định sản lượng và lợi nhuận của hãng trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền
- Thị trường các yếu tố đầu vào

3. Phương pháp nghiên cứu của kinh tế vi mô

- Phương pháp *mô hình hoá*: Dựa trên việc xây dựng các mô hình kinh tế để phân tích, lý giải, và đưa ra những quy tắc lựa chọn kinh tế tối ưu. Để mô hình thực sự có ích trong việc rút ra các kết luận chính xác và có căn cứ khoa học thì mô hình kinh tế phải đảm bảo đơn giản hóa thực tế và được xây dựng từ những tình huống có thực.
- Phương pháp *so sánh tĩnh* (trừu tượng hóa): Loại bỏ nhân tố phụ chỉ tập trung vào nghiên cứu nhân tố chính. Theo phương pháp này thì các giả thuyết kinh tế về mối quan hệ giữa các biến luôn đi kèm với giả định *Ceteris Paribus* (các yếu tố khác không thay đổi).

Phương pháp *phân tích cận biên* (phương pháp lợi ích - chi phí): Là việc so sánh lợi ích mang lại và chi phí bỏ ra tại mỗi đơn vị hàng hóa, dịch vụ được sản xuất (hoặc tiêu dùng) tăng thêm.

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Nghiên cứu tỷ lệ thất nghiệp của thị trường lao động Việt Nam

CÂU HỎI ÔN TẬP

- Câu 1. Trình bày khái niệm kinh tế học vi mô
- Câu 2. Trình bày mối quan hệ của kinh tế vi mô với kinh tế vĩ mô
- Câu 3. Trình bày đối tượng và nội dung của kinh tế học vi mô

Câu 4. Nêu các phương pháp nghiên cứu của kinh tế vi mô

CHƯƠNG 2 CUNG CẦU HÀNG HÓA

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 2 là chương giới thiệu những vấn đề cơ bản của cung- cầu, độ co giãn cung - cầu:, trạng thái cung cầu

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được những vấn đề cơ bản của cầu;
- Trình bày được những vấn đề cơ bản của cung;
- Trình bày trạng thái cung cầu; độ co giãn của cung – cầu

2. Về kỹ năng:

- Phân tích được các yếu tố ảnh hưởng đến cung – cầu;
- Tính được điểm cân bằng của thị trường, độ co giãn cung – cầu.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu kinh tế vi mô trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 2

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 2 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 điểm kiểm tra (hình thức: kiểm tra viết)

NỘI DUNG

1. Những vấn đề cơ bản của cầu

1.1. Khái niệm liên quan đến cầu

1.1.1. Cầu: Là lượng hàng hóa hay dịch vụ mà người tiêu dùng sẵn sàng mua và có khả năng mua ở các mức giá khác nhau trong một khoảng thời gian nhất định và giả định rằng các yếu tố khác là không đổi.

Kí hiệu: **D** (Demand)

* **Chú ý:** Cầu khác với nhu cầu (nhu cầu là những mong muốn và nguyện vọng con người).

1.1.2. Lượng cầu là số lượng hàng hóa và dịch vụ mà người mua sẵn sàng hoặc có khả năng mua ở mức giá đã cho trong một khoảng thời gian nhất định.

- Phân biệt Cầu và Lượng cầu

+ Lượng cầu (Q_D) là lượng cụ thể của hàng hóa hay dịch vụ mà người mua mong muốn và có khả năng mua tại mức giá xác định trong một giai đoạn nhất định và giả định rằng tất cả các yếu tố khác không đổi.

+ Cầu được thể hiện thông qua tập hợp các lượng cầu ở các mức giá khác nhau.

1.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu

1.2.1. Giá hàng hóa liên quan (có 2 loại hàng hóa liên quan)

- Đối với *Hàng hóa thay thế*: (là loại hàng hóa có cùng công dụng, chức năng, có thể sử dụng thay thế cho nhau) thì giá của hàng này tăng làm tăng cầu của hàng hóa kia.

Ví dụ: Cà phê và chè; thịt gà và cá; taxi và xe buýt...là những cặp hàng hóa thay thế cho nhau. Nếu tăng giá một loại hàng hóa này thì làm tăng số lượng cầu đối với hàng hóa khác ở mọi mức giá. Cụ thể khi giá taxi tăng lên thì cầu đối với xe buýt sẽ tăng lên.

- Đối với *Hàng hóa bổ sung*: (là loại hàng hóa sử dụng đồng thời với nhau) thì giá của hàng hóa này tăng làm giảm cầu hàng hóa kia.

Ví dụ: xăng dầu và xe máy, ô tô là những mặt hàng bổ sung cho nhau. Đối với hàng hóa bổ sung khi giá của một hàng hoá bổ sung tăng thì cầu của hàng hóa bổ sung kia sẽ giảm đi.

$$\begin{array}{cc} \textbf{Hàng hóa thay thế} & \textbf{Hàng hóa bổ sung} \\ P_{\text{thay thế}} \uparrow \rightarrow Q_D \text{ nghiên cứu} \uparrow & P_{\text{bổ sung}} \uparrow \rightarrow Q_D \text{ nghiên cứu} \downarrow \end{array}$$

1.2.2. Thu nhập của người tiêu dùng

Thu nhập có ảnh hưởng trực tiếp đến “khả năng mua” của người tiêu dùng.

- Đối với hàng hóa thông thường (bao gồm cả hàng hóa xa xỉ và thiết yếu) thu nhập tăng làm tăng cầu về hàng hóa đó và ngược lại.

- Đối với hàng hóa thứ cấp hoặc đặc biệt có ảnh hưởng ngược chiều đối với cầu về hàng hóa đó (thu nhập tăng làm giảm cầu về hàng hóa đó và ngược lại).

Ví dụ: Xe đạp mấy năm trước là hàng hóa cao sang nhưng ngày nay là hàng hóa thứ cấp.

1.2.3. Thị hiếu người tiêu dùng

Thị hiếu người tiêu dùng là những sở thích hay sự ưu tiên của người tiêu dùng đối với đối với hàng hóa, dịch vụ. Thị hiếu của người tiêu dùng thay đổi làm cho cầu về hàng hóa của người tiêu dùng thay đổi.

- Thị hiếu phụ thuộc vào các yếu tố như tập quán tiêu dùng, lứa tuổi, tâm lý, giới tính, tôn giáo...(người đạo Hồi không ăn thịt lợn, người đạo HinDu không ăn thịt bò).

- Thị hiếu có thể thay đổi theo thời gian và ảnh hưởng nhiều bởi quảng cáo.

1.2.4. Các kỳ vọng

Những kỳ vọng về sự thay đổi của các yếu tố giá, thu nhập, thị hiếu...cũng ảnh hưởng làm thay đổi cầu hiện tại.

Ví dụ: Người tiêu dùng hy vọng giá hàng hóa thay thế sẽ giảm xuống, họ sẽ giảm cầu hàng hóa trong hiện tại.

1.2.5. Số lượng người tiêu dùng (quy mô thị trường)

Số lượng người tiêu dùng phản ánh qui mô tiêu dùng thị trường. Thị trường có qui mô càng lớn cầu càng tăng cao và ngược lại.

Ví dụ: Thị trường Trung quốc với 1,3 tỷ dân (tháng 4/2011) Việt Nam (4/2011) 87 triệu người. Cầu về lương thực khác nhau.

1.2.6. Các yếu tố khác

Như: thời tiết, khí hậu, quảng cáo...mà chúng ta không dự báo được cũng có ảnh hưởng mạnh đến cầu về hàng hóa dịch vụ.

Ví dụ: Cầu về máy bay giảm sau sự kiện 11/9/2001 tại Mỹ. Cầu về thịt lợn giảm đột ngột khi có dịch bệnh tai xanh, lở mồm long móng...

1.3. Biểu cầu

- **Biểu cầu**: Là một bảng số liệu cho biết mối quan hệ giữa lượng cầu và giá.
- *Ví dụ*: Biểu cầu về giá lương thực gạo ở Hà Nội

P (1.000đ/tấn)	10	20	30	40
Q _D (tấn)	12	9	6	3

Hàng 1 và hàng 2 ở ví dụ trên diễn tả số lượng cầu và giá lương thực. Giá càng cao thì số lượng cầu thấp.

1.4. Hàm số cầu

Hàm số cầu diễn tả bằng hàm số mối quan hệ giữa số lượng cầu và các nhân tố ảnh hưởng đến lượng cầu. Hàm cầu thường được biểu diễn dưới dạng như sau:

$$Q_D = f(X) \text{ với } X \text{ là nhân tố ảnh hưởng đến cầu}$$

- Khi chỉ có hai nhân tố là giá và lượng cầu, hàm cầu có thể viết thành:

$$Q_D = f(P)$$

- Dạng hàm cầu tuyến tính:

$$Q_D = a - bP \quad \text{hoặc} \quad Q = a - bP \quad (a \geq 0; b \geq 0)$$

hay hàm cầu ngược:

$$P = m - nQ_D \quad \text{hoặc} \quad P = a - bQ \quad (m \geq 0; n \geq 0)$$

Trong đó: Q là số lượng cầu ; P là giá cả hàng hóa

- Khi có nhiều nhân tố tác động tới hành vi mua của người tiêu dùng, hàm cầu được viết thành: $Q_D = f(P_x, P_y, I, T, E, N)$

Trong đó:

P_x : Giá cả hàng hóa đang nghiên cứu

P_y : Giá cả hàng hóa có liên quan

I : Thu nhập của người tiêu dùng

T : Thị hiếu hay sở thích của người tiêu dùng

E : Kỳ vọng của người tiêu dùng

N : Số lượng người tiêu dùng

Ví dụ : Cách lập và biểu thị hàm số cầu:

Cho bảng số liệu giả thiết cầu về hàng hóa X trên thị trường như sau:

P	20	22	24	26	28
Q_D	40	36	32	28	24

Viết phương trình và vẽ đồ thị đường cầu của hàng hóa X?

Hàm cầu có dạng tổng quát là $Q_D = a - bP$. Từ số liệu xây dựng được hệ hai

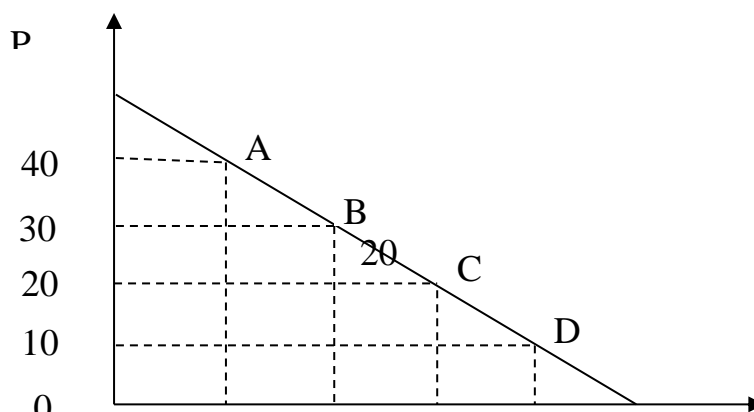
phương trình là:
$$\begin{cases} a - 20b = 40 \\ a - 22b = 36 \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} a = 80 \\ b = 2 \end{cases} \Rightarrow \text{Phương trình hàm cầu là:}$$

$$Q_D = 80 - 2P$$

1.5. Đường cầu

Đường cầu: Là đường cầu thể hiện mối quan hệ giữa lượng cầu và giá bằng đồ thị.

Giá được biểu thị trên trục tung, lượng cầu biểu thị trên trục hoành.



Đường cầu

Mỗi một sự kết hợp giá và lượng cầu trên bảng thể hiện bởi 1 điểm. Tập hợp các điểm tạo nên 1 đường cầu về hàng hóa. Đường cầu thường có hướng dốc xuống từ trái sang phải vì khi giá cả tăng lên lượng cầu giảm đi. Đường cầu không nhất thiết là một đường thẳng. Trong hình ta vẽ đường cầu có dạng đường thẳng (vì phần thay đổi của mỗi mức giá và lượng cầu là một hằng số), điều này chỉ nhằm làm đơn giản hóa việc khảo sát của chúng ta về cầu. Trong nhiều trường hợp, đường cầu có thể có dạng đường cong (phi tuyến tính).

1.6. Luật cầu

Nội dung quy luật:

+ Giả định tất cả các yếu tố khác không đổi, nếu giá của hàng hóa hay dịch vụ tăng lên thì lượng cầu về hàng hóa hay dịch vụ đó giảm đi và ngược lại.

+ Giữa giá và lượng cầu có mối quan hệ tỷ lệ nghịch:

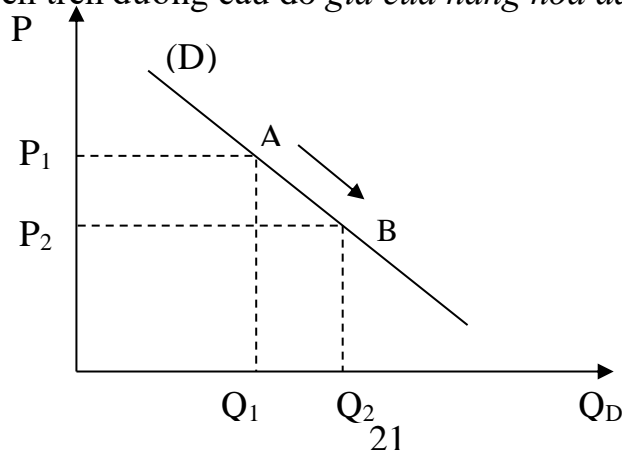
$$P \uparrow \Rightarrow Q_D \downarrow$$

$$P \downarrow \Rightarrow Q_D \uparrow$$

1.7. Sự vận động dọc theo đường cầu và dịch chuyển của đường cầu

1.7.1. Sự vận động dọc theo đường cầu (sự di chuyển (trượt dọc) trên đường cầu)

- Là sự thay đổi vị trí các điểm khác nhau trên cùng một đường cầu.
- Sự di chuyển trên đường cầu do giá của hàng hóa đang xét thay đổi.



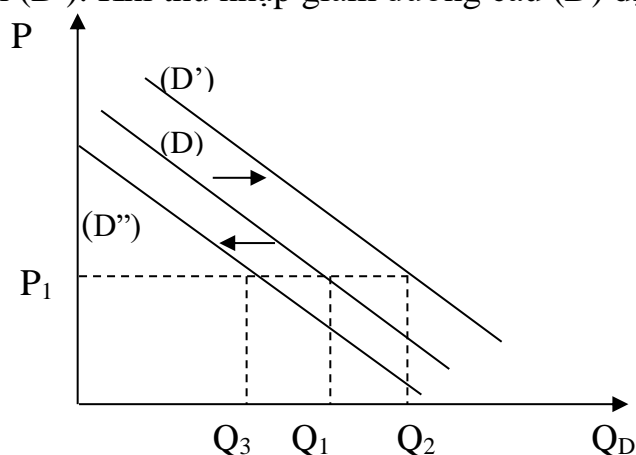
Giá giảm từ P_1 xuống P_2 làm cho điểm A di chuyển (trượt dọc) xuống điểm B trên đường cầu D, sự di chuyển này gọi là sự di chuyển dọc theo đường cầu.

1.7.2. Sự dịch chuyển của đường cầu

- Đường cầu thay đổi sang một vị trí mới (sang trái hoặc sang phải).

- Sự dịch chuyển đường cầu do các yếu tố ngoài giá hàng hóa đang xét thay đổi.

Ví dụ: (D) Đường cầu đối với sản phẩm X (hàng hóa thông thường). Khi thu nhập của người tiêu dùng tăng cầu về hàng hóa X tăng, đường cầu (D) dịch chuyển sang phải (D'). Khi thu nhập giảm đường cầu (D) dịch chuyển sang trái (D'')



⇒ Đường cầu dịch chuyển sang trái hoặc sang phải, do các yếu tố ngoài giá hàng hóa đang xét thay đổi (Thu nhập của người tiêu dùng).

2. Những vấn đề cơ bản của cung

2.1. Khái niệm cung

2.1.1 Cung: Là lượng hàng hóa hoặc dịch vụ mà người bán có khả năng và sẵn sàng bán tại các mức giá khác nhau trong một khoảng thời gian nhất định (giả định rằng tất cả các yếu tố khác là không đổi).

- **Kí hiệu:** S (Supply)

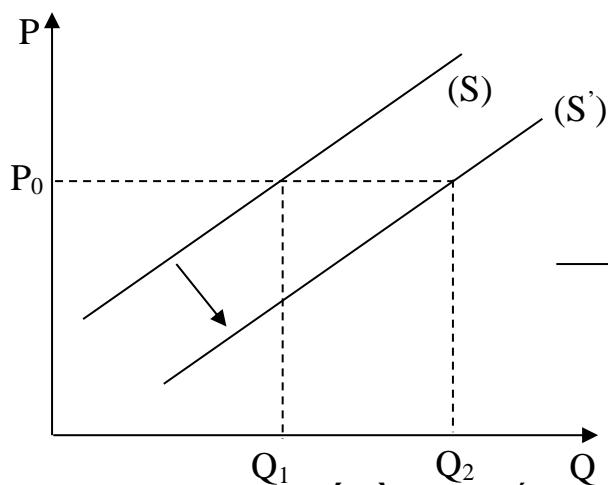
2.1.2. Lượng cung (Qs): là số lượng hàng hóa và dịch vụ mà người bán sẵn sàng hoặc có khả năng bán ở mức giá đã cho trong một khoảng thời gian nhất định.

2.2. Các nhân tố ảnh hưởng đến cung

2.2.1. Công nghệ sản xuất (Có ảnh hưởng đến số lượng hàng hóa sản xuất ra)

Khi công nghệ sản xuất được cải tiến, khả năng của nhà sản xuất được mở rộng, nhà sản xuất sẽ cung ứng nhiều hàng hóa, theo đó lượng cung sẽ càng tăng.

Ví dụ: Sự cải tiến trong công nghệ dệt vải (công nghệ dệt khung sang dệt kim) đã sx ra một khối lượng vải khổng lồ trong xã hội ngày nay.



Sự cải tiến trong công nghệ sản xuất. Đường cung dịch chuyển sang phải cho thấy các doanh nghiệp cung ứng hàng hóa ra nhiều hơn ở mỗi mức giá nhất định.

2.2.2. Giá của các yếu tố đầu vào (đất đai, lao động, nguyên vật liệu...)

Giá của yếu tố đầu vào ảnh hưởng đến chi phí sản xuất sản phẩm. Giá của các yếu tố đầu vào giảm nhà sản xuất có thể sản xuất nhiều sản phẩm làm lượng cung tăng, đường cung dịch chuyển sang phải và ngược lại.

2.2.3. Chính sách thuế (Thuế tăng => cung giảm và ngược lại)

Chính sách thuế của chính phủ là một yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến cung của các nhà sản xuất. Khi chính phủ tăng thuế các DN sẽ bị gánh nặng thêm chi phí trong sản xuất. Do đó, các DN sẽ cung ứng ít hơn. Mức thuế thấp và những chính sách hỗ trợ sẽ khuyến khích các DN mở rộng sản xuất.

2.2.4. Số lượng người sản xuất

Số lượng người bán cũng phản ánh quy mô thị trường. Quy mô thị trường càng lớn, càng nhiều nhà cung cấp thì cung càng cao và ngược lại.

2.2.5. Các kỳ vọng

Kỳ vọng về sự thay đổi giá, công nghệ, chính sách, các yếu tố sản xuất có ảnh hưởng đến cung hàng hóa hiện tại. Nếu các kỳ vọng thuận lợi đối với sản xuất thì cung sẽ mở rộng và ngược lại.

Ví dụ: Cung cafe ở VN sẽ chịu ảnh hưởng nhiều bởi giá cafe TG, nếu nhà ĐT kỳ vọng giá cafe TG sẽ tăng do 1 số nước xuất khẩu cafe bị mất mùa thì họ sẽ tăng đầu tư cho sản xuất cafe để tăng lượng cung xuất khẩu.

2.2.6. Các yếu tố khác: Như thời tiết, khí hậu, điều kiện tự nhiên... mà chúng ta không dự báo được cũng có ảnh hưởng mạnh đến cung về hàng hóa dịch vụ trên thị trường.

Ví dụ: Thiên tai; lũ lụt có thể làm đình trệ một số ngành sản xuất và làm giảm cung của các mặt hàng như lúa gạo, muối, cây ăn trái, thịt, gia cầm v.v...

2.3. Biểu cung

- **Biểu cung:** Là một bảng miêu tả số lượng cung và giá hàng hóa (biểu cung chỉ ra có bao nhiêu người bán muốn bán với sản lượng nào đó ứng với từng mức giá).

- *Ví dụ: Biểu cung về cam ở Hà Giang*

P (đ/kg)	2.000	4.000	6.000	8.000
Q _s (tấn)	10	16	22	28

2.4. Hàm số cung

Mô tả mối quan hệ giữa lượng cung và các nhân tố ảnh hưởng tới lượng cung. Hàm cung thường được biểu diễn dưới dạng như sau: $Q_s = f(X)$ với X là nhân tố ảnh hưởng đến cung.

- Khi chỉ có hai nhân tố là giá và lượng cung, hàm cung có thể viết thành:

$$Q_s = f(P)$$

- Dạng hàm cung tuyến tính: $Q_s = a + bP$ hay $P = a + bQ_s$

Trong đó: Q_s là lượng cung; P là giá của hàng hóa; (b ≥ 0)

- Khi có nhiều nhân tố tác động tới hành vi mua của người bán, hàm cung được viết thành: $Q_s = f(P_x, P_i, T, E, N)$

Trong đó: Q_s: Lượng cung đang nghiên cứu;

P_x: Giá cả hàng hóa đang nghiên cứu

P_i: Giá các yếu tố đầu vào; T: Trình độ công nghệ

E: Kỳ vọng của người bán; N: Số lượng người bán trên thị trường

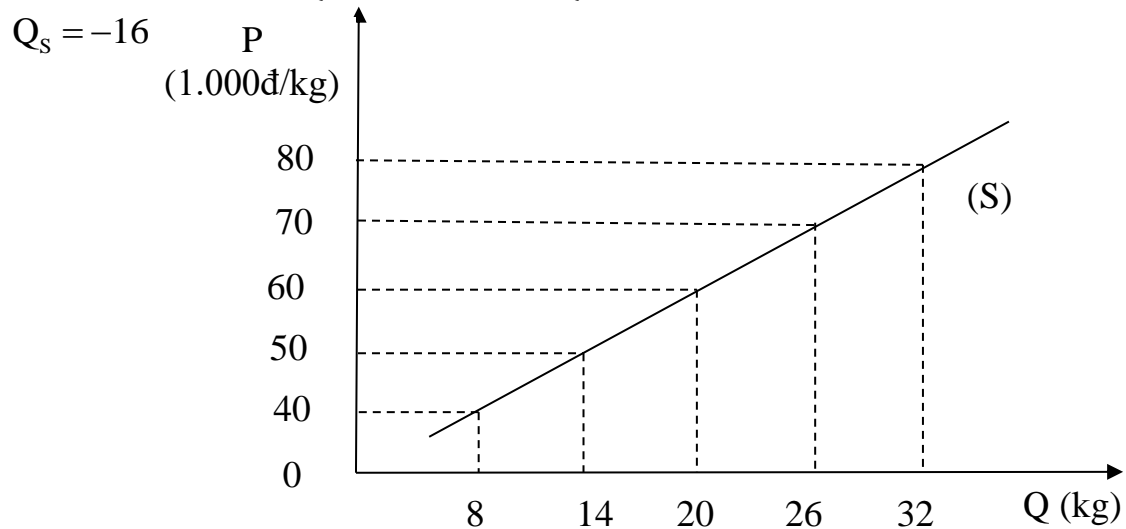
Ví dụ: Cho bảng số liệu cung về cafe ở TN như sau:

Giá (1.000đồng/kg)	40	50	60	70	80
Số lượng cung (kg)	8	14	20	26	32

Hãy xây dựng phương trình và vẽ đồ thị đường cung về giá cafe ở TN?

Từ bảng số liệu ta có: Ở mức giá là 40.000đ số lượng cung là 8kg, ở mức giá 50.000đ số lượng cung là 14kg. ($P = 40$; $Q_s = 8$ và $P = 50$; $Q_s = 14$)

Hàm cung có dạng tổng quát là $Q_s = a + bP$. Ta có hệ hai phương trình với hai ẩn là a và b là: $\begin{cases} a + 40b = 8 \\ a + 50b = 14 \end{cases} \Leftrightarrow \begin{cases} a = -16 \\ b = 0,6 \end{cases} \Rightarrow$ **Phương trình hàm cung là:**

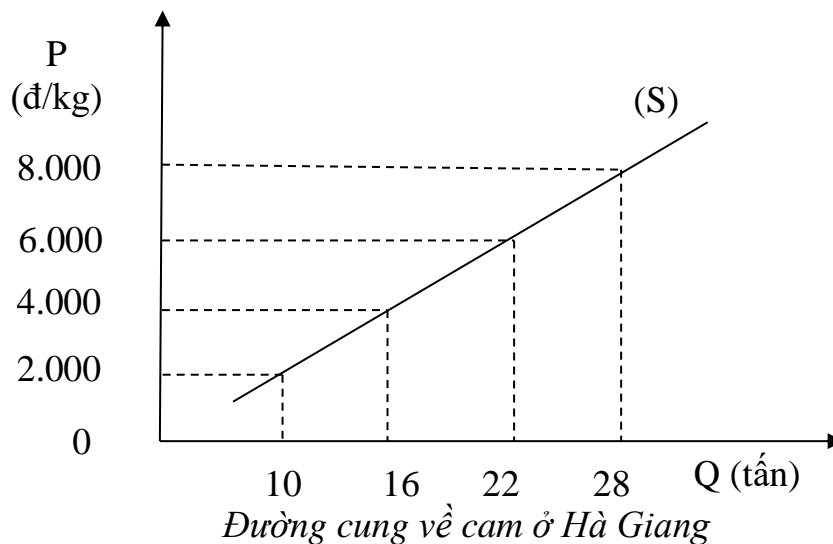


Đường cung thể hiện mối quan hệ giữa giá cafe và lượng cung ở TN.

2.5. Đường cung:

Chỉ ra bằng đồ thị mối quan hệ giữa lượng cung và giá.

- Trên đồ thị giá được thể hiện trên trục tung và sản lượng được thể hiện trên trục hoành. Đường cung là một đường có dạng dốc lên từ trái qua phải biểu thị mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa giá và lượng cung. Khi phần thay đổi ở mỗi mức giá và lượng cung là một hằng số thì đường cầu có dạng tuyến tính (đường thẳng). Trong thực tế đường cung thường có dạng phi tuyến tính).



- Vị trí và độ dốc của đường cung biểu diễn đạt chủ yếu bởi chi phí sản xuất hàng hóa. Các doanh nghiệp sẽ không sẵn sàng cung cấp trừ phi cao hơn chi phí sản xuất.
- Đường cung có độ dốc lên bởi vì nhiều nguồn lực được huy động vào sản xuất để tăng số lượng cung và điều này thường dẫn đến tăng chi phí.

2.6. Luật cung

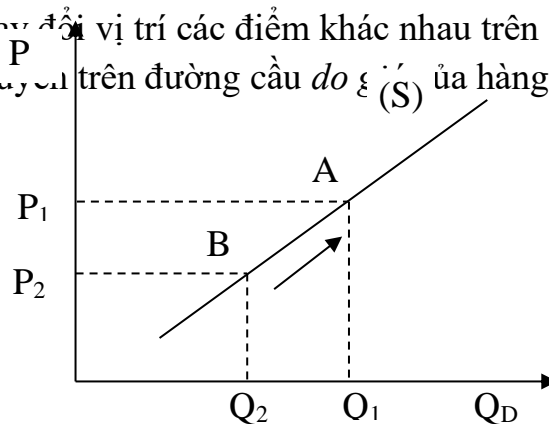
- Giả định tất cả các yếu tố khác không đổi, nếu giá của hàng hóa hay dịch vụ tăng lên sẽ làm cho lượng cung về hàng hóa hay dịch vụ đó cũng tăng lên và ngược lại.
- Giữa giá và lượng cung: mối quan hệ thuận (đồng biến).

$$P \uparrow \Rightarrow Q_s \uparrow \quad P \downarrow \Rightarrow Q_s \downarrow$$

2.7. Sự vận động dọc theo đường cung và dịch chuyển của đường cung

2.7.1. Sự vận động dọc theo đường cung (Sự di chuyển (trượt dọc) trên đường cung)

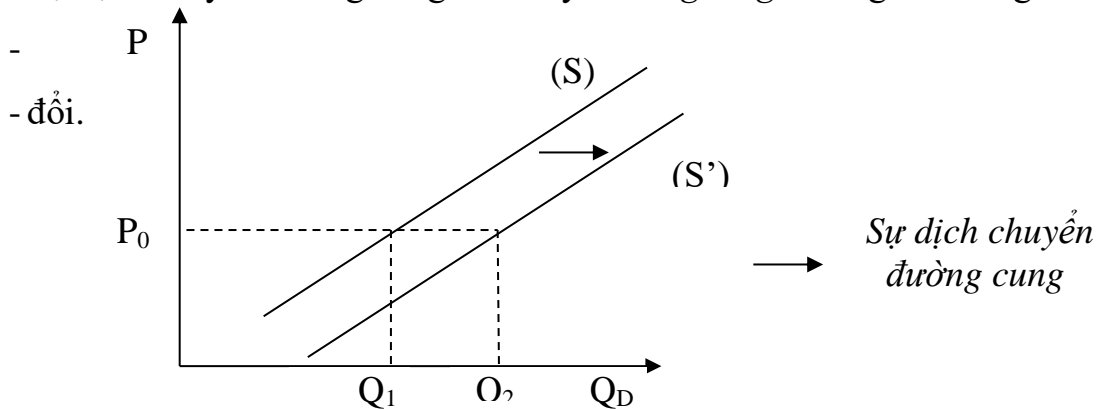
- Là sự thay đổi vị trí các điểm khác nhau trên cùng một đường cung.
- Sự di chuyển dọc trên đường cầu do ξ của hàng hóa đang xét *thay đổi*.



Giá giảm từ P_1 đến P_2 làm cho điểm A di chuyển (trượt dọc) đến điểm B trên đường cung (S), sự di chuyển này gọi là sự di chuyển dọc theo đường cung.

2.7.2. Sự dịch chuyển đường cung

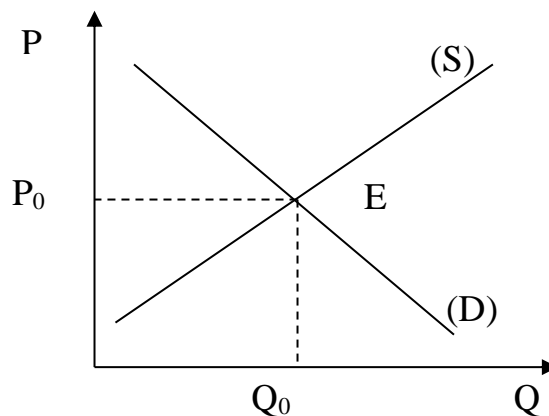
- Đường cung thay đổi sang một vị trí mới (sang trái hoặc sang phải).
- Sự dịch chuyển đường cung do các yếu tố *ngoài giá* hàng hóa đang xét thay



Ví dụ: (S) Đường cung đối với gạo, khi điều kiện khí hậu thuận lợi, mùa màng bội thu làm cho lượng cung về gạo tăng từ Q_1 đến Q_2 , đường cung dịch chuyển sang phải (S').

3. Trạng thái cung – cầu

3.1. Trạng thái cân bằng cung cầu



- Trạng thái cân bằng cung – cầu là trạng thái của thị trường mà tại đó lượng cung bằng lượng cầu.

- Tại E ta có:
$$\begin{cases} Q_S = Q_0 \\ Q_D = Q_0 \end{cases} \Rightarrow Q_S = Q_D; \text{ Tương tự: } P_D = P_S$$

- Điểm E được gọi là điểm cân bằng của thị trường, tương ứng với điểm E ta có *giá cân bằng* P_E , *sản lượng cân bằng* Q_E . Giá cân bằng là mức giá mà tại đó lượng cầu bằng lượng cung ($Q_S = Q_D$).

- Trạng thái cân bằng cung – cầu là trạng thái *lý tưởng* của thị trường.

Ví dụ 1: Giả sử hàm cầu đối với một hàng hóa X là: $Q_D = 1250 - 100P$; hàm cung của hàng hóa này là: $Q_S = 125 + 125P$. Tính giá cân bằng và số lượng cân bằng?

Giải: Thị trường cân bằng khi: $Q_D = Q_S \Leftrightarrow 1250 - 100P = 125 + 125P$

Suy ra: Giá cả cân bằng $P_E = 5$ (đơn vị tiền). Thay thế giá cả cân bằng này vào hàm cầu (hay hàm cung) ta được số lượng cân bằng $Q_E = 750$ (đơn vị sản phẩm).

Ví dụ 2: Dựa vào biểu cầu xác định giá và sản lượng cân bằng

P	1	2	3	4
Q_D	10	9	8	7
Q_S	2	7	8	9

Tại $P = 3$ ta có: $Q_D = Q_S \Rightarrow P_E = 3$ và $Q_E = 8$

3.2. Trạng thái dư thừa, thiếu hụt

3.2.1. Trạng thái dư thừa (dư cung)

Là kết quả việc cung lớn hơn cầu ở một mức giá nào đó. Nói một cách khác đó là sự thặng dư của cung.

* Giả sử $P_1 > P_E$

* Xét tại mức giá P_1 ta có:

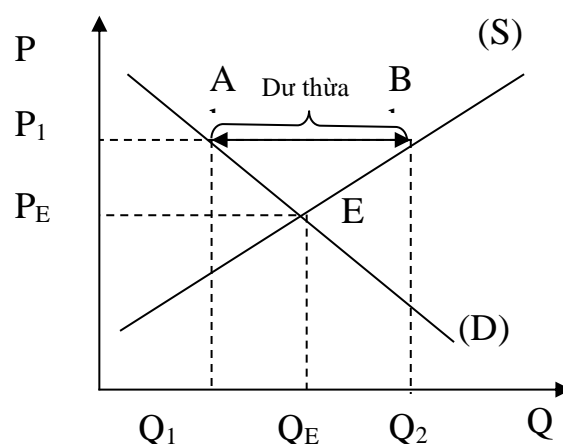
$$Q_S = Q_2 \text{ mà } Q_2 > Q_E$$

$$Q_D = Q_1 \text{ mà } Q_1 < Q_E$$

$\Rightarrow Q_S > Q_D$ (Lượng cung lớn hơn lượng cầu \Rightarrow Thị trường dư thừa)

* Lượng dư thừa tại P_1 :

$$Q_{\text{dư thừa}} = Q_S - Q_D = Q_1 - Q_2 = \overline{AB}$$



3.2.2. Trạng thái thiếu hụt (dư cầu)

Là kết quả của việc cầu lớn hơn cung ở một mức giá nào đó. Nói cách khác đó là thặng dư của cầu.

• Giả sử $P_2 < P_E$

• Xét tại mức giá P_2 ta có:

$$Q_S = Q_3 \text{ mà } Q_3 < Q_E$$

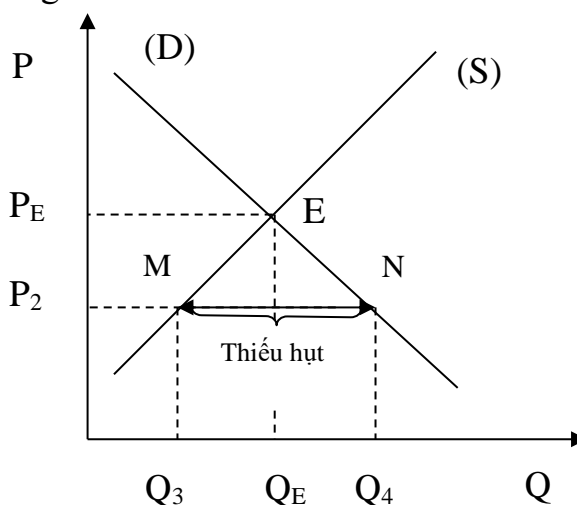
$$Q_D = Q_4 \text{ mà } Q_4 > Q_E$$

$\Rightarrow Q_S < Q_D$ (Lượng cung nhỏ hơn lượng cầu \Rightarrow Thị trường thiếu hụt)

• Lượng thiếu hụt tại P_2 :

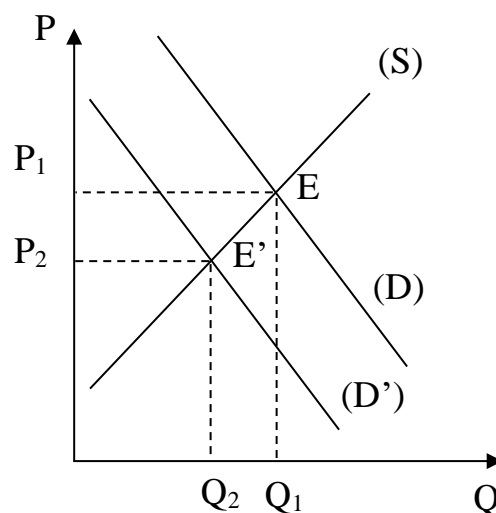
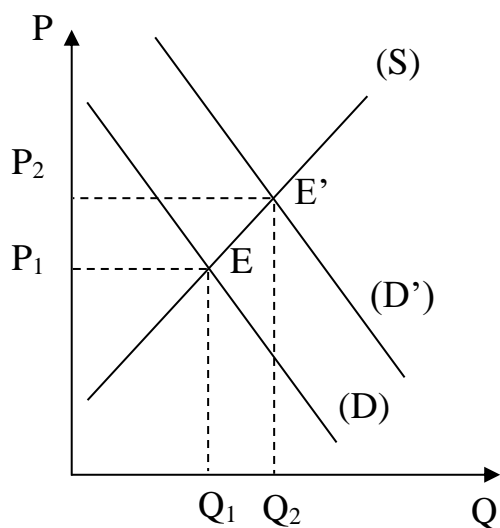
• $Q_{\text{thiếu hụt}} =$

$$|Q_S - Q_D| = |Q_3 - Q_4| = \overline{MN}$$



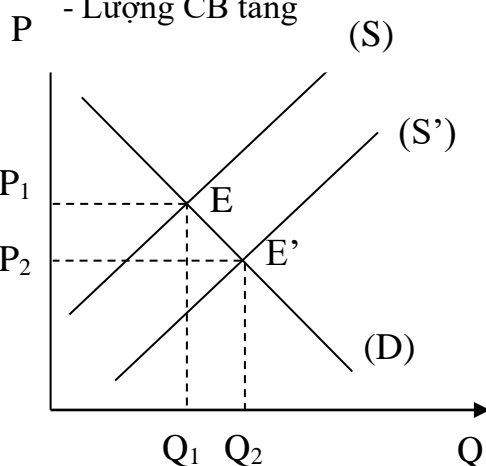
3.3. Sự thay đổi trạng thái cân bằng

3.3.1. Nguyên nhân từ phía cầu (cung không đổi)



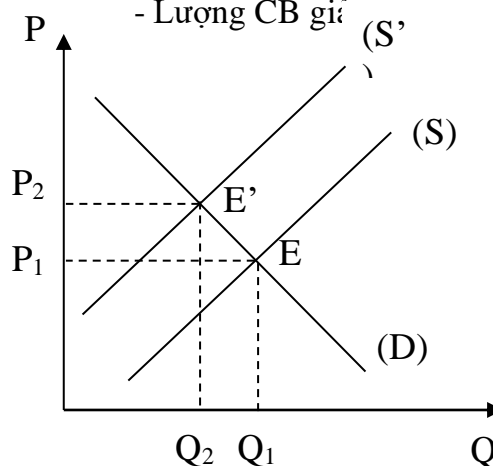
Cầu tăng:

3.3.2. Nguyên nhân từ phía cung (cầu không đổi)



Cầu giảm:

- Giá CB giảm
- Lượng CB giảm



Cung tăng:

- Giá CB giảm
- Lượng CB tăng

Cung giảm:

- Giá CB tăng
- Lượng CB giảm

Khi cung tăng (trong khi cầu không đổi) thì đường cung dịch chuyển sang phải (hình vẽ trên). Điểm cân bằng E di chuyển đến điểm E' . Khi đó, giá cân bằng sẽ giảm (từ $P_1 \rightarrow P_2$) và số lượng cân bằng tăng lên (từ $Q_1 \rightarrow Q_2$). Chúng ta cũng có thể suy ra điều ngược lại khi cung giảm (Cung giảm: giá CB tăng, lượng CB giảm).

3.3. Sự thay đổi trạng thái cân bằng

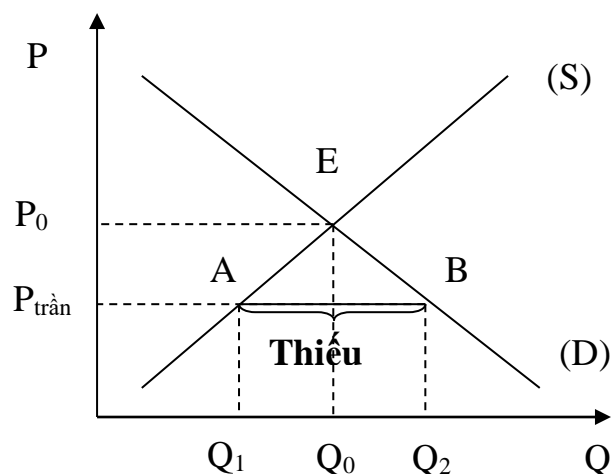
Hoạt động tập thể của người mua và người bán sẽ hình thành nên giá cân bằng cho bất cứ loại hàng hóa nào. Tuy nhiên, mức giá cân bằng này sẽ không phải là

vĩnh viễn. Mức giá cân bằng này sẽ thay đổi bất cứ khi nào các đường cung hoặc đường cầu dịch chuyển. Trạng thái cân bằng mới này sẽ tồn tại cho đến khi các đường cung đường cầu mới xuất hiện.

3.4. Kiểm soát giá

3.4.1. Giá trần (P_{\max})

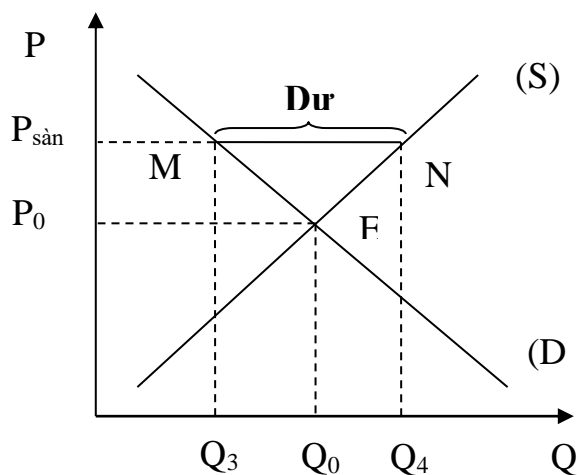
- Là mức giá cao nhất không được phép vượt qua do Chính phủ quy định.
- Nhằm bảo vệ lợi ích người tiêu dùng, giúp Chính phủ quản lý tốt hơn chính sách kinh tế vĩ mô (trong đó có việc kiểm soát lạm phát).
- $P_{\text{trần}} < P_{\text{cân bằng}}$



- Gây ra tình trạng thiếu hụt trên thị trường.

3.4.2. Giá sàn (P_{\min})

- Là mức giá thấp nhất không được phép thấp hơn do Chính phủ quy định.
- Nhằm bảo vệ lợi ích của người sản xuất.
- $P_{\text{sàn}} > P_{\text{cân bằng}}$
- Gây ra tình trạng dư thừa trên thị trường.



Ví dụ: Cho PT cung cầu: $Q_S = P - 20$; $Q_D = 120 - P$ (P, đơn vị 1.000đ/SP) nếu Chính phủ đặt giá trần $P_{\text{Trần}} = 50$ (ngàn đồng/SP) và Giá sàn $P_{\text{sàn}} = 80$ (ngàn đồng/SP) thì điều gì sẽ xảy ra? Vẽ đồ thị minh họa?

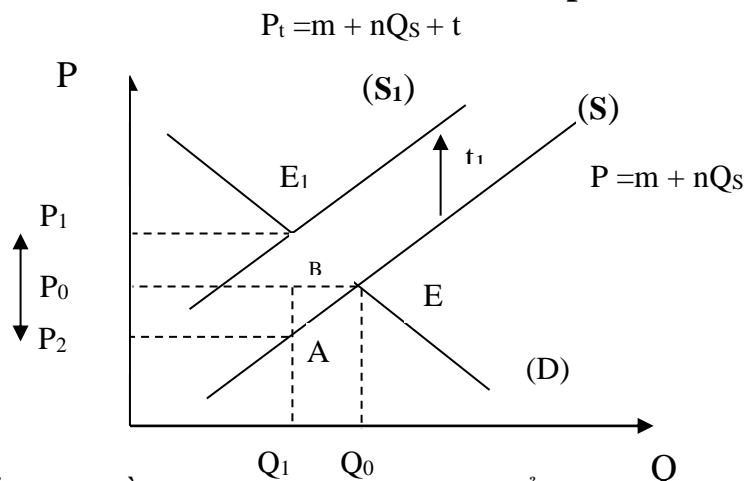
Giải:

- Với $P = 50$ ta có: $Q_S = 30$; $Q_D = 70$. Nếu Chính phủ đặt $P = 50$ thì xảy ra tình trạng thiếu hụt hàng hóa (lượng cầu > lượng cung)
- Với $P = 80$ ta có: $Q_S = 60$; $Q_D = 40$. Nếu Chính phủ đặt $P = 80$ thì xảy ra tình trạng dư thừa hàng hóa (lượng cung > lượng cầu)

3.5. Ảnh hưởng của thuế

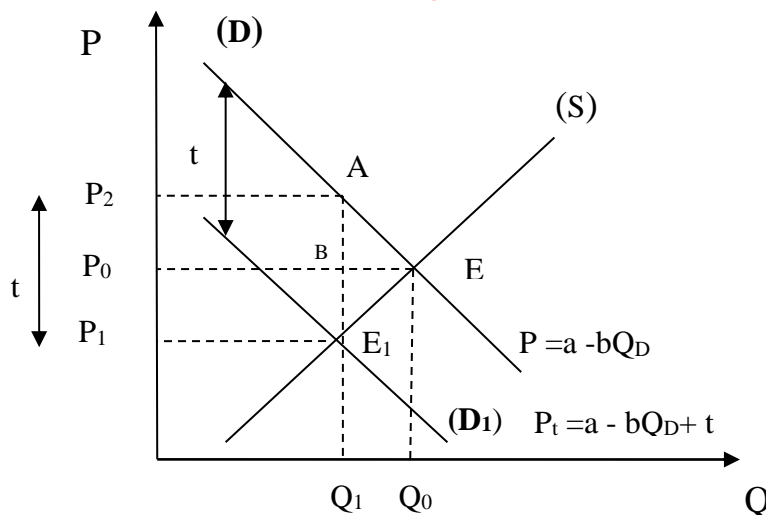
Trong thực tế, đôi khi chính phủ xem việc đánh một mức thuế trên một đơn vị hàng hóa như là một hình thức phân phối tăng thu nhập hay hạn chế việc sản xuất hay tiêu dùng một loại hàng hóa hay dịch vụ nào đó. Qua đường cung và đường cầu ta có thể xem tác động của một khoản thuế.

3.5.1. Thuế đánh vào nhà sản xuất t/đơn vị sản phẩm



- Tại điểm cân bằng mới Q_1 sản phẩm cao hơn Q_0 với trước khi có thuế.
- Phương trình đường cung thay đổi: $(S_1): P_t = m + nQ_S + t$ (Trong đó: $t/\text{đvsp}$)
- Phương trình đường cầu không đổi.

3.5.2. Thuế đánh vào người tiêu dùng t/sản phẩm



- Phương trình đường cầu thay đổi (D_1): $P_t = a - bQ_D - t$
- Phương trình đường cung không đổi.
- Tại điểm CB mới E_1 , mức sản lượng giảm xuống, thấp hơn so với trước khi có thuế

*** Nhận xét:**

- Thuế đánh vào người mua hay người bán đều giống nhau, đều làm giảm qui mô hoạt động của thị trường.
- Hàng hóa, dịch vụ nào bị đánh thuế qui mô bán ra sẽ giảm.
- Khi có thuế, người mua phải trả số tiền cao hơn giá trị hàng hóa nhận được, người bán nhận được ít tiền hơn giá trị hàng hóa bán ra.

4. Độ co giãn cung – cầu

4.1. Độ co giãn của cầu

4.1.1. Độ co giãn của cầu theo giá: E_p^D

a. Khái niệm: Độ co giãn của cầu theo giá: Là phần trăm thay đổi trong lượng cầu của một mặt hàng chia cho phần trăm thay đổi trong giá của mặt hàng đó (giả định các yếu tố khác không đổi).

b. Công thức: Nếu ký hiệu P: Giá hàng hóa; Q: số lượng hàng hóa, thì hệ số co giãn của cầu theo giá được viết như sau: $E_p^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P}$

Trong đó:

E_p^D : Co giãn của cầu theo giá

$\% \Delta Q_D$: Mức phần trăm thay đổi số lượng cầu

$\% \Delta P$: Mức phần trăm thay đổi của giá

Hệ số co giãn của cầu theo giá bao giờ cũng có *giá trị âm*. Giá trị âm không bao hàm về mặt đại số mà nó phản ánh *tỷ lệ nghịch* giữa giá và lượng cầu. Do đó, trong tính toán, người ta sử dụng giá trị tuyệt đối. (Có 2 cách viết: $E_p^D = - 2$ hoặc $|E_p^D| = 2$).

c. Ý nghĩa

- Độ co giãn của cầu theo giá cho biết khi giá hàng hóa tăng lên 1% thì lượng cầu của hàng hóa đó giảm đi bao nhiêu % và ngược lại.

- Nó đo lường phản ứng của lượng cầu trước sự biến động về giá cả.

d. Cách xác định

* *Độ co giãn khoảng* (Từ mức giá $P_1 \longrightarrow P_2$)

$$E_p^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta P}{P} = \frac{Q_2 - Q_1}{\frac{Q_1 + Q_2}{2}} \cdot \frac{P_2 - P_1}{\frac{P_1 + P_2}{2}} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

Ví dụ 1: Cho PT hàm cầu về 1 loại hàng hóa như sau: $Q = 8 - P$. Tính hệ số co giãn khoảng của cầu theo giá khi giá tăng từ 1 \$ đến 4\$?

Giải: Từ số liệu của đầu bài ta có:

$$P_1 = 1 \rightarrow Q_1 = 7$$

$$P_2 = 4 \rightarrow Q_2 = 4$$

$$E_p^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{\Delta P}{P} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{4 - 7}{4 - 1} \times \frac{1 + 4}{7 + 4} = -\frac{5}{11}$$

Ví dụ 2: Cho PT hàm cầu về 1 loại hàng hóa như sau: $Q = 120 - P$. Tính hệ số co giãn khoảng của cầu theo giá khi giá tăng từ 10 \$ đến 20\$?

$$\text{Đ/S: } E_p^D = -0,43$$

* *Co giãn điểm* (Tính E_p^D tại mức giá P xác định)

Xét trong trường hợp hàm cầu liên tục $Q = f(P)$. Tính độ co giãn tại một điểm ($P^*; Q^*$).

$$\text{Công thức: } E_p^D = (Q_D)'_P \times \frac{P^*}{Q^*}$$

Ví dụ: Cho hàm cầu: $Q = 100 - 4P$ Tính E_p^D Tại $P = 10$?

Với $P = 10 \Rightarrow Q = 60$. Ta có: $Q = 100 - 4P$ suy ra $(Q)'_P = (100 - 4P)' = -4$.

$$\text{Vậy } E_p^D = (Q)'_P \times \frac{P^*}{Q^*} = -4 \times \frac{10}{60} = -0.67$$

Ý nghĩa: Khi giá của hàng hóa tăng 1% làm lượng cầu về hàng hóa giảm đi 0.67%.

e. Các trường hợp co giãn của cầu theo giá:

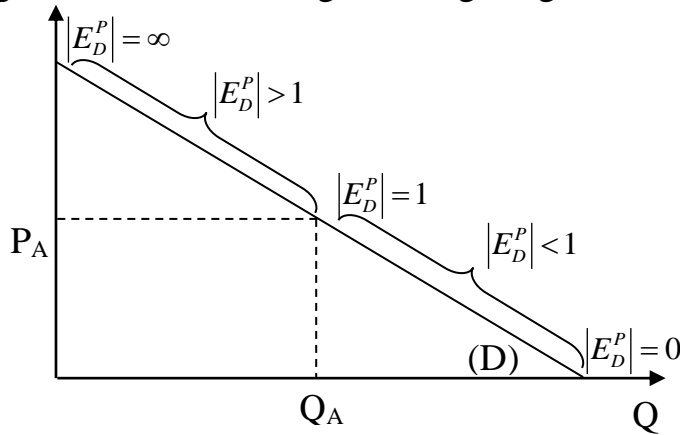
$|E_p^D| < 1$: Cầu ít co giãn. Đường cầu dốc

$|E_p^D| > 1$: Cầu co giãn nhiều. Đường cầu thoải.

$|E_p^D| = 1$: Cầu co giãn đơn vị.

$|E_p^D| = 0$: Cầu không co giãn. Đường cầu song song với trục tung.

$|E_D^D| = \infty$: Cầu co giãn hoàn toàn. Đường cầu song song với trục hoành.



f. Các yếu tố ảnh hưởng đến độ co giãn

- **Sự sẵn có của hàng hóa thay thế:** Nếu hàng hóa càng có nhiều hàng hóa thay thế thì độ co giãn của cầu theo giá sẽ cao. Nếu hàng hóa có ít hàng hóa thay thế thì độ co giãn của cầu theo giá sẽ thấp.

- **Tỷ lệ thu nhập chi tiêu cho hàng hóa:** Tỷ lệ thu nhập dành cho tiêu dùng hàng hóa càng cao, độ co giãn của cầu theo giá của hàng hóa đó càng lớn và ngược lại.

- **Khoảng thời gian khi giá thay đổi:** Khoảng thời gian kể từ khi giá thay đổi càng dài, hệ số co giãn của cầu theo giá càng lớn và ngược lại.

Người tiêu dùng có xu hướng điều chỉnh tiêu dùng khi có sự thay đổi của giá theo thời gian, đặc biệt là việc tìm ra những sản phẩm thay thế. Vì vậy, qua một thời gian dài hầu hết các sản phẩm sẽ có độ co giãn cao hơn.

Thí dụ: Cầu đối với xăng trong dài hạn co giãn hơn trong ngắn hạn. Việc giá xăng đột ngột tăng lên làm giảm lượng cầu về xăng trong ngắn hạn thông qua việc giảm lượng đi lại bằng xe gắn máy và giảm việc sử dụng máy móc, nhưng trong dài hạn người tiêu dùng chuyển sang sử dụng các loại xe, máy móc ít tốn xăng.

Loại hàng lâu bền như: ô-tô, xe gắn máy, tủ lạnh, tivi, v.v. Nếu giá tăng người tiêu dùng ban đầu trì hoãn việc mua mới, vì vậy cầu giảm mạnh. Tuy nhiên trong dài hạn, những hàng hóa này bắt đầu cũ, khấu hao dần và cần phải được thay thế, nên cầu lại tăng lên. Vì vậy, cầu trong dài hạn ít co giãn hơn trong ngắn hạn.

4.1.2. Độ co giãn của cầu theo thu nhập (E_I^D)

a. Khái niệm

Độ co giãn của cầu theo thu nhập là phần trăm thay đổi trong lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi trong thu nhập (giả định các yếu tố khác không đổi).

$$E_I^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta I}$$

Trong đó: E_I^D : Co giãn của cầu theo thu nhập; $\% \Delta Q_D$: Mức phần trăm thay đổi số lượng cầu; $\% \Delta I$: Mức phần trăm thay đổi của thu nhập.

b. Ý nghĩa

Độ co giãn của cầu theo thu nhập của người tiêu dùng thay đổi 1% thì lượng cầu về hàng hóa hay dịch vụ thay đổi bao nhiêu %.

c. Cách xác định

$$\text{Công thức tính: } E_I^D = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta I} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q} = (Q)'_I \times \frac{I}{Q}$$

d. Các trường hợp co giãn của cầu theo thu nhập

- **Nếu $E_I^D > 1$** : phần trăm thay đổi của lượng cầu nhiều hơn phần trăm thay đổi của thu nhập, hàng hóa đang xét là *hàng hóa xa xỉ, hàng hóa cao cấp*.

Người tiêu dùng có xu hướng tăng tiêu dùng những hàng hóa có chất lượng và giá trị cao lên rất nhiều khi thu nhập tăng. Và họ cảm thấy hoàn toàn không cần đến chúng khi thu nhập của họ quá thấp.

- **Nếu $0 < E_I^D < 1$** : phản ánh mối quan hệ tỷ lệ thuận giữa thu nhập và lượng cầu thì hàng hóa đang xét là *hàng hóa thông thường*.

Khi thu nhập càng cao thì cầu về hàng hóa càng cao. Vì lượng cầu và thu nhập thay đổi cùng chiều nên hàng hóa thông thường có hệ số co giãn của cầu theo thu nhập dương. Những hàng hóa thiết yếu, như quần áo và lương thực, thường có hệ số co giãn của cầu theo thu nhập nhỏ vì người tiêu dùng thường xuyên mua chúng, cho dù thu nhập của họ có thấp đến mức nào.

- **Nếu $E_I^D < 0$** : phản ánh thu nhập tăng lượng cầu giảm; thu nhập giảm lượng cầu tăng thì lượng cầu đang xét là *hàng hóa thứ cấp*.

Khi thu nhập tăng, người tiêu dùng mua ít những hàng hóa này hơn vì chúng là những hàng hóa rẻ tiền, chất lượng kém và ngược lại.

4.1.3.Độ co giãn của cầu đối với giá cả hàng hóa khác (độ co giãn chéo)

a.Khái niệm

Độ co giãn của cầu theo giá chéo: Là phần trăm thay đổi trong lượng cầu của hàng hóa này chia cho phần trăm thay đổi trong giá cả của hàng hóa kia (giả định các yếu tố khác không đổi).

b.Ý nghĩa

Nó cho biết khi giá cả của hàng hóa kia thay đổi 1% thì lượng cầu của hàng hóa này thay đổi bao nhiêu %.

c.Cách xác định

$$E_{P_Y}^{D_X} = \frac{\% \Delta Q_X}{\% \Delta P_Y} = \frac{\Delta Q_X}{\Delta P_Y} \times \frac{P_Y}{Q_X} = (Q)'_{P_Y} \times \frac{P_Y}{Q_X}$$

Trong đó:

$E_{P_Y}^{D_X}$: Co giãn của cầu hàng hóa X với giá cả hàng hóa Y.

$\% \Delta Q_D$: Mức phần trăm thay đổi số lượng cầu hàng hóa X.

$\% \Delta P_Y$: Mức phần trăm thay đổi của giá hàng hóa Y.

d.Các trường hợp co giãn của cầu theo giá chéo

- Khi $E_{P_Y}^D > 0$: hai hàng hóa đang xét là *hàng hóa thay thế*
- Khi $E_{P_Y}^D < 0$: hai hàng hóa đang xét là *hàng hóa bổ sung*
- Khi $E_{P_Y}^D = 0$: hai hàng hóa đang xét là *hàng hóa độc lập*

4.2.Độ co giãn của cung theo giá (E_p^S)

4.2.1.Khái niệm

Độ co giãn của cung theo giá: Là phần trăm thay đổi trong lượng cung của một mặt hàng chia cho phần trăm thay đổi trong giá của mặt hàng đó (giả định các yếu tố khác không đổi).

$$E_P^S = \frac{\% \Delta Q_S}{\% \Delta P}$$

Trong đó:

E_p^S : Độ co giãn của cung theo giá

$\% \Delta Q_S$: Phần trăm thay đổi trong lượng cung

$\% \Delta P$: Phần trăm thay đổi trong giá của mặt hàng

4.2.2. Ý nghĩa

Độ co giãn của cung theo giá cho biết khi giá cả của hàng hóa thay đổi 1% thì lượng cung của hàng hóa đó thay đổi bao nhiêu %.

4.2.3. Cách xác định (Công thức)

a. Co giãn khoảng:

$$\text{Công thức tính: } E_p^S = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2}$$

Ví dụ: Có biểu cung về hàng hóa sau: $Q = 5P - 10$. Tính độ co giãn của cung khi giá thay đổi từ 16\$ đến 18\$?

$$P_1 = 16 \rightarrow Q_1 = 70$$

$$P_2 = 18 \rightarrow Q_2 = 80$$

Độ co giãn của cung khi giá thay đổi từ 16\$ đến 18\$ là:

$$E_p^S = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P} = \frac{Q_2 - Q_1}{P_2 - P_1} \times \frac{P_1 + P_2}{Q_1 + Q_2} = \frac{80 - 70}{18 - 16} \times \frac{16 + 18}{70 + 80} = 1,13$$

b. Co giãn điểm

Xét trong trường hợp hàm cung liên tục $Q = f(P)$. Tính độ co giãn tại một điểm (P^* ; Q^*). Công thức:

$$E_p^S = (Q_S)'_P \times \frac{P^*}{Q^*}$$

Ví dụ: Có biểu cung về hàng hóa sau: $Q = 5P - 10$. Tính độ co giãn của cung tại mức giá $P = 10$ \$?

$$\text{Tại mức giá } P = 10 \rightarrow Q = 40 \rightarrow E_p^S = (5P - 10)' \times \frac{16}{70} = 1,14$$

Ý nghĩa: Khi giá tăng 1% thì lượng cung tăng 1,14%.

4.2.4. Các trường hợp co giãn

- $E_p^S > 1$ Cung co giãn
- $E_p^S < 1$ Cung kém co giãn
- $E_p^S = 1$ Cung co giãn đơn vị
- $E_p^S = 0$ Cung không co giãn
- $E_p^S = \infty$ Cung hoàn toàn co giãn

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Viết phương trình, vẽ đồ thị đường cung, cầu, tính độ co giãn của cung cầu

TÓM TẮT CHƯƠNG 2

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Những vấn đề cơ bản của cung – cầu
- Trạng thái cung – cầu
- Độ co giãn cung – cầu

CÂU HỎI ÔN TẬP

- Câu 1. Trình bày khái niệm cung. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới cung
- Câu 2. Trình bày khái niệm cầu. Phân tích các nhân tố ảnh hưởng tới cầu
- Câu 3. Trạng thái cân bằng cung cầu là gì ?
- Câu 4. Trình bày các trường hợp co giãn cung – cầu theo các yếu tố ảnh hưởng

CHƯƠNG 3

LÝ THUYẾT HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 3 là chương giới thiệu các nội dung lý thuyết về lợi ích, đường ngân sách, lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu.

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

Trình bày và hiểu được khái niệm lý thuyết về lợi ích, đường ngân sách, lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu.

2. Về kỹ năng:

Vận dụng kiến thức đã học để giải thích và đưa ra sự lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 3

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 3) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 3 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 3

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không

- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 3

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

- + Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.
- + Năng lực tự chủ và trách nhiệm:
 - Trong quá trình học tập, người học cần:
 - Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
 - Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
 - Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
 - Nghiêm túc trong quá trình học tập.
- Phương pháp:
- + Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)
- + Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có

NỘI DUNG:

1. Lý thuyết về lợi ích

1.1. Các khái niệm về lợi ích

1.1.1. Lợi ích (U):

Được hiểu là sự thỏa mãn, sự hài lòng do tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ mang lại.

1.1.2. Tổng lợi ích (TU):

Là toàn bộ lợi ích đạt được từ việc tiêu dùng một số lượng nhất định hàng hóa, dịch vụ.

Hàm tổng lợi ích: $TU = f(X, Y)$

Ví dụ: $TU = X.Y$ hoặc $TU = 3X + 2Y$; $TU = 1000\sqrt{XY}$

1.2. Lợi ích cận biên và đường cầu

1.2.1. Khái niệm: Lợi ích cận biên (MU) là sự thay đổi trong tổng lợi ích khi tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hóa hay dịch vụ.

(Hay nói cách khác là lợi ích tăng thêm khi sử dụng thêm 1 đơn vị SP – lợi ích mà SP khi dùng thêm).

1.2.2. Công thức:

$$MU_x = \frac{\Delta TU}{\Delta Q_x} = (TU)'_x$$
$$MU_x = \frac{TU_2 - TU_1}{Q_2 - Q_1}$$

Trong đó:

MU: Lợi ích cận biên

ΔTU : Thay đổi về tổng lợi ích

ΔQ : Thay đổi về lượng

Ví dụ 1: Bảng số liệu

Q	TU	MU ?
1	10	10
2	18	8
3	24	6
4	28	4
5	30	2

Ví dụ 2: Hàm tổng lợi ích $TU = 0,4XY$

$$MU_X = (TU)'_X = 0,4Y \quad ; \quad MU_Y = (TU)'_Y = 0,4X$$

Ví dụ 3: Cho $TU = 100\sqrt{XY}$ Tính MU_X ; MU_Y ?

$$MU_X = \frac{50\sqrt{Y}}{\sqrt{X}} \quad ; \quad MU_Y = \frac{50\sqrt{X}}{\sqrt{Y}}$$

Ví dụ 4: Cho $TU = 2X(Y+2)$ Tính MU_X ; MU_Y ?

$$MU_X = 2(Y+2)$$

$$MU_Y = 2X$$

1.3. Thặng dư tiêu dùng

Là khái niệm phản ánh sự chênh lệch giữa lợi ích của người tiêu dùng khi tiêu dùng một đơn vị hàng hóa nào đó với chi phí tăng thêm để thu được lợi ích đó hay giá hàng hóa.

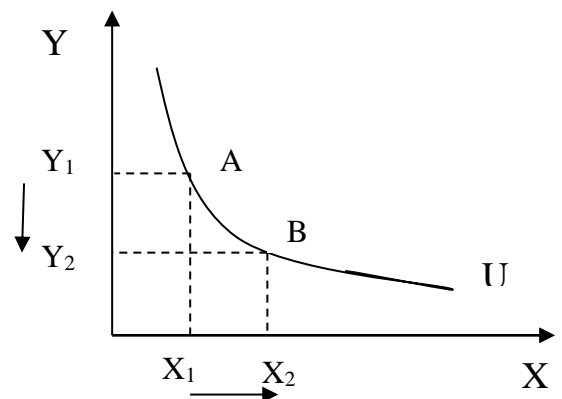
1.4. Phân tích bàng quan

1.4.1. Khái niệm

Đường bàng quan (U) là đường thể hiện các kết hợp tiêu dùng khác nhau nhưng mang lại lợi ích như nhau cho người tiêu dùng.

1.4.2. Đồ thị

Các giỏ hàng hóa $(X_1 ; Y_1)$ và $(X_2 ; Y_2)$ nằm trên đường bàng quan đều đạt được lợi ích như nhau (bằng U)



1.4.3. Các tính chất đường bàng

quan

- Các điểm nằm trên đường bàng quan thể hiện các kết hợp tiêu dùng khác nhau nhưng đều đạt được lợi ích như nhau.

- Đường bàng quan có dạng đường cong dốc xuống dưới

- Có vô số các đường bàng quan, mỗi đường bàng quan thể hiện một mức lợi ích khác nhau; Các đường bàng quan càng xa gốc tọa độ biểu thị các mức thỏa mãn càng cao và ngược lại. Các đường bàng quan còn lại không thể cắt nhau.

- Độ dốc đường bàng quan: $\frac{\Delta X}{\Delta Y} = \frac{MU_X}{MU_Y}$

- Ta có: $MRS = \frac{MU_X}{MU_Y}$ còn gọi là Tỷ lệ thay thế cận biên trong tiêu dùng.

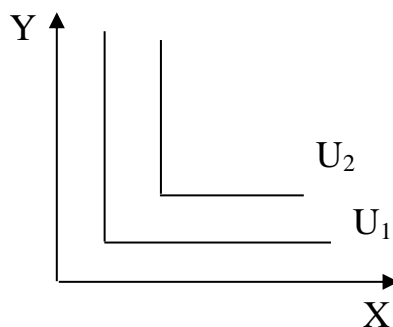
- $MRS_{X/Y}$ cho biết lượng hàng hóa Y mà người tiêu dùng sẵn sàng từ bỏ để có thêm một đơn vị hàng hóa X mà lợi ích trong tiêu dùng không thay đổi.

- $MRS_{X/Y} =$ Độ dốc đường bàng quan, phản ánh tỷ lệ đánh đổi giữa hai loại hàng hóa mà người tiêu dùng lựa chọn.

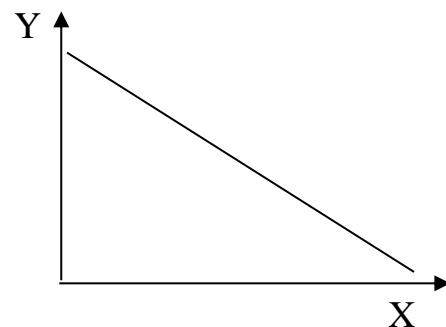
1.4.4. Các dạng đặc biệt của đường bàng quan

Tùy theo mối quan hệ trong sử dụng giữa hai sản phẩm là thay thế hay bổ sung, hay vừa thay thế vừa bổ sung mà đường bàng quan có những dạng khác nhau.

a. Đường bàng quan có dạng chữ L b. Đường bàng quan là đường thẳng



a) X và Y là hai sản phẩm bổ sung



b) X và Y là hai sản phẩm thay thế

2. Đường ngân sách (đường giới hạn khả năng tiêu dùng)

2.1. Khái niệm, phương trình, đồ thị đường ngân sách

2.1.1. Khái niệm:

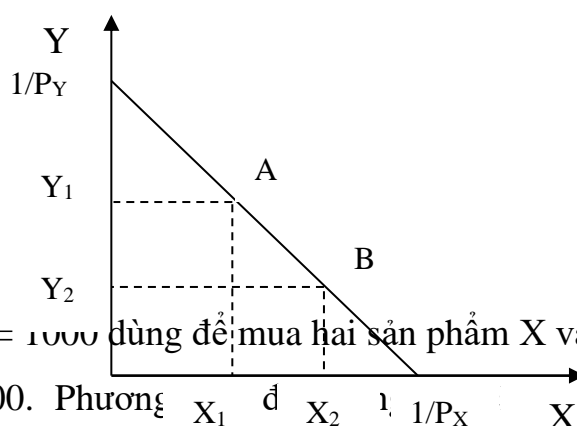
Đường ngân sách là đường thể hiện các kết hợp tiêu dùng khác nhau nhưng đều mất số tiền như nhau.

2.1.2. Phương trình đường ngân sách

Gọi X, Y là số lượng hàng hóa x, y sử dụng; P_x, P_y là giá của hàng hóa x, y ; I là ngân sách (thu nhập) của người tiêu dùng. Phương trình đường ngân sách có dạng:

$$I = XP_x + YP_y$$

2.1.3. Đồ thị đường ngân sách

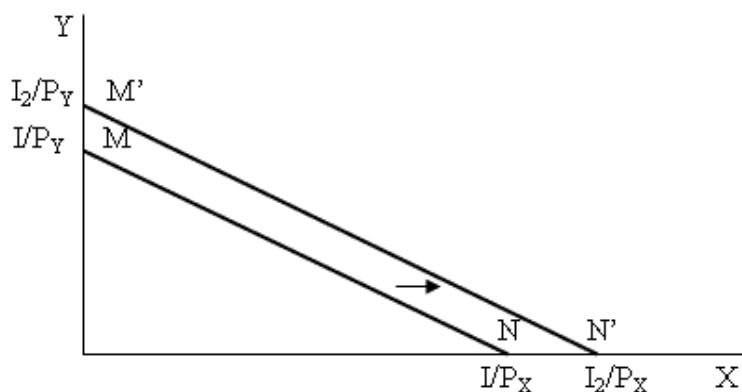


Ví dụ: A có thu nhập $I = 10000$ dùng để mua hai sản phẩm X và Y với giá tương ứng là $P_x = 100$ và $P_y = 200$. Phương trình đường ngân sách là $I = 100X + 200Y = 5 - 1/2X$. Độ dốc tương ứng là $-1/2$: muốn mua thêm một sản phẩm X phải giảm mua $1/2$ sản phẩm Y.

2.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến đường ngân sách

2.2.1. Ảnh hưởng của thu nhập

Thu nhập thay đổi, khi thu nhập tăng lên, giá các sản phẩm không đổi, đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song sang phải. Ngược lại khi giá cả thu nhập giảm, đường ngân sách dịch chuyển sang trái.

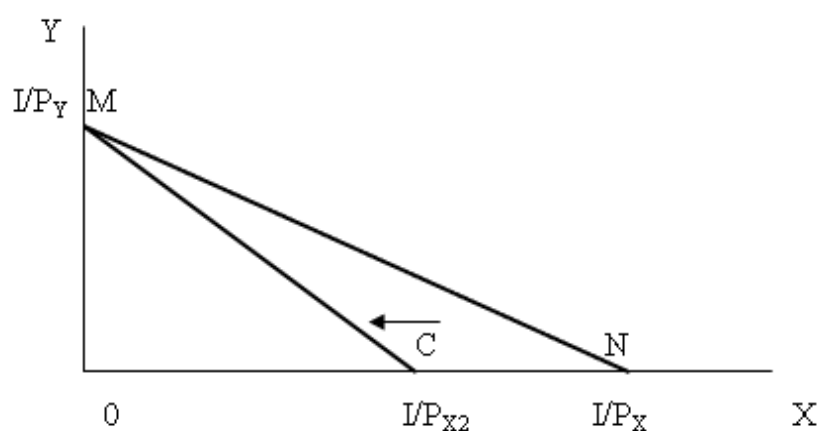


Hình 3.4 Sự dịch chuyển đường ngân sách

Kết luận: Khi thu nhập thay đổi độ dốc đường ngân sách *không đổi* nó sẽ dịch chuyển song song ra ngoài nếu thu nhập tăng và dịch chuyển song song vào trong nếu thu nhập giảm.

2.2.2. Ảnh hưởng của giá cả

Giá sản phẩm thay đổi, khi thu nhập I và giá sản phẩm Y không đổi, nếu giá sản phẩm X tăng lên thì đường ngân sách quay về phía gốc trên trục X , vị trí trên trục X vẫn giữ nguyên. Nếu giá X tăng thì chiều quay ngược lại.



Hình 3.5 Đường ngân sách quay

3. Lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu

3.1. Mục tiêu của sự lựa chọn

Sự lựa chọn tối ưu của người tiêu dùng từ hai hàng hóa trở lên với thu nhập có hạn.

Mục đích của việc tiêu dùng là tối đa hóa lợi ích.

Sự lựa chọn của người tiêu dùng bị ràng buộc bởi ngân sách, nếu người tiêu dùng sử dụng hết tiền cho các hàng hóa và dịch vụ, mọi sự lựa chọn buộc phải nằm trên đường ngân sách. Độ dốc của đường ngân sách phụ thuộc tỷ lệ giá giữa hai hàng hóa, đường ngân sách nằm xa hay gần so với gốc tọa độ còn phụ thuộc quy mô thu nhập của người tiêu dùng.

3.2. Điều kiện lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu

Nội dung của qui tắc tối đa hóa lợi ích có thể mô tả như sau: Khi lựa chọn tiêu dùng để hướng vào mục tiêu tối đa hóa lợi ích người tiêu dùng sẽ so sánh ích lợi cận biên tính trên một đồng chi mua hàng hóa với nhau.

$$\text{Nguyên tắc chung: } \frac{MU}{P} \max$$

Ví dụ:

$$MU_X = 10 \quad P_X = 1\$$$

$$MU_Y = 20 \quad P_Y = 4\$$$

$$\text{Lợi ích thu được trên 1 đơn vị tiền nếu mua hàng X} = 10 \left(\frac{MU_X}{P_X} = 10 \right)$$

$$\text{Lợi ích thu được trên 1 đơn vị tiền nếu mua hàng Y} = 5 \left(\frac{MU_Y}{P_Y} = 5 \right)$$

⇒ Nên mua hàng X

TÓM TẮT CHƯƠNG 3

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Khái niệm về lợi ích
- Khái niệm, phương trình, đồ thị đường ngân sách
- Các yếu tố ảnh hưởng đến đường ngân sách
- Lựa chọn sản phẩm và cơ cấu tiêu dùng tối ưu

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Vẽ biểu đồ bàng quan. Viết phương trình đường ngân sách. Tính lợi ích cận biên, Tỷ lệ thay thế cận biên. Xác định số lượng hàng hóa mà người tiêu dùng mua để tối đa hóa lợi ích. ảnh hưởng của thu nhập, giá cả đến sự lựa chọn của người tiêu dùng

CÂU HỎI ÔN TẬP

- Câu 1. Trình bày khái niệm về lợi ích
- Câu 2. Trình bày khái niệm, phương trình, đồ thị đường ngân sách
- Câu 3. Trình bày các yếu tố ảnh hưởng đến đường ngân sách
- Câu 4. Trình bày mục tiêu của sự lựa chọn tiêu dùng tối ưu.

CHƯƠNG 4 LÝ THUYẾT HÀNH VI NGƯỜI SẢN XUẤT

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 4 là chương giới thiệu về lý thuyết về sản xuất, chi phí sản xuất, doanh thu và lợi nhuận

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được khái niệm hàm sản xuất
- Trình bày được các khái niệm về chi phí sản xuất;
- Trình bày các khái niệm liên quan đến doanh thu và lợi nhuận

2. Về kỹ năng:

- Tính sản phẩm cận biên, sản phẩm trung bình, tỷ xuất thay thế kỹ thuật cận biên, chi phí cận biên, doanh thu cận biên;
- Viết phương trình biểu diễn tổng doanh thu, doanh thu cận biên, chi phí cận biên... Xác định sản lượng, giá cả, lợi nhuận trong điều kiện tối đa hóa doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của liên quan đến doanh thu và lợi nhuận trong thực tiễn công việc.
- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 4

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 2 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 2

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không
- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác
- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.
- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 2

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: không có

NỘI DUNG

Sản xuất là quá trình tạo ra hàng hóa hay dịch vụ từ các đầu vào hoặc nguồn lực: lao động, máy móc, thiết bị, đất đai, thiên nhiên, nguyên vật liệu...

1. Sản xuất

1.1. Hàm sản xuất

1.1.1. Khái niệm

Là hàm số thể hiện mối quan hệ giữa sản lượng đầu ra với số lượng các yếu tố đầu vào được sử dụng.

1.1.2. Các dạng hàm sản xuất

- Dạng tổng quát: $Q = f(X_1, X_2, \dots, X_n)$

Trong đó: Q là sản lượng đầu ra; X_1, X_n là các yếu tố sản xuất từ 1 đến thứ n.

- Nếu chỉ sử dụng hai yếu tố đầu vào là vốn (K) và lao động (L), hàm sản xuất có dạng: $Q = f(K, L)$

Ví dụ: $Q = 10K(L+2)$; $Q = 5\sqrt{KL}$

-Hàm sản xuất Cobb-Douglas:

$$Q = f(K, L) = a.K^\alpha .L^\beta$$

Trong đó:

a: Là một hằng số tùy thuộc vào đơn vị đo lường đầu vào và đầu ra.

$\alpha; \beta$: là những hệ số phản ánh ảnh hưởng của K, L đến sản lượng.

1.2. Sản xuất với một đầu vào biến đổi (lao động)

1.2.1. Năng suất bình quân của lao động (AP_L)

Là số đầu ra tính theo một đơn vị đầu vào là lao động và được xác định bằng công thức:

$$AP_L = \frac{Q}{L}$$

Trong đó:

AP_L : Năng suất bình quân của lao động

Q: Sản lượng đầu ra; L: Số lao động đầu vào

Ví dụ: Cần 5 lao động để sản xuất 50 bộ quần áo trong một ngày thì năng suất bình quân trong ngày của lao động sẽ là: $AP_L = \frac{50}{5} = 10$ (bộ)

1.2.2. Năng suất cận biên của lao động (MP_L)

Là số đầu ra được sản xuất thêm khi số lao động đầu vào tăng một đơn vị và được xác định bằng công thức:

$$MP_L = \frac{\Delta Q}{\Delta L} = (Q)'_L$$

Trong đó:

MP_L : Năng suất cận biên của lễ;

ΔQ : Thay đổi của tổng sản lượng (đầu ra)

ΔL : Thay đổi của lễ (đầu vào);

$(Q)'_L$: Đạo hàm bậc nhất của hàm sx theo lao động.

Ví dụ: 3 người lao động sản xuất được 4 bộ quần áo trong một ngày, DN thuê thêm 1 lao động thì 4 lao động sản xuất được 7 bộ quần áo trong ngày. Vậy năng suất cận biên của người lao động thứ 4 là: $MP_L = \frac{(7 - 4)}{(4 - 3)} = 3$ (bộ)

1.2.3.. Quy luật năng suất cận biên giảm dần

- *Nội dung quy luật:* Khi gia tăng liên tiếp những đơn vị của một đầu vào biến đổi trong khi cố định các đầu vào khác thì số lượng sản phẩm đầu ra sẽ tăng dần, tuy nhiên tốc độ tăng sẽ ngày càng giảm (khi đó MP sẽ giảm) đạt đến một điểm nào đó số lượng sản phẩm đầu ra sẽ đạt cực đại ($MP = 0$) rồi sau đó giảm xuống (khi đó MP âm).

- *Mối quan hệ giữa AP_L và MP_L :*

+ Khi $MP_L > AP_L$ thì khi tăng sản lượng sẽ làm cho AP_L tăng dần

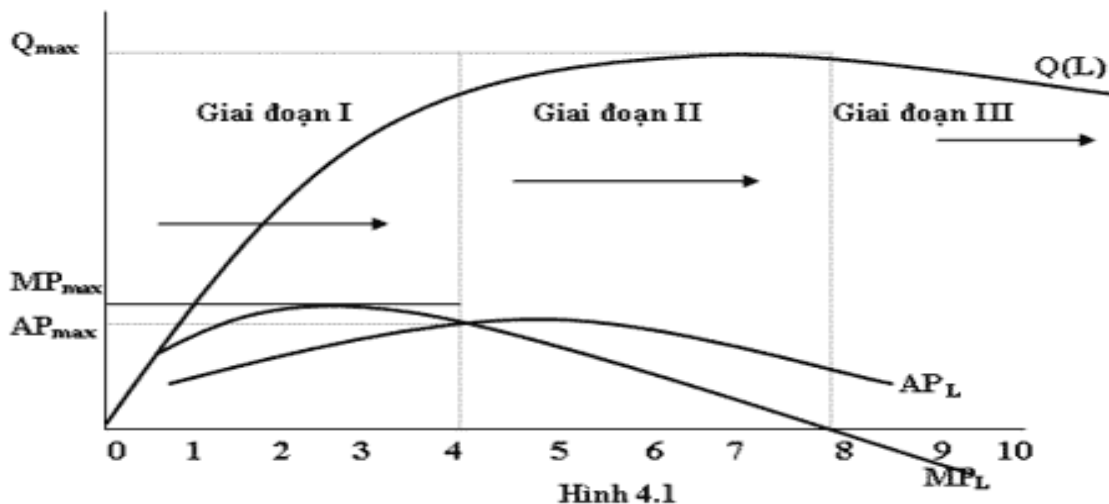
+ Khi $MP_L < AP_L$ thì khi tăng sản lượng sẽ làm cho AP_L giảm dần

+ Khi $MP_L = AP_L$ thì AP_L đạt giá trị cực đại (AP_L max)

- *Ví dụ quy luật năng suất cận biên giảm dần. Cho bảng số liệu sau:*

Lượng lao động (L)	Lượng vốn (K)	Tổng sản lượng (Q)	Năng suất TB (Q/L)	Năng suất biên ($\Delta Q/\Delta L$)	Giai đoạn
0	10	0			Giai đoạn I
1	10	10	10	10	Giai đoạn I
2	10	30	15	20	Giai đoạn I

3	10	60	20	30	Giai đoạn I
4	10	80	20	20	Giai đoạn II
5	10	95	19	15	Giai đoạn II
6	10	108	18	13	Giai đoạn II
7	10	112	16	4	Giai đoạn II
8	10	112	14	0	Giai đoạn III
9	10	108	12	-4	Giai đoạn III
10	10	100	10	-8	Giai đoạn III



Hình 4.1

- Mối quan hệ giữa MP và Q:

- + Khi $MP > 0$ thì Q tăng
- + Khi $MP < 0$ thì Q giảm
- + Khi $MP = 0$ thì Q max

Các phối hợp khác nhau giữa K và L ta thấy diễn ra thành ba giai đoạn:

Giai đoạn I: Thể hiện hiệu quả sử dụng lao động và vốn đều tăng, vì khi gia tăng số lượng lao động năng suất trung bình tăng dần lên và đạt cực đại ở cuối giai đoạn I và đầu giai đoạn II, sản lượng liên tục tăng trong giai đoạn I.

Giai đoạn II: Thể hiện hiệu quả sử dụng lao động giảm và hiệu quả sử dụng vốn

tiếp tục tăng, vì khi tiếp tục tăng lao động thì năng suất trung bình năng suất biên đều giảm, nhưng năng suất biên vẫn còn dương, do đó tổng sản lượng vẫn tiếp tục gia tăng và đạt cực đại ở cuối giai đoạn II.

Giai đoạn III: Thể hiện hiệu quả sử dụng lao động và vốn đều giảm, vì khi tiếp tục tăng lao động vượt quá mức thì năng suất trung bình giảm, năng suất biên âm do đó sản lượng giảm.

Như vậy mỗi phối hợp lao động - vốn đưa đến hiệu quả lao động tối đa nằm ở ranh giới của giai đoạn I và giai đoạn II. Phối hợp lao động vốn đưa đến hiệu quả sử dụng vốn tối đa sẽ là phối hợp nằm ở ranh giới của giai đoạn II và giai đoạn III. Giai đoạn II là giai đoạn quan trọng. Để thấy được những phối hợp thuộc giai đoạn II hiệu quả hơn phối hợp ở giai đoạn I và giai đoạn III, chúng ta sẽ đem yếu tố chi phí vào quá trình phân tích.

Trường hợp 1: Giả sử vốn nhiều đến mức không phải chịu chi phí, trong khi lao động đủ hiếm để đòi hỏi phải tốn chi phí. Như vậy bất cứ chi phí nào của doanh nghiệp đều dành cho lao động và doanh nghiệp sẽ đạt hiệu quả kinh tế cao nhất ở tỷ số lao động và vốn mà ở phối hợp đó năng suất trên một đơn vị lao động đạt cao nhất. Phối hợp này nằm ở ranh giới giai đoạn I và giai đoạn II. Sản lượng do mỗi đơn vị chi phí sẽ gia tăng suốt giai đoạn I và giảm dần trong giai đoạn II và III.

Trường hợp 2: Bây giờ giả sử toàn bộ chi phí phát sinh của doanh nghiệp là do vốn trong khi lao động thừa thãi. Trong trường hợp này thì hiệu quả kinh tế cao nhất ở phối hợp lao động và vốn mà ở điểm này năng suất trên một đơn vị vốn đạt hiệu quả cao nhất. Giai đoạn I và giai đoạn II loại bỏ vì năng suất trên một đơn vị vốn đều đang gia tăng. Trong giai đoạn III năng suất trên một đơn vị vốn và năng suất trên một đơn vị chi phí cũng giảm. Hiệu quả kinh tế sẽ cao nhất ở ranh giới của giai đoạn II và III.

Trường hợp 3: Giả sử lao động và vốn đều phải tốn chi phí. Ta thấy rằng những gia tăng trong sử dụng lao động trên mỗi đơn vị vốn làm gia tăng năng suất trên mỗi đơn vị lao động lẫn năng suất trên mỗi đơn vị vốn. Điều này làm gia tăng chi phí

trên mỗi đơn vị lao động lẫn trên mỗi đơn vị vốn, do đó hiệu quả kinh tế cao nhất ở biên giới của giai đoạn I và giai đoạn II.

Tóm lại đối với bất kỳ yếu tố sản xuất nào của doanh nghiệp sử dụng, chúng ta có thể nói rằng doanh nghiệp phải sử dụng phối hợp giữa các yếu tố sản xuất sao cho phối hợp này nằm trong phạm vi giai đoạn II đối với các yếu tố sản xuất.

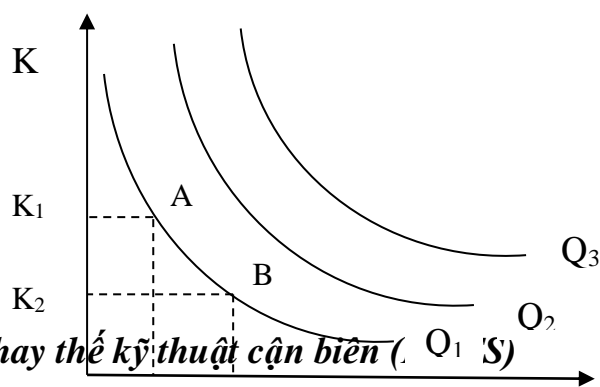
1.3. Sản xuất với hai đầu vào biến đổi

1.3.1. Đường đồng lượng

a. Khái niệm

Đường đồng lượng là tập hợp các điểm trên đồ thị thể hiện tất cả những sự kết hợp có thể có của các yếu tố đầu vào có khả năng sản xuất một lượng đầu ra nhất định.

b. Đồ thị



1.3.2. Tỷ suất thay thế kỹ thuật cận biên (MRTS_{L/K})

Tỷ lệ thay thế kỹ thuật cận biên của lao động (\$L\$) lớn phản ánh 1 đơn vị lao động có thể thay thế cho bao nhiêu đơn vị vốn mà sản lượng đầu ra không thay đổi.

Công thức tính:

$$MRTS_{L/K} = - \frac{\Delta K}{\Delta L} = \frac{MP_L}{MP_K}$$

2. Chi phí sản xuất

2.1. Các khái niệm về chi phí

2.1.1. Chi phí

Chi phí sản xuất là toàn bộ phí tổn để phục vụ cho quá trình sản xuất kinh doanh mà doanh nghiệp phải bỏ ra, phải gánh chịu trong một thời kỳ nhất định.

Ví dụ: chi phí mua nguyên vật liệu, chi phí thuê lao động, thuê đất đai, chi phí hao mòn tài sản cố định.....

2.1.2. Chi phí kế toán

Là những khoản chi phí đã được thực hiện và được ghi chép trong sổ sách kế toán.

2.1.3. Chi phí cơ hội

Chi phí cơ hội tốt nhất bị bỏ qua khi đưa ra sự lựa chọn kinh tế.

2.1.4. Chi phí kinh tế

Là toàn bộ phí tổn là việc sử dụng các nguồn lực kinh tế trong quá trình sản xuất kinh doanh trong một thời kỳ nhất định của doanh nghiệp.

Ví dụ:

Lợi nhuận = Doanh thu – Chi phí

Lợi nhuận kế toán = Doanh thu – Chi phí kế toán

Lợi nhuận kinh tế = Doanh thu – Chi phí kinh tế

Lợi nhuận kinh tế < Lợi nhuận kế toán

2.2. Chi phí sản xuất trong ngắn hạn

2.2.1. Tổng chi phí, chi phí cố định, chi phí biến đổi

- *Tổng chi phí (TC)* là toàn bộ những phí tổn mà doanh nghiệp phải bỏ ra để sản xuất kinh doanh hàng hóa dịch vụ trong thời gian ngắn hạn.

- *Chi phí cố định (FC)* là những chi phí không thay đổi khi sản lượng thay đổi.

- *Chi phí biến đổi (VC)* là những chi phí tăng giảm cùng với mức tăng giảm cùng với mức tăng giảm của sản lượng như: tiền mua nguyên vật liệu, tiền lương công nhân...

2.2.2. Chi phí bình quân (ATC)

Là chi phí sản xuất cho một đơn vị sản phẩm.

Công thức:

$$ATC = \frac{TC}{Q}$$

$$ATC = AFC + AVC$$

Trong đó:

TC: Tổng chi phí

Q: Sản lượng

AFC: Chi phí cố định bình quân

AVC: Chi phí biến đổi bình quân

2.2.3. Chi phí cận biên (MC)

Là sự thay đổi của tổng chi phí sản xuất thêm một sản phẩm.

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q} = \frac{\Delta VC}{\Delta Q}$$

2.3. Chi phí sản xuất trong dài hạn

2.3.1. Tổng chi phí dài hạn (LTC)

Tổng chi phí dài hạn bao gồm toàn bộ những phí tổn mà doanh nghiệp phải bỏ ra để tiến hành sản xuất kinh doanh các hàng hóa hay dịch vụ trong điều kiện các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất đều có thể điều chỉnh.

2.3.2. Chi phí bình quân dài hạn (LAC)

Là mức chi phí bình quân tính trên mỗi đơn vị sản phẩm sản xuất trong dài hạn.

Công thức:

$$LAC = \frac{LTC}{Q}$$

Trong đó:

LTC: Tổng chi phí dài hạn

Q: Sản lượng

2.3.3. Chi phí cận biên dài hạn (LMC)

Là sự thay đổi trong tổng mức chi phí do sản xuất thêm một đơn vị sản phẩm trong dài hạn.

Công thức:

$$LMC = \frac{\Delta LTC}{\Delta Q} = LTC'_{(Q)}$$

2.4. Hiệu suất của quy mô

Khái quát vấn đề hiệu suất của quy mô bằng các quy tắc sau:

- Nếu tăng các yếu tố đầu vào 1% mà sản lượng tăng trên 1% mà sản lượng tăng trên 1% thì có thể nói: có hiệu suất tăng của quy mô.

- Nếu tăng các yếu tố vào 1% mà sản lượng tăng dưới 1% thì có thể nói có hiệu quả giảm của quy mô.

- Còn nếu tăng các yếu tố đầu vào 1% mà sản lượng tăng vừa đúng 1% thì đây là trường hợp hiệu suất không đổi của quy mô.

2.5. Đường đồng phí

2.5.1. Khái niệm

Đường đồng phí cho biết các tập hợp tối đa về đầu vào mà doanh nghiệp có thể mua (thuê) với một lượng chi phí nhất định và giá của đầu vào là cho trước.

Phương trình đường đồng phí:

$$C = wL + rK$$

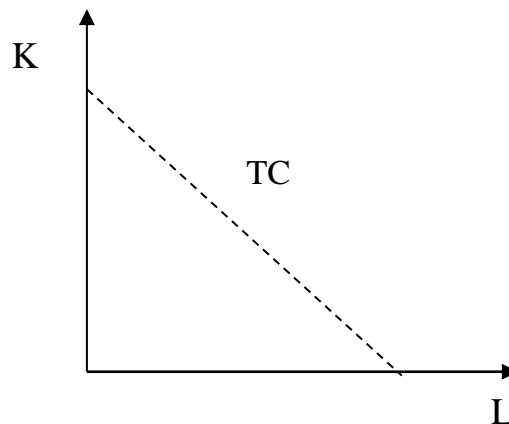
Trong đó:

C: Mức chi phí sản xuất

L, K là số lượng lao động và vốn dùng trong sản xuất

w, r là giá thuê 1 đơn vị lao động và 1 đơn vị vốn.

2.5.2. Đồ thị



2.5.3. Độ dốc

Độ dốc của đường đồng phí là tỷ lệ của mức tiền công so với chi phí thuê vốn. Độ dốc đường đồng phí cho chúng ta biết rằng, nếu doanh nghiệp bớt đi một đơn vị lao động để mua w/r đơn vị vốn ở mức chi phí r đồng cho một đơn vị thì tổng chi phí sản xuất vẫn được giữ như cũ. Đường đồng phí có độ dốc là:

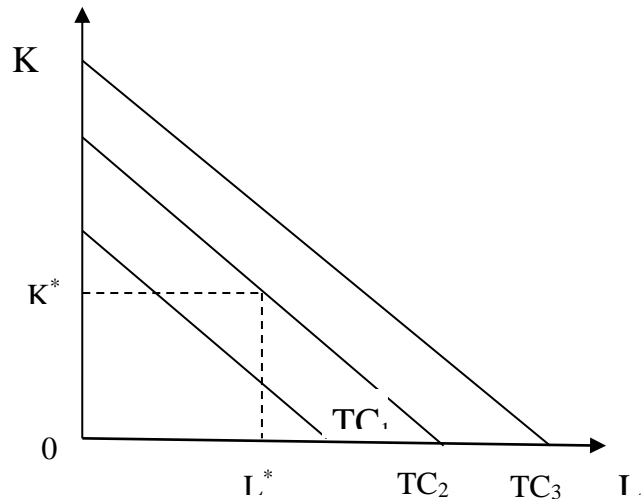
$$\frac{\Delta K}{\Delta L} = -(w / r)$$

2.6. Phối hợp các yếu tố đầu vào để tối thiểu hóa chi phí

Một hãng chỉ sử dụng hai yếu tố đầu vào là vốn và lao động. Giá vốn và lao động lần lượt là r và w . Hãng muốn sản xuất ra một lượng sản phẩm Q_0 . Hãng lựa chọn đầu vào như thế nào để sản xuất với mức chi phí thấp nhất?

Nguyên tắc:

- . Tập hợp đầu vào đó phải nằm trên đường đồng lượng Q_0 .
- . Tập hợp đó nằm trên đường đồng phí gần gốc tọa độ nhất có thể.



Điểm tiêu dùng tối ưu để tối đa hóa chi phí là điểm mà tại đó đường đồng phí tiếp xúc với đường đồng lượng. Tại điểm E, độ dốc của hai đường bằng nhau

Độ dốc đường đồng phí = Độ dốc đường đồng lượng

$$-\frac{w}{r} = -\frac{MP_L}{MP_K} \Rightarrow \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r}$$

Điều kiện cần và đủ để tối thiểu hóa chi phí:

$$\begin{cases} \frac{MP_L}{w} = \frac{MP_K}{r} \\ Q_0 = f(L, K) \end{cases}$$

3. Doanh thu và lợi nhuận

3.1. Doanh thu và doanh thu cận biên

3.1.1. Doanh thu (TR: Total Revenue)

Là tổng số tiền mà doanh nghiệp thu được sau khi bán được hàng hóa hoặc dịch vụ trên thị trường.

Công thức:

$$TR = P_{(Q)} \times Q = aQ - bQ^2$$

Trong đó:

P là giá bán 1 đơn vị sản phẩm;

Q: số lượng sản phẩm bán được

Lưu ý: Hàm doanh thu luôn được biểu diễn theo biến Q

Ví dụ: Cầu về sản phẩm của doanh nghiệp $P = 10 - Q$

Ta có: $TR = P \cdot Q = (10 - Q) \cdot Q = 10Q - Q^2$

Ví dụ: Cho hàm cầu sản phẩm của hãng $Q = 20 - 2P$

Ta có $2P = 20 - Q$

$$\Leftrightarrow P = 10 - \frac{Q}{2}. \text{ Do đó } TR = P \cdot Q = \left(10 - \frac{Q}{2}\right)Q = 10Q - \frac{Q^2}{2}$$

3.1.2. Doanh thu cận biên (MR: Marginal Revenue)

Doanh thu cận biên là mức doanh thu tăng thêm khi bán thêm được một đơn vị hàng hóa hay dịch vụ.

Công thức:

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q} = TR'_{(Q)}$$

Ví dụ: Cho $P = 20 - Q$ Tìm MR?

Giải: Ta có $TR = P \cdot Q = (20 - Q) \cdot Q = 20Q - Q^2 \Rightarrow MR = (TR)' = 20 - 2Q$

3.2. Lợi nhuận (π)

3.2.1. Khái niệm

Lợi nhuận là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí sản xuất.

3.2.2. Phương pháp xác định

Công thức tính lợi nhuận:

$$\pi = TR - TC \text{ hay } \pi = P \cdot Q - (ATC \cdot Q) = Q(P - ATC)$$

Trong đó:

π : Tổng lợi nhuận

P: Giá bán

ATC: Chi phí đơn vị sản phẩm

Q: Khối lượng sp

(P-ATC): Lợi nhuận đơn vị sản phẩm

3.2.3. Ý nghĩa

- Là chỉ tiêu kinh tế tổng hợp, phản ánh toàn bộ kết quả và hiệu quả của quá trình sản xuất kinh doanh.

- Là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp sản xuất kinh doanh.
- Đáp ứng được nhu cầu tái sản xuất mở rộng của doanh nghiệp.
- Lợi nhuận là tiền thưởng cho việc chịu mạo hiểm, là phần thu nhập về bảo hiểm khi vỡ nợ, phá sản, sản xuất không ổn định.

3.2.4. Nhân tố tác động đến lợi nhuận

- Quy mô sản xuất hàng hóa và dịch vụ
- Giá cả và chất lượng của các đầu vào và phương pháp kết hợp các đầu vào trong quá trình sản xuất kinh doanh.
- Giá bán hàng hóa và dịch vụ cùng toàn bộ hoạt động nhằm thúc đẩy nhanh quá trình tiêu thụ và thu hồi vốn, đặc biệt là hoạt động Marketing và công tác tài chính của doanh nghiệp.

3.3. Quyết định của doanh nghiệp về sản lượng sản xuất

3.3.1. Để tối đa hóa doanh thu

$$TR = P \cdot Q. \text{ Để } TR_{\text{Max}} \text{ thì } (TR)'_Q = 0 \rightarrow MR = 0$$

3.3.2. Để tối đa hóa lợi nhuận

Lợi nhuận là phần chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí. Tổng doanh thu và tổng chi phí phụ thuộc vào sản lượng. Do đó lợi nhuận của DN cũng phụ thuộc vào sản lượng và có công thức tính: $\pi = TR_Q - TC_Q$. Để tối đa hóa lợi nhuận DN sẽ chọn sản lượng Q^* sao cho chênh lệch giữa TR và TC lớn nhất (π_{Max}). Để một hàm số cực đại thì đạo hàm bậc nhất của nó phải bằng 0 tức là:

$$(TR - TC)'_Q = 0 \rightarrow (TR)'_Q - (TC)'_Q = 0 \rightarrow MR - MC = 0 \text{ hay } MR = MC$$

TÓM TẮT CHƯƠNG 4

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Khái niệm về hàm sản xuất
- Các khái niệm về chi phí
- Các khái niệm và cách tính doanh thu và lợi nhuận
- Xác định sản lượng, giá cả, lợi nhuận trong điều kiện tối đa hóa doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

Tính sản phẩm cận biên, sản phẩm trung bình, tỷ xuất thay thế kỹ thuật cận biên, chi phí cận biên, doanh thu cận biên. Viết phương trình biểu diễn tổng doanh thu, doanh thu cận biên, chi phí cận biên.... Xác định sản lượng, giá cả, lợi nhuận trong điều kiện tối đa hóa doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày khái niệm về hàm sản xuất

Câu 2. Trình bày khái niệm về các loại chi phí

Câu 3. Trình bày khái niệm và cách tính doanh thu và lợi nhuận

Câu 4. Điều kiện để xác định sản lượng, giá cả, lợi nhuận trong điều kiện tối đa hóa doanh thu và tối đa hóa lợi nhuận.

CHƯƠNG 5: THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH HOÀN HẢO ĐỘC QUYỀN

GIỚI THIỆU CHƯƠNG

Chương 5 là chương giới thiệu những vấn đề về thị trường độc quyền và thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

MỤC TIÊU

1. Về kiến thức:

- Trình bày được khái niệm, đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo
- Trình bày được khái niệm, đặc điểm, nguyên nhân của thị trường độc quyền
- So sánh được thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền

2. Về kỹ năng:

- Phân tích được các yếu tố đặc trưng của thị trường cạnh tranh hoàn hảo và độc quyền

- Hiểu được nguyên nhân dẫn đến độc quyền.

3. Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Ý thức được tầm quan trọng và ý nghĩa thực tiễn của việc nghiên cứu kinh tế vi mô trong thực tiễn công việc.

- Thái độ học tập nghiêm túc, tích cực trong thảo luận các nội dung giảng viên nêu ra.

PHƯƠNG PHÁP GIẢNG DẠY VÀ HỌC TẬP CHƯƠNG 5

- Đối với người dạy: sử dụng phương pháp giảng dạy tích cực (diễn giảng, vấn đáp, dạy học theo vấn đề); yêu cầu người học thực hiện câu hỏi thảo luận (cá nhân hoặc nhóm).

- Đối với người học: chủ động đọc trước giáo trình (chương 2) trước buổi học; hoàn thành đầy đủ câu hỏi thảo luận chương 2 theo cá nhân hoặc nhóm và nộp lại cho người dạy đúng thời gian quy định.

ĐIỀU KIỆN THỰC HIỆN CHƯƠNG 5

- Phòng học chuyên môn hóa/nhà xưởng: Không

- Trang thiết bị máy móc: Máy chiếu và các thiết bị dạy học khác

- Học liệu, dụng cụ, nguyên vật liệu: Chương trình môn học, giáo trình, tài liệu tham khảo, giáo án, phim ảnh, và các tài liệu liên quan.

- Các điều kiện khác: Không có

KIỂM TRA VÀ ĐÁNH GIÁ CHƯƠNG 5

- Nội dung:

+ Kiến thức: Kiểm tra và đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kiến thức

+ Kỹ năng: Đánh giá tất cả nội dung đã nêu trong mục tiêu kỹ năng.

+ Năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- Trong quá trình học tập, người học cần:
- Nghiên cứu bài trước khi đến lớp
- Chuẩn bị đầy đủ tài liệu học tập.
- Tham gia đầy đủ thời lượng môn học.
- Nghiêm túc trong quá trình học tập.

- Phương pháp:

+ Điểm kiểm tra thường xuyên: 1 điểm kiểm tra (hình thức: hỏi miệng)

+ Kiểm tra định kỳ lý thuyết: 1 điểm kiểm tra (hình thức: kiểm tra viết)

NỘI DUNG

1. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo

1.1. Khái niệm

Thị trường cạnh tranh hoàn hảo (CTHH): là thị trường có vô số người bán và vô số người mua một loại sản phẩm hàng hóa.

1.2. Đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo

- Có vô số người mua và người bán độc lập với nhau. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo đòi hỏi có rất nhiều người mua và rất nhiều người bán mà mỗi người trong số họ hành động độc lập với tất cả những người khác.

- Sản phẩm hàng hóa là giống nhau (đồng nhất). Các hãng cung cấp chủng loại sản phẩm là hoàn toàn giống nhau làm cho người tiêu dùng coi các sản phẩm của hãng khác nhau là thay thế hoàn hảo.

- Không có rào cản về việc gia nhập hoặc rút lui khỏi thị trường.

- Thông tin trên thị trường là hoàn hảo. Các hãng hoạt động trong ngành và các hãng chưa gia nhập ngành, người bán và người mua có thông tin như nhau.

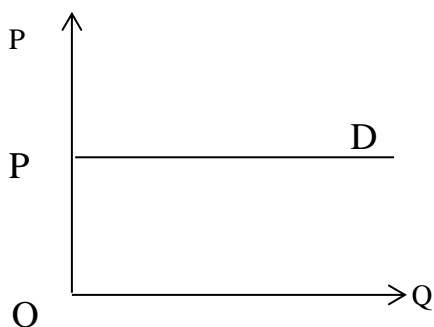
1.3. Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo

1.3.1. Đường cầu (D)

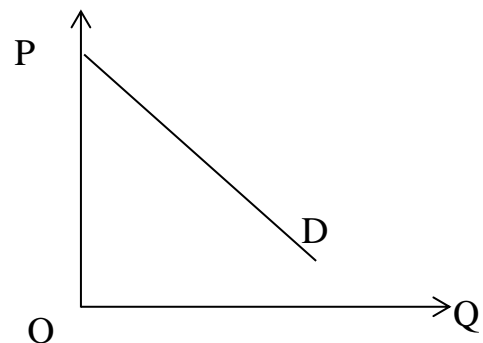
Đường cầu của hãng cạnh tranh hoàn hảo là đường cầu nằm ngang tại mức giá thị trường.

Đường cầu nằm ngang thể hiện hãng là người chấp nhận giá thị trường và có thể bán tất cả sản lượng ở mức giá thị trường đang thịnh hành.

Chú ý: Phân biệt đường cầu một hãng CTHH và đường cầu thị trường



Đường cầu của hãng CTHH



Đường cầu của thị trường

1.3.2. Đường doanh thu cận biên(MR)

Trong CTHH mọi sản phẩm của hãng đều bán theo giá thị trường nên đường doanh thu cận biên của hãng trùng với đường cầu: $P_D = MR$

1.4. Tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo

- Điều kiện chung cho tất cả các loại hình doanh nghiệp: $MR = MC$
- Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo đường cầu trùng với doanh thu cận biên

$$P = MR$$

- Kết hợp 2 điều kiện trên, suy ra điều kiện để hãng cạnh tranh hoàn hảo tối đa hóa lợi nhuận là hãng lựa chọn mức sản lượng mà tại đó:

$$P = MC = MR$$

1.5. Ưu, nhược điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

▪ Ưu điểm:

- Thị trường cạnh tranh hoàn hảo ở trạng thái cân bằng, bắt các doanh nghiệp phải cố gắng sản xuất ở mức thấp nhất của đường chi phí bình quân trong ngắn hạn cũng như trong dài hạn.

- Thị trường cạnh tranh hoàn hảo có thể dẫn đến sự phân bổ tài nguyên thiên nhiên hiệu quả. Nghĩa là nền kinh tế thị trường sẽ phân bổ những tài nguyên hữu hạn của nền kinh tế theo cách tối đa hóa mức thỏa mãn của những người tiêu dùng.

▪ Nhược điểm:

Thị trường cạnh tranh hoàn hảo có thể gây sự hỗn loạn ban đầu về giá cả.

2. Thị trường độc quyền

2.1. Khái niệm

Thị trường độc quyền là thị trường chỉ có một người bán (hoặc một người mua) duy nhất về một sản phẩm riêng biệt không có sản phẩm thay thế gần gũi.

2.2. Đặc điểm

- Chỉ có duy nhất một hãng cung ứng toàn bộ sản lượng cho thị trường. Vì vậy mà hãng có sức mạnh thị trường (có khả năng tác động đến giá cả và sản lượng trên thị trường) và hãng là người định giá.
- Sản phẩm hàng hóa trên thị trường độc quyền không có hàng hóa thay thế gần gũi
- Có rào cản lớn về việc gia nhập và rút lui khỏi thị trường.

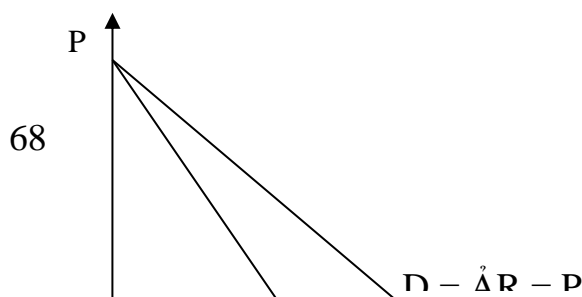
2.3. Nguyên nhân dẫn đến độc quyền

- *Tính kinh tế của quy mô.* Hãng có thể sản xuất tổng lượng cung của thị trường tại mức chi phí bình quân nhỏ hơn các hãng khác. Những ngành có tỷ lệ chi phí cố định lớn có khả năng làm cho chi phí bình quân dài hạn giảm liên tục khi mở rộng quy mô sản xuất và tăng sản lượng trong dài hạn. Tính kinh tế của quy mô còn xuất hiện ở một số ngành có trình độ chuyên môn hóa cao, khả năng sử dụng tối đa công suất máy móc thiết bị.
- *Do kiểm soát được yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất.* Việc sở hữu phần lớn hoặc toàn bộ yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất làm cho hãng dễ dàng trở thành độc quyền.
- *Được sự bảo hộ của luật pháp.* Chính phủ tạo ra rào cản xâm nhập thị trường cho các hãng thông qua việc cấp bản quyền, bằng phát minh, sáng chế hoặc giấy phép kinh doanh cho hãng.
- *Do các quy định của Chính phủ.* Vì sự phát triển lâu dài của đất nước Chính phủ cấp giấy phép sản xuất kinh doanh một loại sản phẩm dịch vụ nào đó ví dụ như: vận chuyển đường sắt, bưu điện....

2.4. Đường cầu và doanh thu biên của doanh nghiệp trong thị trường độc quyền

2.4.1. Đường cầu (D)

Đường cầu của hãng độc quyền là đường cầu thị trường dốc xuống dưới về phía phải. Vì hãng độc quyền có khả năng tự đặt giá, thay đổi giá sản phẩm của mình chứ không phải là người chấp nhận giá như ở thị trường cạnh tranh hoàn hảo.



$$AR = \frac{TR}{Q} = \frac{P \times Q}{Q} = P$$

Đường cầu dốc xuống dưới nên: **P > MR**

2.4.2. Đường doanh thu biên

Đường doanh thu cận biên cũng là đường tuyến tính, cùng cắt trục tung tại cùng một điểm với đường cầu và có độ dốc gấp đôi độ dốc đường cầu.

Khi đường cầu là đường tuyến tính có phương trình: $P = a - bQ$.

Tổng doanh thu bằng: $TR = P \times Q = aQ - bQ^2$

Doanh thu cận biên bằng: $MR = (TR)' = a - 2bQ$

2.5. Tối đa hóa của doanh nghiệp độc quyền

- *Tối đa hóa lợi nhuận trong ngắn hạn:*

- Điều kiện lựa chọn sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của hãng độc quyền trong ngắn hạn: $MR = SMC$

- Khả năng sinh lợi của hãng độc quyền:

Hãng có lợi nhuận kinh tế dương khi $P > ATC$

Hãng có lợi nhuận kinh tế bằng 0 khi $P = ATC$

Hãng bị thua lỗ nhưng vẫn tiếp tục sản xuất khi $AVC < P < ATC$

Hãng ngừng sản xuất khi $P \leq AVC$

- *Tối đa hóa lợi nhuận trong dài hạn:*

- Để tối đa hóa lợi nhuận trong dài hạn, hãng độc quyền lựa chọn sản xuất ở mức sản lượng có: $MR = LMC$

Hãng còn sản xuất nếu: $P \geq LAC$

Hãng ra khỏi ngành nếu: $P < LAC$

- Trong dài hạn, hãng độc quyền sẽ điều chỉnh quy mô về mức tối ưu. Quy mô tối ưu là quy mô mà tại đó đường ATC tiếp xúc với đường LAC tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận.

2.6. Định giá với sức mạnh độc quyền

- Quy tắc định giá của hãng độc quyền để tối đa hóa lợi nhuận luôn sản xuất tại mức sản lượng mà tại đó: $MC = MR$. Hãng độc quyền có đường cầu dốc xuống, đường doanh thu cận biên nằm dưới đường cầu ($P > MR$) để tối đa hóa lợi nhuận $MR = MC$ do đó $P > MC$. Như vậy hãng độc quyền luôn đặt giá bán sản phẩm cao hơn chi phí cận biên.

Ta đã chứng minh:

$$MP = P \left(1 + \frac{1}{E_p^D} \right)$$

$$\Rightarrow MC = P \left(1 + \frac{1}{E_p^D} \right) \Rightarrow P = \frac{MC}{1 + \frac{1}{E_p^D}}$$

$$\text{Ta có: } P - MC = P - \left(P + \frac{P}{E_p^D} \right) = -\frac{P}{E_p^D} > 0$$

Hãng độc quyền luôn đặt giá cho sản phẩm của mình cao hơn chi phí cận biên.

-Đo lường sức mạnh độc quyền: Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo giá bán bằng chi phí cận biên, đối với hãng có sức mạnh độc quyền, giá bán lớn hơn chi phí biên, để đo lường sức mạnh độc quyền, xem xét mức chênh lệch giữa bán và chi phí cận biên.

2.7. So sánh cạnh tranh hoàn hảo với độc quyền

-So sánh giá và chi phí sản xuất: Doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo đề ra mức giá bằng với chi phí cận biên để sản xuất đơn vị sản phẩm cuối cùng ($P = MR$). Doanh nghiệp độc quyền đường cầu dốc xuống, đường doanh thu cận biên nằm trên đường cầu ($P > MR$), để tối đa hóa lợi nhuận $MR = MC$ do đó $P > MC$. Như vậy trong cạnh tranh hoàn hảo, giá phản ánh chính xác chi phí sản xuất, trong độc quyền giá đề ra vượt quá chi phí sản xuất.

- Nếu có cùng điều kiện chi phí và số cầu, doanh nghiệp độc quyền sẽ sản xuất một sản lượng nhỏ hơn so với ngành cạnh tranh hoàn hảo.
- Doanh nghiệp độc quyền không sản xuất ở điểm chi phí bình quân thấp nhất, doanh nghiệp độc quyền có thể đạt chi phí sản xuất thấp hơn nếu như trong thực tế doanh nghiệp hoạt động tại điểm cực tiểu AC.
- Đối với lợi nhuận vượt mức, trong cạnh tranh hoàn hảo khoản lợi nhuận này bị giảm dần và biến mất khi có các doanh nghiệp mới tham gia vào ngành. Trong độc quyền, các hàng rào ngăn cản việc gia nhập vào ngành, do đó khoản lợi nhuận vượt mức vẫn tồn tại.

TÓM TẮT CHƯƠNG 5

Trong chương này, một số nội dung chính được giới thiệu:

- Khái niệm đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo
- Khái niệm, đặc điểm của thị trường độc quyền
- Nguyên nhân dẫn đến độc quyền
- Tối đa hoá lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền

BÀI TẬP TÌNH HUỐNG

So sánh thị trường cạnh tranh hoàn hảo với độc quyền

CÂU HỎI ÔN TẬP

Câu 1. Trình bày khái niệm, đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo

Câu 2. Trình bày khái niệm, đặc điểm của thị trường cạnh tranh độc quyền

Câu 3. Trình bày nguyên nhân dẫn đến độc quyền

Câu 4. Trình phương pháp tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp độc quyền.

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1]. Đại học kinh tế quốc dân, *giáo trình kinh tế vi mô, nhà xuất bản kinh tế quốc dân*, 2012.

[2]. PAUL A SAMUELSON, *kinh tế học*, NXB Tài chính, 2012.