

SỞ LAO ĐỘNG - THƯƠNG BINH VÀ XÃ HỘI HÀ NỘI  
TRƯỜNG TRUNG CẤP CÔNG NGHỆ VÀ DU LỊCH HÀ NỘI

---



**GIÁO TRÌNH**  
**MÔN HỌC: KINH TẾ HỌC**  
**NGHỀ: KẾ TOÁN DOANH NGHIỆP**  
**TRÌNH ĐỘ: TRUNG CẤP**

*(Ban hành kèm theo Quyết định số: /QĐ-CNDL ngày tháng năm 2019  
của Hiệu trưởng Trường Trung cấp Công nghệ và Du lịch Hà Nội )*

**Hà Nội, năm 2019**

## **TUYÊN BỐ BẢN QUYỀN**

Tài liệu này thuộc loại sách giáo trình nên các nguồn thông tin có thể được phép dùng nguyên bản hoặc trích dùng cho các mục đích về đào tạo và tham khảo.

Mọi mục đích khác mang tính lệch lạc hoặc sử dụng với mục đích kinh doanh thiếu lành mạnh sẽ bị nghiêm cấm.

## LỜI GIỚI THIỆU

Trên cơ sở tham khảo các giáo trình, tài liệu về Kinh tế học, kết hợp với thực tế nghề nghiệp của nghề Kế toán Doanh nghiệp, giáo trình này được biên soạn có sự tham gia tích cực của các giáo viên có kinh nghiệm, cùng với những ý kiến đóng góp quý báu của các chuyên gia về lĩnh vực Kinh tế học.

*Mối quan hệ của tài liệu với chương trình môn học:*

Căn cứ vào chương trình đào tạo nghề Kế toán Doanh nghiệp cung cấp cho người học những kiến thức cơ bản về Kinh tế học, từ đó người học có thể vận dụng những kiến thức này trong quá trình nghiên cứu các vấn đề kinh tế.

*Cấu trúc chung của giáo trình Kinh tế học bao gồm Bài mở đầu và 5 chương:*

Bài mở đầu: Tổng quan về kinh tế học

### PHẦN 1: KINH TẾ VI MÔ

Chương 1: Cung - cầu

Chương 2: Lý thuyết hành vi người tiêu dùng

Chương 3: Lý thuyết hành vi của doanh nghiệp

### PHẦN 2: KINH TẾ VĨ MÔ

Chương 4: Tổng sản phẩm và thu nhập quốc dân

Chương 5: Thất nghiệp và lạm phát

Sau mỗi chương đều có các câu hỏi và bài tập để củng cố kiến thức cho người học.

Giáo trình được biên soạn trên cơ sở các văn bản quy định của Nhà nước và tham khảo nhiều tài liệu liên quan có giá trị. Song chắc hẳn quá trình biên soạn không tránh khỏi những thiếu sót nhất định. Ban biên soạn mong muốn và thực sự cảm ơn những ý kiến nhận xét, đánh giá của các chuyên gia, các thầy cô đóng góp cho việc chỉnh sửa để giáo trình ngày một hoàn thiện hơn.

*Hà Nội, ngày.....tháng.....năm 2019*

**Biên soạn**  
**Khoa Kinh tế**

# MỤC LỤC

## TRANG

### LỜI GIỚI THIỆU

### **BÀI MỞ ĐẦU: TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ HỌC..... 1**

1. Nền kinh tế ..... 1

1.1. Các chủ thể nền kinh tế ..... 1

1.2. Ba vấn đề kinh tế cơ bản ..... 2

1.3. Sơ đồ hoạt động của nền kinh tế ..... 4

2. Kinh tế học ..... 5

2.1. Khái niệm ..... 5

2.2. Kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô..... 6

2.3. Phương pháp nghiên cứu kinh tế học ..... 9

3. Một số khái niệm liên quan cơ bản ..... 11

3.1. Chi phí cơ hội ..... 11

3.2. Đường giới hạn khả năng sản xuất..... 12

3.3. Biến số danh nghĩa và biến số thực tế ..... 18

Câu hỏi và bài tập ôn tập bài mở đầu ..... 20

### **CHƯƠNG 1: CUNG - CẦU..... 21**

1. Cầu..... 21

1.1. Khái niệm ..... 21

1.2. Luật cầu ..... 24

1.3. Sự thay đổi của lượng cầu và của cầu ..... 24

2. Cung ..... 29

2.1. Khái niệm ..... 29

2.2. Luật cung..... 31

2.3. Sự thay đổi của lượng cung và của cung..... 32

3. Mối quan hệ cung - cầu..... 35

3.1. Trạng thái cân bằng ..... 35

3.2. Dư thừa và thiếu hụt..... 36

3.3. Sự thay đổi trạng thái cân bằng và kiểm soát giá..... 37

4. Sự co giãn của cung - cầu..... 43

4.1. Co giãn của cầu theo giá ..... 43

4.2. Sự co giãn của cung theo giá .....	47
Câu hỏi và bài tập ôn tập chương 1 .....	51
<b>CHƯƠNG 2: LÝ THUYẾT HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG .....</b>	<b>54</b>
1. Lý thuyết về lợi ích .....	54
1.1. Một số khái niệm .....	54
1.2. Quy luật của lợi ích cận biên giảm dần .....	55
2. Lựa chọn tiêu dùng tối ưu .....	56
2.1. Sở thích của người tiêu dùng .....	56
2.2. Đường bàng quan .....	59
2.3. Đường ngân sách .....	66
2.4. Sự lựa chọn của người tiêu dùng .....	69
2.5. Ảnh hưởng của các nhân tố đến sự lựa chọn tối ưu .....	72
Câu hỏi và bài tập ôn tập chương 2 .....	77
<b>CHƯƠNG 3: LÝ THUYẾT HÀNH VI CỦA DOANH NGHIỆP .....</b>	<b>79</b>
1. Lý thuyết về sản xuất .....	79
1.1. Hàm sản xuất .....	79
1.2. Sản xuất trong ngắn hạn .....	89
1.3. Sản xuất trong dài hạn .....	89
2. Lý thuyết về chi phí .....	89
2.1. Chi phí sản xuất .....	89
2.2. Chi phí ngắn hạn .....	92
2.3. Chi phí dài hạn .....	98
3. Lý thuyết về doanh thu và lợi nhuận .....	100
3.1. Doanh thu .....	100
3.2. Lợi nhuận .....	102
Câu hỏi và bài tập ôn tập chương 3 .....	104
<b>CHƯƠNG 4: TỔNG SẢN PHẨM VÀ THU NHẬP QUỐC DÂN .....</b>	<b>108</b>
1. Tổng sản phẩm quốc dân, thước đo thành tựu của nền kinh tế .....	108
1.1. Các khái niệm cơ bản .....	108
1.2. Biến danh nghĩa và biến thực tế .....	110
1.3. Mối quan hệ giữa GDP và GNP .....	111
2. Các phương pháp xác định GDP .....	112

2.1. Vòng chu chuyển kinh tế vĩ mô .....	112
2.2. Ba phương pháp xác định GDP .....	113
3. Các đồng nhất thức kinh tế vĩ mô cơ bản .....	115
3.1. Đồng nhất thức giữa tiết kiệm và đầu tư .....	115
3.2. Đồng nhất thức mô tả mối quan hệ giữa các khu vực trong nền kinh tế đóng .....	116
3.3. Đồng nhất thức mô tả mối quan hệ giữa các khu vực trong nền kinh tế đóng .....	116
Câu hỏi và bài tập ôn tập chương 4.....	119
<b>CHƯƠNG 5: THẤT NGHIỆP VÀ LẠM PHÁT .....</b>	<b>121</b>
1. Thất nghiệp.....	121
1.1. Khái niệm .....	121
1.2. Phân loại thất nghiệp.....	122
2. Lạm phát.....	124
2.1. Khái niệm .....	124
2.2. Phân loại lạm phát.....	125
3. Mối quan hệ giữa lạm phát và thất nghiệp .....	126
3.1. Đường Phillips .....	126
3.2. Trường hợp lạm phát do cầu kéo .....	129
3.3. Trường hợp lạm phát do chi phí đẩy .....	130
3.4. Trường hợp lạm phát dự kiến .....	130
Câu hỏi và bài tập ôn tập chương 5.....	131
<b>TÀI LIỆU THAM KHẢO .....</b>	<b>132</b>

## **GIÁO TRÌNH MÔN HỌC KINH TẾ HỌC**

**Tên môn học: Kinh tế học**

**Mã môn học: MH 08**

**Vị trí, tính chất, ý nghĩa và vai trò của môn học:**

- Vị trí: Kinh tế học là một môn khoa học thuộc khối kiến thức cơ sở của nghề kế toán doanh nghiệp, môn học này được bố trí giảng dạy song song với môn Lý thuyết tài chính tiền tệ, Luật kinh tế, Soạn thảo văn bản trong Doanh nghiệp, trước môn Nguyên lý kế toán và các môn học, mô đun chuyên ngành.

- Tính chất: Kinh tế học là môn học bắt buộc, bao gồm kinh tế học vi mô nghiên cứu cách thức ra quyết định của các chủ thể kinh tế cũng như sự tương tác của họ trên các thị trường cụ thể và kinh tế học vĩ mô nghiên cứu các vấn đề cụ thể như: tổng sản phẩm quốc dân, lạm phát thất nghiệp, là cơ sở để học các môn chuyên môn của nghề.

- Ý nghĩa và vai trò của môn học: Môn học cung cấp cho người học kiến thức và kỹ năng về kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô, làm cơ sở để nghiên cứu các vấn đề kinh tế.

**Mục tiêu của môn học:**

- Về kiến thức:

+ Trình bày được các vấn đề kinh tế cơ bản của các chủ thể trong nền kinh tế; cung cầu và sự hình thành giá cả hàng hóa trên thị trường; các yếu tố sản xuất.

+ Phân tích các vấn đề cụ thể như : Tổng sản phẩm quốc dân, lạm phát thất nghiệp.....

- Về kỹ năng:

+ Xác định được cung cầu, giá cả hàng hóa;

+ Giải thích được hành vi của người tiêu dùng và doanh nghiệp;

+ Tính được GDP, GNP của nền kinh tế

+ Đánh giá được lạm phát và thất nghiệp

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan đến môn học

+ Có khả năng vận dụng kiến thức của môn học vào các môn học, mô – đun tiếp theo

+ Có khả năng liên hệ các nội dung của môn học vào thực tế hiện nay

+ Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

**Nội dung của môn học:**



# **BÀI MỞ ĐẦU: TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ HỌC**

## **Mã chương: BMD**

### **Giới thiệu:**

Bài mở đầu: Tổng quan về kinh tế học cung cấp các kiến thức cơ bản về Nền kinh tế, Kinh tế học và Một số khái niệm liên quan cơ bản.

### **Mục tiêu:**

- Về kiến thức:

Trình bày được khái niệm cung cầu và các vấn đề liên quan đến cung cầu.

- Về kỹ năng:

Thực hiện được các bài tập tình huống và tính toán, xác định cân bằng cung cầu; Xác định ảnh hưởng của các yếu tố đến cung cầu, cơ giãn cung cầu.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan

+ Có khả năng vận dụng kiến thức của bài vào các chương tiếp theo

+ Có khả năng liên hệ các nội dung của bài vào thực tế hiện nay

+ Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

### **Nội dung chính:**

## **1. Nền kinh tế**

### **1.1. Các chủ thể nền kinh tế**

Để hiểu được nền kinh tế vận hành như thế nào, chúng ta hãy xem xét các thành phần của nền kinh tế và sự tương tác lẫn nhau giữa các thành phần này. Trong nền kinh tế giản đơn, các thành phần của nền kinh tế bao gồm: hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ.

Hộ gia đình bao gồm một nhóm người chung sống với nhau như một đơn vị ra quyết định. Một hộ gia đình có thể gồm một người, nhiều gia đình, hoặc nhóm người không có quan hệ nhưng chung sống với nhau. Chẳng hạn, hai sinh viên cùng thuê trọ một phòng. Hộ gia đình là nguồn cung cấp lao động, tài nguyên, vốn và quản lý để nhận các khoản thu nhập từ tiền lương, tiền lãi và lợi nhuận. Hộ gia đình cũng đồng thời là người tiêu dùng các hàng hóa và dịch vụ.

Doanh nghiệp là tổ chức kinh doanh sở hữu và điều hành các đơn vị kinh doanh của nó. Đơn vị kinh doanh là một cơ sở trực thuộc dưới hình thức nhà máy, nông trại, nhà bán buôn, bán lẻ hay nhà kho mà nó thực hiện một hoặc nhiều chức năng trong việc sản xuất và phân phối sản phẩm hay dịch vụ. Một doanh nghiệp có thể

chỉ có một đơn vị kinh doanh, hoặc cũng có thể gồm nhiều đơn vị kinh doanh. Trong khi đó, một ngành gồm một nhóm các doanh nghiệp sản xuất các sản phẩm giống hoặc tương tự nhau. Để tạo ra sản phẩm và dịch vụ, các doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực như: nhà máy, thiết bị văn phòng, phương tiện vận tải, mặt bằng kinh doanh và các nguồn lực khác. Các nhà kinh tế phân chia nguồn lực thành các nhóm:

-Tài nguyên là nguồn lực thiên nhiên, “quà tặng của thiên nhiên”, tham gia vào quá trình sản xuất, bao gồm: đất trồng trọt, tài nguyên rừng, quặng mỏ, nước, ...

-Vốn hay còn gọi là đầu tư, nhằm hỗ trợ cho quá trình sản xuất và phân phối sản phẩm. Chẳng hạn, công cụ máy móc, thiết bị, phân xưởng, nhà kho, phương tiện vận tải, ... vốn ở đây không phải là tiền, bản thân tiền thì không tạo ra cái gì cả trừ khi tiền được dùng để mua sắm máy móc, thiết bị và các tiện ích phục vụ cho sản xuất thì mới trở thành vốn.

-Lao động chỉ năng lực về trí tuệ và thể lực tham gia vào quá trình sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Chẳng hạn, lao động tham gia trực tiếp vào quá trình sản xuất, bán hàng, ...

-Quản lý là khả năng điều hành doanh nghiệp. Người quản lý thực hiện các cải tiến trong việc kết hợp các nguồn lực tài nguyên, vốn, lao động để tạo ra hàng hóa và dịch vụ; đưa ra các quyết định về chính sách kinh doanh; đổi mới sản phẩm, kỹ thuật, cải cách quản lý; người quản lý gắn trách nhiệm với các quyết định và chính sách kinh doanh. Vì vậy, người quản lý cũng là người chịu rủi ro.

Chính phủ là một tổ chức gồm nhiều cấp, ban hành các luật, qui định và vận hành nền kinh tế theo một cơ chế dựa trên luật. Chính phủ cung cấp các sản phẩm và dịch vụ công cộng như: an ninh quốc phòng, dịch vụ chăm sóc sức khỏe cộng đồng, giao thông, giáo dục. Bằng cách thay đổi và điều chỉnh luật, qui định, thuế. Chính phủ có thể tác động đến sự lựa chọn của các hộ gia đình và doanh nghiệp.

## **1.2. Ba vấn đề kinh tế cơ bản**

Để hiểu được sự vận hành của nền kinh tế, chúng ta phải nhận thức được những vấn đề cơ bản mà bất kỳ nền kinh tế nào cũng phải giải quyết. Đó là:

- Sản xuất cái gì?
- Sản xuất như thế nào?
- Sản xuất cho ai?

### **1.2.1. Sản xuất cái gì?**

Vấn đề đầu tiên có thể được hiểu như là: “Sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được sản xuất?”. Trong nền kinh tế thị trường, sự tương tác giữa người mua và người bán vì lợi ích cá nhân sẽ xác định sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được sản xuất. Nhà kinh tế

học Adam Smith trong tác phẩm “The Wealth of Nations” đã cho rằng sự cạnh tranh giữa các nhà sản xuất sẽ đem lại lợi ích cho xã hội.

Sự cạnh tranh làm cho các nhà sản xuất cung cấp các sản phẩm thỏa mãn nhu cầu của người tiêu dùng. Trong việc tìm kiếm lợi nhuận, nhà sản xuất cố gắng cung cấp các sản phẩm có chất lượng cao hơn nhằm phục vụ tốt hơn nhu cầu của người tiêu dùng. Điều này có thể giải thích tại sao người tiêu dùng có “quyền tối thượng” xác định những sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được sản xuất. Một số nhà kinh tế, chẳng hạn như John Kenneth Galbraith cũng đề cập đến vấn đề này và cho rằng các hoạt động tiếp thị của các công ty lớn có thể ảnh hưởng đáng kể đến cầu tiêu dùng trong ngắn hạn. Hầu hết, các nhà kinh tế đều thống nhất rằng mặc dù các biện pháp tiếp thị có thể ảnh hưởng cầu tiêu dùng, nhưng người tiêu dùng mới chính là người quyết định sản phẩm và dịch vụ nào sẽ được mua.

Nếu vì lý do nào đó, người tiêu dùng mong muốn tiêu dùng sản phẩm nhiều hơn, điều này sẽ làm tăng cầu. Trong ngắn hạn, sự gia tăng cầu có thể làm tăng giá cả, lượng sản xuất cũng tăng lên và lợi nhuận của các công ty trong ngành cũng cao hơn. Lợi nhuận cao trong ngành sẽ hấp dẫn các công ty mới gia nhập thị trường trong dài hạn và vì vậy cung thị trường sẽ tăng lên. Sự tăng cung sẽ làm cho giá cả hàng hóa giảm xuống trong khi đó lượng bán vẫn tiếp tục tăng lên. Lợi nhuận trong ngắn hạn do sự gia tăng cầu trong ngắn hạn dần dần sẽ bị mất đi khi giá giảm xuống. Điều này có thể giải thích sự phù hợp với khái niệm quyền tối thượng của người tiêu dùng.

### 1.2.2. Sản xuất như thế nào?

Vấn đề thứ hai có thể phát biểu một cách hoàn chỉnh như là: “Sản phẩm và dịch vụ được sản xuất bằng cách nào?”. Vấn đề này liên quan đến việc xác định những nguồn lực nào được sử dụng và phương pháp để sản xuất ra những sản phẩm và dịch vụ. Chẳng hạn để sản xuất ra điện, các quốc gia có thể xây dựng các nhà máy nhiệt điện, thủy điện, điện nguyên tử. Tuy nhiên, việc lựa chọn phương pháp sản xuất nào còn phải xem xét trên khía cạnh hiệu quả kinh tế - xã hội, nguồn lực và trình độ khoa học kỹ thuật của mỗi quốc gia.

Trong nền kinh tế thị trường, các nhà sản xuất vì mục tiêu tối đa hóa lợi nhuận sẽ phải tìm kiếm các nguồn lực có chi phí thấp nhất có thể (giả định với số lượng và chất lượng sản phẩm không thay đổi). Các phương pháp và kỹ thuật sản xuất mới chỉ có thể được chấp nhận khi chúng làm giảm chi phí sản xuất. Trong khi đó, các nhà cung cấp nguồn lực sản xuất sẽ cung cấp nguồn lực đem lại cho họ các giá trị cao nhất. Một lần nữa, “bàn tay vô hình” của Adam Smith dẫn dắt cách thức phân phối nguồn lực đem lại giá trị sử dụng cao nhất.

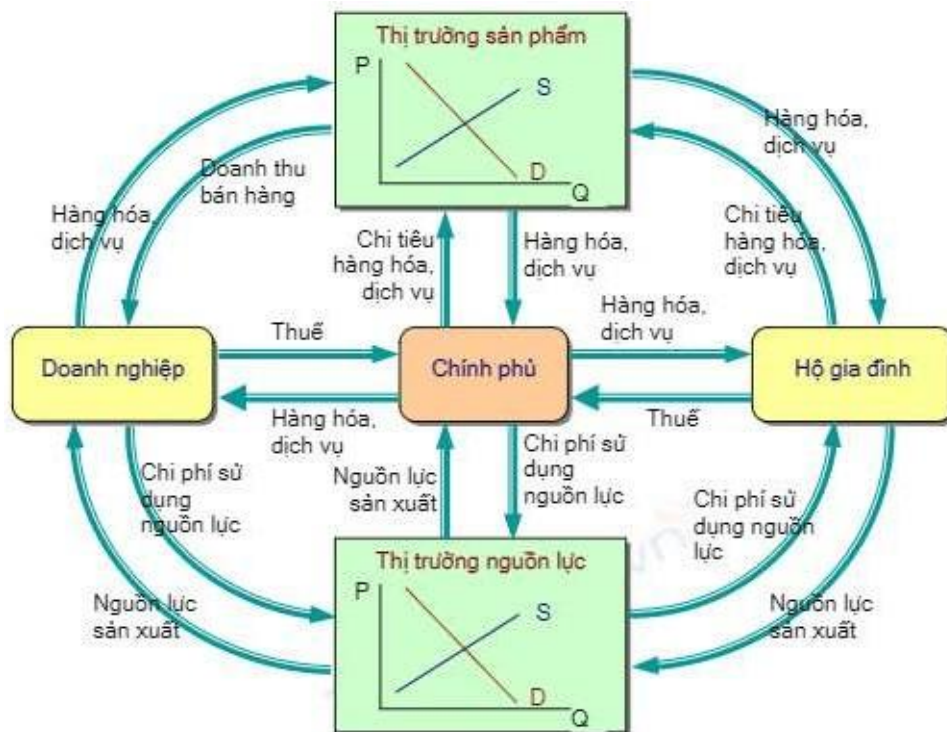
Để có thể lý giải tại sao một số quốc gia lựa chọn tập trung sản xuất một số hàng hóa và trao đổi với các quốc gia khác. Vấn đề này liên quan đến việc xem xét chi phí cơ hội và bằng cách so sánh chi phí tương đối trong việc sản xuất các hàng hóa, các quốc gia sẽ sản xuất và trao đổi hàng hóa trên cơ sở chi phí cơ hội thấp nhất.

### 1.2.3. Sản xuất cho ai?

Vấn đề thứ ba phải giải quyết đó là, “Ai sẽ nhận sản phẩm và dịch vụ?”. Trong nền kinh tế thị trường, thu nhập và giá cả xác định ai sẽ nhận hàng hóa và dịch vụ cung cấp. Điều này được xác định thông qua tương tác của người mua và bán trên thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực.

Thu nhập chính là nguồn tạo ra năng lực mua sắm của các cá nhân và phân phối thu nhập được xác định thông qua: tiền lương, tiền lãi, tiền cho thuê và lợi nhuận trên thị trường nguồn lực sản xuất. Trong nền kinh tế thị trường, những ai có nguồn tài nguyên, lao động, vốn và kỹ năng quản lý cao hơn sẽ nhận thu nhập cao hơn. Với thu nhập này, các cá nhân đưa ra quyết định loại và số lượng sản phẩm sẽ mua trên thị trường sản phẩm và giá cả định hướng cách thức phân bổ nguồn lực cho những ai mong muốn trả với mức giá thị trường.

### 1.3. Sơ đồ hoạt động của nền kinh tế



Sơ đồ dòng luân chuyển trên đây minh họa dòng dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ và nguồn lực giữa hộ gia đình, doanh nghiệp và chính phủ. Như sơ đồ minh họa, các doanh nghiệp cung cấp sản phẩm và dịch vụ trên thị trường sản phẩm cho các hộ gia đình. Trong khi đó, các hộ gia đình cung cấp các nguồn lực trên thị trường nguồn

lực (tài nguyên, lao động, vốn và quản lý) cho các doanh nghiệp để sản xuất hàng hóa.

Dòng tiền tệ cũng đi kèm với dòng dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ và nguồn tài nguyên. Như biểu đồ minh họa, hộ gia đình sử dụng thu nhập (từ việc cung cấp nguồn lực) để thanh toán cho hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng. Mọi quan hệ tương quan giữa thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực có thể dễ dàng nhận thấy thông qua biểu đồ này. Hộ gia đình có thể chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ từ thu nhập có được do cung cấp nguồn lực. Tương tự như vậy, các doanh nghiệp chỉ có thể trả lương, tiền lãi, tiền thuê và lợi nhuận từ doanh thu do bán hàng hóa và dịch vụ cho các hộ gia đình. Như biểu đồ cho thấy, chính phủ thu thuế từ hộ gia đình và doanh nghiệp và cung cấp các dịch vụ công cộng trở lại. Để tạo ra các dịch vụ công cộng, chính phủ mua các nguồn lực từ các hộ gia đình và doanh nghiệp. Đồng thời, chính phủ cũng thanh toán cho các hộ gia đình và cho các doanh nghiệp. Biểu đồ trên mô tả mối quan hệ giữa các thành phần trong kinh tế thông qua các tương tác trên thị trường sản phẩm và thị trường nguồn lực. Thực tế, không phải tất cả thu nhập của hộ gia đình đều chi tiêu hết vào hàng hóa và dịch vụ, một số thu nhập dành để tiết kiệm dưới hình thức đầu tư. Khi đó, các trung gian tài chính (ngân hàng và các tổ chức tài chính) đóng vai trò trung gian trong việc dịch chuyển nguồn vốn cho các nhu cầu đầu tư của doanh nghiệp. Trong nền kinh tế toàn cầu, thương mại phải được xem xét trong các nền kinh tế. Nhập khẩu làm dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ từ thị trường nước ngoài vào thị trường nội địa. Trong khi đó, xuất khẩu dịch chuyển hàng hóa, dịch vụ từ thị trường nội địa ra thị trường nước ngoài. Xuất khẩu ròng chính là phần chênh lệch giá trị hàng hóa và dịch vụ giữa xuất khẩu và nhập khẩu. Khi đó, xuất hiện dòng tiền ròng chảy vào trong nước nếu như xuất khẩu ròng dương và ngược lại.

## **2. Kinh tế học**

### **2.1. Khái niệm**

Có thể có nhiều định nghĩa khác nhau về kinh tế học. Chẳng hạn, trong cuốn “Kinh tế học” của P.A. Samuelson & W.D. Nordhaus, kinh tế học được mô tả là một môn khoa học “ nghiên cứu về các xã hội sử dụng các nguồn lực khan hiếm ra sao để sản xuất các hàng hóa hữu ích và phân phối chúng giữa những nhóm người khác nhau”(1). Trong một cuốn giáo trình kinh tế học khác, người ta cho rằng “ 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”(2). Đôi khi, để nhấn mạnh kinh tế học hiện đại chủ yếu quan tâm đến các nền kinh tế thị trường, người ta lại định nghĩa nó như “một môn khoa học xã hội, tập trung nghiên cứu hành vi ứng xử hợp lý của các cá nhân và

doanh nghiệp khi chúng quan hệ với nhau thông qua trao đổi trên thị trường”(3)  
v.v...

Thật ra, đây chỉ là các cách thức diễn đạt khác nhau về đối tượng nghiên cứu của kinh tế học. Có sự thừa nhận chung là: thứ nhất, kinh tế học là một môn khoa học xã hội, vì nó tập trung nghiên cứu và phân tích về hành vi con người. Nói đến các cách thức xã hội sử dụng các nguồn lực kinh tế, thật ra vẫn phải quy về việc phân tích hành vi của các cá nhân sản xuất và tiêu dùng có liên quan đến việc sử dụng những nguồn lực trên. Thứ hai, khác với các khoa học xã hội khác (như Tâm lý học, Chính trị học v.v...) cũng quan tâm đến hành vi của con người, kinh tế học chỉ tập trung nghiên cứu về hành vi kinh tế của con người. Đó là những hành vi lựa chọn trong các lĩnh vực sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Như ta đã biết, các vấn đề kinh tế chỉ nảy sinh khi có sự khan hiếm. Vì vậy, hành vi kinh tế của các cá nhân luôn luôn gắn chặt với tình trạng khan hiếm của các nguồn lực. Thứ ba, khi các nguồn lực là khan hiếm, lựa chọn kinh tế của các cá nhân hay xã hội có thể quy về những lựa chọn cơ bản nhất mà mọi cộng đồng người đều phải đối diện: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai. Thứ tư, theo nghĩa rộng, kinh tế học có thể nghiên cứu cách thức xã hội quản lý các nguồn lực khan hiếm cả trong các hệ thống kinh tế thị trường (có tính đến sự can thiệp của nhà nước) lẫn các hệ thống kinh tế phi thị trường. Tuy nhiên, như ở trên chúng ta đã đề cập, trong điều kiện của thế giới đương đại, mô hình kinh tế hỗn hợp hay kinh tế thị trường là mô hình phổ biến. Vì thế, kinh tế học thị trường vẫn là nội dung chính của kinh tế học.

Tóm lại, bỏ qua những khác biệt trong các cách “nhấn” khác nhau của phương thức diễn đạt, có thể định nghĩa: Kinh tế học là môn khoa học xã hội nghiên cứu về cách thức lựa chọn của các cá nhân và xã hội trong việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm để sản xuất các sản phẩm đầu ra (hữu hình và vô hình) và phân phối chúng cho các thành viên khác nhau của xã hội.

## **2.2. Kinh tế vi mô và kinh tế vĩ mô**

Hoạt động kinh tế của xã hội có thể xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau. Nó có thể hàm chứa cả những khía cạnh kỹ thuật của quá trình sản xuất. Tuy nhiên, đối tượng nghiên cứu của kinh tế học không phải là những vấn đề kỹ thuật. Nó chỉ quan tâm đến kỹ thuật hay công nghệ dưới góc nhìn kinh tế. Ví dụ, với các kỹ thuật sản xuất mà xã hội hiện có, việc lựa chọn cách thức sản xuất (hay kỹ thuật sản xuất) nào là hợp lý? Hay: những biến đổi trong kỹ thuật sản xuất sẽ đem lại những hậu quả kinh tế gì? Sự lựa chọn các quyết định có tính chất kinh tế luôn gắn liền với việc so sánh và cân nhắc giữa chi phí và lợi ích của những người có liên quan.

Với cách hiểu như vậy, có thể nói, kinh tế học quan tâm đến các lựa chọn kinh tế (và các hậu quả của chúng) trong phạm vi xã hội nói chung. Tuy nhiên, khi đối tượng

nghiên cứu của kinh tế học được giới hạn lại trong một lĩnh vực cụ thể, xác định nào đó, nó phát triển thành các môn kinh tế học cụ thể như: kinh tế học tiền tệ - ngân hàng, kinh tế học môi trường, kinh tế học nhân lực hay kinh tế học công cộng v.v... Chẳng hạn, kinh tế học công cộng chính là môn khoa học ứng dụng các nguyên lý kinh tế học vào việc xem xét, phân tích hoạt động của khu vực công cộng. Các môn kinh tế học cụ thể có thể được xem như những nhánh khác nhau của kinh tế học. Song, khác với việc rẽ nhánh sâu vào các lĩnh vực cụ thể của đối tượng nghiên cứu, ở phạm vi rộng hơn, kinh tế học bao gồm hai phân nhánh chính: kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô.

### 2.2.1. Kinh tế học vi mô:

Kinh tế học vi mô tập trung nghiên cứu các hành vi của các cá nhân (những người sản xuất và người tiêu dùng) trên từng thị trường hàng hóa riêng biệt. Nền kinh tế được hợp thành từ nhiều thị trường hàng hoá khác nhau (các thị trường: vải vóc, quần áo, ô tô, gạo, máy móc, lao động v.v...). Khi nghiên cứu về các lựa chọn kinh tế, kinh tế học vi mô xem xét những lựa chọn này trong khuôn cảnh của một thị trường cụ thể nào đó. Nói chung, nó tạm thời bỏ qua những tác động xuất phát từ các thị trường khác. Nó giả định các đại lượng kinh tế chung của nền kinh tế như mức giá chung, tỷ lệ thất nghiệp v.v... như là những biến số đã xác định. Hướng vào từng thị trường cụ thể, nó xem xét xem những cá nhân như người tiêu dùng, nhà kinh doanh (hay doanh nghiệp), nhà đầu tư, người có tiền tiết kiệm, người lao động v.v... lựa chọn các quyết định như thế nào? Nó quan tâm xem sự tương tác lẫn nhau giữa những người này, trên một thị trường riêng biệt nào đó, diễn ra như thế nào và tạo ra những kết cục gì? Chẳng hạn, khi phân tích về thị trường vải, nhà kinh tế học vi mô sẽ quan tâm đến những vấn đề như: những yếu tố nào chi phối các quyết định của những người tiêu dùng vải? Nhu cầu về vải của mỗi cá nhân và của cả thị trường được hình thành như thế nào và biến động ra sao? Người sản xuất vải sẽ lựa chọn các quyết định như thế nào khi đối diện với các vấn đề như: số lượng công nhân cần thuê? lượng máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu cần đầu tư, mua sắm? sản lượng vải nên sản xuất? Khi những người tiêu dùng và người sản xuất vải tham gia và tương tác với nhau trên thị trường thì sản lượng và giá cả vải sẽ hình thành và biến động như thế nào? Thật ra, các biến số giá cả và sản lượng thường quan hệ chặt chẽ với nhau. Giá cả thị trường của một loại hàng hoá một mặt, được hình thành như là kết quả tương tác lẫn nhau của nhiều người tham gia vào các giao dịch thị trường (những người tiêu dùng với nhau, những người sản xuất với nhau và khối những người tiêu dùng và khối những người sản xuất với nhau); mặt khác, lại ảnh hưởng trở lại đến các quyết định của những người này. Vì thế, lý thuyết kinh tế học vi mô đôi khi còn được gọi là lý thuyết giá cả.

Các thị trường thường có quan hệ, ảnh hưởng lẫn nhau. Những biến động trên thị trường vải chắc chắn có liên quan đến những biến động trên thị trường quần áo may sẵn. Khi chúng ta tách ra một thị trường để nghiên cứu, coi những yếu tố có liên quan từ thị trường khác là đã biết và giả định là không thay đổi (do ảnh hưởng trở lại từ thị trường mà ta đang khảo sát được xem là không đáng kể hay tạm thời bị bỏ qua), thì thực ra, đây là một sự đơn giản hoá. Tuy nhiên, sự đơn giản hoá như vậy luôn cần thiết trong nghiên cứu khoa học, khi người ta buộc phải tập trung vào những khía cạnh cốt yếu của vấn đề cần phải khảo sát. Phép phân tích như thế được gọi là phân tích cục bộ và trong kinh tế học vi mô nó được sử dụng như là phương pháp phân tích chủ yếu. Đương nhiên, trong nhiều trường hợp, ảnh hưởng ngược mà ta đề cập ở trên là đáng kể và không thể bỏ qua, người ta phải dùng phương pháp phân tích phức tạp hơn được gọi là phép phân tích tổng thể chung. Với phép phân tích này, sự tác động qua lại của các thị trường có liên quan đến thị trường vải sẽ phải được tính đến khi chúng ta phân tích về chính thị trường vải.

### 2.2.2. Kinh tế học vĩ mô:

Kinh tế học vĩ mô tập trung xem xét nền kinh tế như một tổng thể thống nhất. Nó không nhìn nền kinh tế thông qua cái nhìn về từng thị trường hàng hoá cụ thể cũng giống như trường hợp người họa sỹ nhìn một cánh rừng một cách tổng thể thường không để mắt một cách chi tiết đến từng cái cây. Người họa sỹ có thể vẽ một cánh rừng mà không nhất thiết phải thể hiện chi tiết những cái cây trong đó.

Khi phân tích những lựa chọn kinh tế của xã hội, kinh tế học vĩ mô quan tâm đến đại lượng hay biến số tổng hợp của cả nền kinh tế. Cũng là phân tích về giá cả, song nó không quan tâm đến những biến động của từng loại giá cụ thể như giá vải, giá lương thực, mà là chú tâm vào sự dao động của mức giá chung. Cần có những kỹ thuật tính toán để có thể quy các mức giá cụ thể của những hàng hoá riêng biệt về mức giá chung của cả nền kinh tế, song đó là hai loại biến số hoàn toàn khác nhau. Sự thay đổi trong mức giá chung được thể hiện bằng tỷ lệ lạm phát. Đo lường tỷ lệ lạm phát, giải thích nguyên nhân làm cho lạm phát là cao hay thấp, khảo cứu hậu quả của lạm phát đối với nền kinh tế cũng như các khả năng phản ứng chính sách từ phía nhà nước v.v... là góc nhìn của kinh tế học vĩ mô về giá cả. Cũng có thể nói như vậy về biến số sản lượng. Khi chỉ quan tâm đến sản lượng của các hàng hoá cụ thể, nghĩa là ta vẫn đang nhìn sản lượng dưới góc nhìn của kinh tế học vi mô. Kinh tế học vĩ mô không chú tâm vào sản lượng của các hàng hoá cụ thể như vải hay lương thực mà quan tâm đến tổng sản lượng của cả nền kinh tế. Tổng sản lượng đó được hình thành như thế nào, do những yếu tố nào quy định, biến động ra sao? Những chính sách nào có thể thúc đẩy tăng trưởng kinh tế dài hạn (hay sự gia tăng



liên tục của tổng sản lượng)? v.v... Đó là những câu hỏi mà kinh tế học vĩ mô cần giải đáp.

Kinh tế học vĩ mô cũng có thể chia nền kinh tế thành những cấu thành bộ phận để khảo cứu, phân tích. Song khác với kinh tế học vi mô, các bộ phận cấu thành này vẫn mang tính tổng thể của cả nền kinh tế. Ví dụ, nó xem các kết quả vĩ mô như là sản phẩm của sự tương tác giữa thị trường hàng hoá, thị trường tiền tệ, thị trường lao động. Tuy nhiên, ở đây các thị trường trên đều được xem xét như là các thị trường chung, có tính chất tổng hợp của toàn bộ nền kinh tế.

Như vậy, kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô thể hiện các cách nhìn hay tiếp cận khác nhau về đối tượng 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.

### **2.3. Phương pháp nghiên cứu kinh tế học**

Đứng trước cùng một hiện tượng kinh tế (ví dụ, sự kiện giá dầu mỏ liên tục tăng phục hồi trong thời gian gần đây và ở mức 50 USD/thùng), các nhà kinh tế có thể có hai cách tiếp cận: phân tích thực chứng và phân tích chuẩn tắc. Đây là hai cách nhìn nhận khác nhau về cùng một đối tượng hay vấn đề kinh tế.

Phân tích thực chứng là cách phân tích trong đó người ta cố gắng lý giải khách quan về bản thân các vấn đề hay sự kiện kinh tế. Khi giá dầu mỏ liên tục gia tăng trên thị trường thế giới, nhà kinh tế học thực chứng (người áp dụng phương pháp phân tích thực chứng) sẽ cố gắng thu thập, kiểm định số liệu nhằm mô tả và lý giải xem xu hướng tăng giá của dầu mỏ diễn ra như thế nào? những động lực kinh tế nào nằm đằng sau chi phối sự kiện trên (sự gia tăng nhanh chóng của nhu cầu về dầu mỏ của các nước trên thế giới? sự khó khăn trong việc tăng mức cung về dầu mỏ do không tìm ra những mỏ dầu mới hay những bất ổn ở khu vực Trung Đông, đặc biệt là ở Irắc, nơi cung cấp dầu mỏ chính cho thế giới?). Người ta cũng có thể dự đoán hậu quả của việc tăng giá dầu đối với nền kinh tế thế giới hay đối với một quốc gia cụ thể nào đó (vì sự kiện này, tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của thế giới hay của một nước nào đó giảm đi bao nhiêu phần trăm?). Người ta cũng có thể phỏng đoán các phản ứng chính sách khác nhau của các chính phủ và hậu quả có thể của các chính sách này.

Phân tích thực chứng có khuynh hướng tìm kiếm cách mô tả khách quan về các sự kiện hay quá trình trong đời sống kinh tế. Động cơ của phép phân tích thực chứng

là cắt nghĩa, lý giải và dự đoán về các quá trình hay sự kiện kinh tế này. Câu hỏi trung tâm ở đây là: như thế nào? Việc xây dựng các lý thuyết kinh tế thực chứng khác nhau chính nhằm đưa ra những công cụ tư duy để có thể thực hiện dễ dàng hơn những phân tích này. Một kết luận của phép phân tích thực chứng chỉ được thừa nhận là đúng đắn nếu nó được kiểm nghiệm và xác nhận bởi chính các sự kiện thực tế. Mặc dù muốn lý giải khách quan về các hiện tượng kinh tế, do hạn chế chủ quan hoặc vì các lý do khác, nhà kinh tế học thực chứng vẫn có thể đưa ra những nhận định sai lầm. Người ta vẫn có thể đưa ra những kết luận khác nhau về cùng một vấn đề và trong lúc chúng chưa được thực tế xác nhận hay bác bỏ, các nhà kinh tế có thể bất đồng với nhau.

Phân tích chuẩn tắc nhằm đưa ra những đánh giá và khuyến nghị dựa trên cơ sở các giá trị cá nhân của người phân tích. Câu hỏi trung tâm mà cách tiếp cận chuẩn tắc đặt ra là: cần phải làm gì hay cần phải làm như thế nào trước một sự kiện kinh tế? Đương nhiên, những kiến nghị mà kinh tế học chuẩn tắc hướng tới cần phải dựa trên sự đánh giá của người phân tích, theo đó, các sự kiện trên được phân loại thành xấu hay tốt, đáng mong muốn hay không đáng mong muốn. Chúng ta hãy trở lại vấn đề giá dầu mỏ gia tăng nói trên. Một nhà kinh tế, khi đưa ra phán xét hiện tượng này là xấu, và cho rằng cần phải làm mọi cách để kiềm chế hay hạ giá dầu xuống, thì người này đã nhìn nhận vấn đề dưới góc độ chuẩn tắc. Trong khi một nhận định thực chứng có thể được xác nhận hay bị bác bỏ thông qua các bằng chứng thực tế, do đó, một sự phân tích thực chứng mang tính chất của một phép phân tích khoa học, thì người ta lại khó có thể thừa nhận hay phủ nhận một kết luận chuẩn tắc chỉ bằng cách kiểm định nó qua các số liệu hay chứng cứ thực tế. Các nhận định chuẩn tắc luôn luôn dựa trên các giá trị cá nhân. Những giá trị đó là khác nhau tùy thuộc vào thế giới quan, quan điểm đạo đức, tôn giáo hay triết lý chính trị của từng người. Một người nào đó có thể coi sự gia tăng giá dầu là xấu, song một người khác vẫn có thể xem đó là hiện tượng tốt, đáng mong muốn. Dựa vào các thang bậc giá trị khác nhau, người ta có thể đưa ra những đánh giá khác nhau về cùng một vấn đề.

Dĩ nhiên, các kết luận thực chứng có thể ảnh hưởng tới các nhận định chuẩn tắc. Khi hiểu hơn phương thức vận hành khách quan của một chuỗi các sự kiện, người ta có thể thay đổi cách nhìn nhận chuẩn tắc đã có. Một người nào đó có thể cho rằng giá dầu tăng là một hiện tượng “tốt” vì nó chỉ gây ra thiệt hại đối với người giàu, những người “đáng ghét”, thường đi những chiếc ô tô sang trọng hay những chiếc xe máy đắt tiền. Tuy nhiên, người này có thể thay đổi quan điểm chuẩn tắc của mình khi biết rõ hơn những hậu quả (cả những hậu quả « xấu » đối với người nghèo) của việc tăng giá dầu nhờ vào các phân tích, đánh giá thực chứng. Song dù thế nào thì một kết luận chuẩn tắc cũng luôn dựa vào chuẩn mực giá trị của mỗi cá nhân. Điều

đó làm cho sự bất đồng giữa các nhà kinh tế trong các quan điểm chuẩn tắc thường nhiều hơn trong các quan điểm thực chứng. Trong cuộc sống, chúng ta cần cả sự phân tích thực chứng khi muốn hiểu chính xác hơn về thế giới xung quanh, song cũng cần đến sự phân tích chuẩn tắc khi muốn hay phải bày tỏ thái độ của mình trước các vấn đề mà xã hội đang đối diện.

### **3. Một số khái niệm liên quan cơ bản**

#### **3.1. Chi phí cơ hội**

Một trong những khái niệm quan trọng và hữu dụng của Kinh tế học - môn khoa học của sự chọn lựa - là Chi phí cơ hội. Chi phí cơ hội của một hàng hóa là số lượng hàng hóa khác phải hi sinh để có thêm một đơn vị hàng hóa đó.

Ví dụ: nếu một thành phố quyết định xây một bệnh viện trên một khu đất trống của mình, thì chi phí cơ hội là một dự án nào khác có thể được thực hiện trên khu đất đó và kinh phí xây dựng bệnh viện. Khi xây bệnh viện, thành phố đã lỡ mất cơ hội xây một trung tâm thể thao, hay một bãi đỗ xe trên đó, hoặc khả năng bán khu đất ấy đi để thanh toán bớt các khoản nợ của chính quyền thành phố.

Chi phí cơ hội với một người không nhất thiết phải được đánh giá về mặt tiền bạc mà nên được đánh giá theo thứ có giá trị nhất với người đó, hoặc với người đánh giá. Ví dụ, một người chọn xem một trận bóng đá giữa MU - Chelsea trên ti vi vào tối Chủ nhật thì sẽ không xem được bất chương trình ti vi nào khác, chi phí cơ hội với người đó có thể là một bộ phim cuối tuần tuyệt vời trên VTV1 nếu người đó thích xem phim, hoặc là một chương trình ca nhạc rất sôi động trên VTV3, nếu người đó thích ca nhạc.

Chi phí cơ hội là một trong những điểm khác biệt mấu chốt giữa khái niệm chi phí kinh tế và chi phí kế toán. Đánh giá chi phí cơ hội là cơ sở để đánh giá chính xác chi phí thực tế của bất cứ hoạt động nào. Trong trường hợp không có một chi phí kế toán, hay chi phí bằng tiền rõ ràng nào gắn với hoạt động đó, thì việc bỏ qua chi phí cơ hội có thể tạo ra ảo tưởng rằng các lợi ích có thể đạt được mà không mất một chi phí nào. Chi phí cơ hội không nhìn thấy trở thành chi phí ẩn của hoạt động đó.

Ví dụ: một người có ngôi nhà mặt phố Hòa Bình mở một shop nhỏ kinh doanh quần áo thời trang, mỗi tháng cô ta phải chi ra 50tr tiền giá vốn hàng bán, 5tr cho chi phí điện thoại, điện, nước, thuế môn bài ... liên quan đến hoạt động kinh doanh. Doanh thu của cửa hàng đạt 70tr/tháng. Chủ cửa hàng cho rằng mình có lợi nhuận 15 tr. Trên thực tế, chủ cửa hàng đã bỏ qua số tiền 20tr có thể thu được nếu đem cho người khác thuê cửa hàng thay vì tự kinh doanh (20tr/tháng), và 5tr thu nhập cô ta có thể thu được nếu đi làm ở chỗ khác thay vì ở nhà bán hàng. 25tr này chính là chi phí ẩn trong hoạt động kinh doanh quần áo nói trên. Điều đáng nói là theo chuẩn

mục kế toán Việt Nam, những chi phí ẩn này không được hạch toán vào chi phí khi tính thuế.

Cần lưu ý chi phí cơ hội không phải là tổng giá trị các lựa chọn bị bỏ lỡ mà chỉ là giá trị của lựa chọn tốt nhất có thể bởi vì người ta không thể nào cùng một lúc sử dụng nhiều lựa chọn thay thế được. Trong ví dụ ban đầu, chi phí cơ hội của quyết định xây bệnh viện là việc mất một khu đất trống để xây trung tâm thể thao, xây bãi đậu xe, hoặc số tiền có thể thu được nếu bán khu đất đó, chứ không thể là tổng của 3 lựa chọn đó vì xét cho cùng khu đất đó không thể nào cùng lúc được sử dụng cho hơn một mục đích được.

Tuy nhiên, hầu hết các chi phí cơ hội rất khó so sánh. Chi phí cơ hội chỉ có ý nghĩa trong điều kiện khan hiếm nguồn lực, vì khi đó người ta sẽ buộc phải đánh đổi, nếu tiến hành hoạt động này thì phải bỏ hoạt động khác.

Chi phí cơ hội thường được thể hiện dưới dạng giá tương đối, tức là giá của một lựa chọn trong tương quan với lựa chọn khác.

Ví dụ: giá một bình sữa là \$4 và một ổ bánh mì là \$2 thì giá của một bình sữa là 2 ổ bánh mì. Đặc trưng này thể hiện rất rõ trong phân tích lợi thế so sánh của Ricardo.

Khái niệm chi phí cơ hội được sử dụng rất rộng rãi trong nhiều lý thuyết, phân tích kinh tế như:

- Lựa chọn của khách hàng
- Khả năng sản xuất
- Giá của tư bản (vốn)
- Quản lý thời gian
- Lựa chọn nghề nghiệp
- Phân tích lợi thế so sánh.

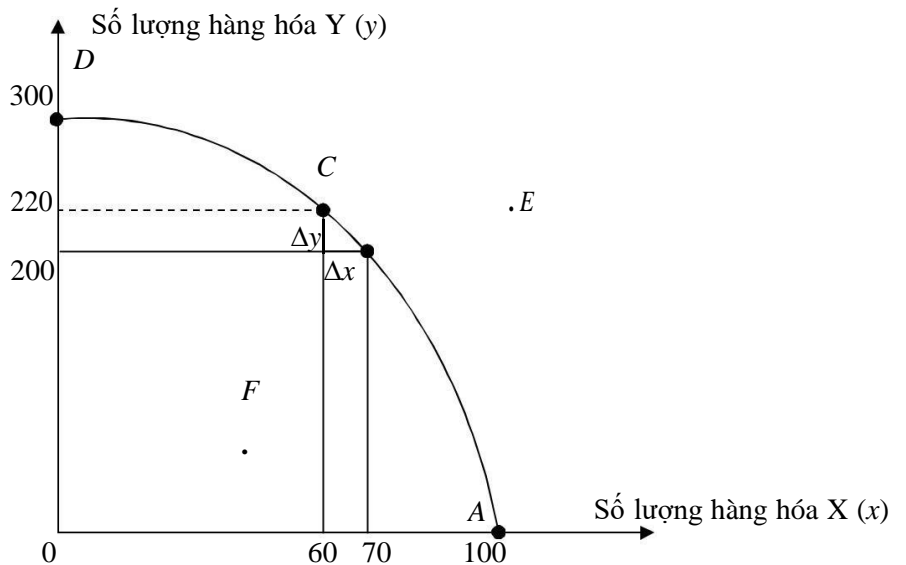
### **3.2. Đường giới hạn khả năng sản xuất**

Một trong những công cụ kinh tế đơn giản nhất có thể minh họa rõ ràng tính khan hiếm nguồn lực và sự lựa chọn kinh tế là đường giới hạn khả năng sản xuất.

Đường giới hạn khả năng sản xuất của một nền kinh tế là đường mô tả các tổ hợp sản lượng hàng hóa tối đa mà nó có thể sản xuất ra được khi sử dụng toàn bộ các nguồn lực sẵn có.

Để đơn giản hóa, chúng ta hãy tưởng tượng nền kinh tế chỉ sản xuất hai loại hàng hóa X và Y. Hai ngành sản xuất này sử dụng toàn bộ các yếu tố sản xuất sẵn có (bao gồm cả một trình độ công nghệ nhất định) của nền kinh tế. Nếu các yếu tố sản xuất được tập trung toàn bộ ở ngành X, nền kinh tế sẽ sản xuất ra được 100 đơn vị hàng hóa X mà không sản xuất được một đơn vị hàng hóa Y nào. Điều này được minh

họa bằng điểm A của hình 1.1. Trong trạng thái cực đoan khác, nếu các yếu tố sản xuất được tập trung hết ở ngành Y, giả sử 300 hàng hóa Y sẽ được tạo ra song không một đơn vị hàng hóa X nào được sản xuất (điểm D trên hình 1.1). Ở những phương án trung gian hơn, nếu nguồn lực được phân bổ cho cả hai ngành, nền kinh tế có thể sản xuất ra 70 đơn vị hàng hóa X và 200 đơn vị hàng hóa Y (điểm B), hoặc 60 đơn vị hàng hóa X và 220 đơn vị hàng hóa Y (điểm C)... Những điểm A, B, C, D (và những điểm khác, tương tự mà chúng ta không thể hiện) là những điểm khác nhau của đường giới hạn khả năng sản xuất. Mỗi điểm đều cho chúng ta biết mức sản lượng tối đa của một loại hàng hóa mà nền kinh tế có thể sản xuất ra được trong điều kiện nó đã sản xuất ra một sản lượng nhất định hàng hóa kia. Ví dụ, nếu nền kinh tế sản xuất ra 70 đơn vị hàng hóa X, trong điều kiện nguồn lực sẵn có, nó chỉ có thể sản xuất tối đa 200 đơn vị hàng hóa Y. Nếu muốn sản xuất nhiều Y hơn (chẳng hạn, 220 đơn vị hàng hóa Y), nó phải sản xuất ít hàng hóa X đi (chỉ sản xuất 60 đơn vị hàng hóa X).



Đường giới hạn khả năng sản xuất

Nền kinh tế không thể sản xuất ra được một tổ hợp hàng hóa nào đó biểu thị bằng một điểm nằm bên ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất (chẳng hạn điểm E). Điểm E nằm ngoài năng lực sản xuất của nền kinh tế ở thời điểm mà chúng ta đang xem xét, do đó nó được gọi là điểm không khả thi. Nền kinh tế chỉ có thể sản xuất ở những điểm nằm trên hoặc nằm trong đường giới hạn khả năng sản xuất (được gọi là những điểm khả thi). Những điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất (các điểm A, B, C, D) được coi là các điểm hiệu quả. Chúng biểu thị các mức sản lượng tối đa mà nền kinh tế tạo ra được từ các nguồn lực khan hiếm hiện có. Tại những điểm này, người ta không thể tăng sản lượng của một loại hàng hóa nếu không cắt giảm sản lượng hàng hóa còn lại. Sở dĩ như vậy vì ở đây toàn bộ các nguồn lực

khan hiếm đều đã được sử dụng, do đó, không có sự lãng phí. Trái lại, một điểm nằm trong đường giới hạn khả năng sản xuất, như điểm F trên hình 1.1 chẳng hạn, lại biểu thị một trạng thái không hiệu quả của nền kinh tế. Đó có thể là do nền kinh tế đang trong thời kỳ suy thoái, lao động cũng như các nguồn lực của nó không được sử dụng đầy đủ, sản lượng các hàng hóa mà nó tạo ra thấp hơn so với năng lực sản xuất hiện có. Tại trạng thái không hiệu quả, (ví dụ, điểm F), xét về khả năng, người ta có thể tận dụng các nguồn lực hiện có để tăng sản lượng một loại hàng hóa mà không buộc phải cắt giảm sản lượng hàng hóa còn lại cũng như có thể đồng thời tăng sản lượng của cả hai loại hàng hóa.

Giới hạn khả năng sản xuất của xã hội bị quy định bởi tính khan hiếm của các nguồn lực. Trong trường hợp này, xã hội phải đối mặt với sự đánh đổi và lựa chọn. Khi đã đạt đến trạng thái hiệu quả như các điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất chỉ ra, nếu muốn có nhiều hàng hóa X hơn, người ta buộc phải chấp nhận sẽ có ít hàng hóa Y hơn và ngược lại. Cái giá mà ta phải trả để có thể được sử dụng nhiều hàng hóa X hơn chính là phải hy sinh một số lượng hàng hóa Y nhất định. Trong các trường hợp này, sự lựa chọn mà chúng ta thực hiện luôn luôn bao hàm một sự đánh đổi: để được thêm cái này, người ta buộc phải từ bỏ hay hy sinh một cái gì khác. Sự đánh đổi như thế là bản chất của các quyết định kinh tế. Rốt cuộc, điểm nào trên đường giới hạn khả năng sản xuất được xã hội lựa chọn? Điều này còn tùy thuộc vào sở thích của xã hội và trong các nền kinh tế hiện đại, sự lựa chọn này được thực hiện thông qua hoạt động của hệ thống thị trường.

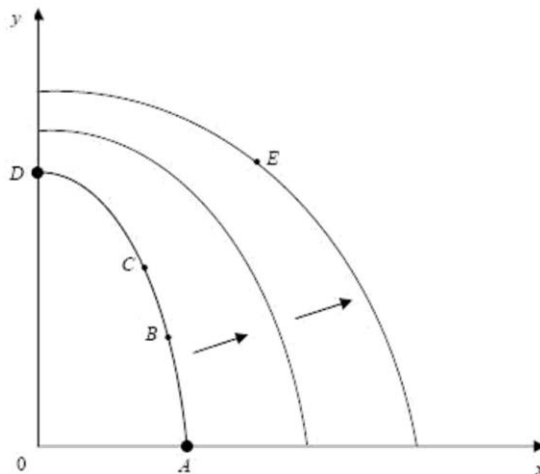
Sự đánh đổi mà chúng ta mô tả thông qua đường giới hạn khả năng sản xuất cũng cho ta thấy thực chất khoản chi phí mà chúng ta phải gánh chịu để đạt được một cái gì đó. Đó chính là chi phí cơ hội.

Chi phí cơ hội để đạt được một thứ chính là cái mà ta phải từ bỏ để có nó. Trong nền kinh tế giả định chỉ có hai phương án sản xuất các hàng hóa X, Y nói trên, chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một lượng hàng hóa nào đó (ví dụ hàng hóa X) chính là số lượng hàng hóa khác (ở đây là hàng hóa Y) mà người ta phải hy sinh để có thể thực hiện được việc sản xuất nói trên. Nếu xuất phát chẳng hạn từ điểm C trên đường giới hạn khả năng sản xuất ở hình 1.1, ta thấy, nền kinh tế đang sản xuất ra 60 đơn vị hàng hóa X và 220 đơn vị hàng hóa Y. Chuyển từ C đến B, chúng ta nhận được thêm 10 đơn vị hàng hóa X, song phải từ bỏ 20 đơn vị hàng hóa Y.

Như vậy, 20 đơn vị hàng hóa Y là chi phí cơ hội để sản xuất 10 đơn vị hàng hóa X này. Xét một cách tổng quát hơn, chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa X chính là số lượng đơn vị hàng hóa Y ta phải từ bỏ để có thể dành nguồn lực cho việc sản xuất thêm này. Nó được đo bằng tỷ số  $-\Delta Y/\Delta X$ , vì thế có thể đo bằng giá trị tuyệt đối của độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất tại từng

điểm. Trong một số trường hợp, vì lý do đơn giản hóa, người ta giả định rằng, chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa nào đó là không đổi ở mọi điểm xuất phát. Khi đó đường giới hạn khả năng sản xuất được xem như một đường thẳng (có độ dốc không đổi). Trên thực tế, chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa thường tăng dần lên khi chúng ta cứ tăng mãi sản lượng hàng hóa này. Vì thế, đường giới hạn khả năng sản xuất thường được biểu thị như một đường cong lồi, hướng ra ngoài gốc tọa độ.

Một đường giới hạn khả năng sản xuất cho ta thấy các số lượng hàng hóa tối đa mà xã hội có thể có được trong một giới hạn nhất định về nguồn lực. Như trên ta đã nói, điểm E là điểm không khả thi, vì với lượng nguồn lực khan hiếm hiện có, người ta không thể tạo ra được các khối lượng hàng hóa như điểm này biểu thị. Tuy nhiên, xã hội có thể sản xuất được tại điểm E nếu như nó có nhiều yếu tố sản xuất hơn, hoặc có được những công nghệ sản xuất tiên tiến hơn. Gắn với trạng thái mới về các nguồn lực (bao hàm cả trình độ công nghệ sản xuất), nền kinh tế của xã hội lại có một đường giới hạn khả năng sản xuất mới. Khi các nguồn lực gia tăng (theo thời gian, xã hội tích lũy được nhiều máy móc thiết bị hơn, tìm ra được các phương pháp sản xuất tiên tiến hơn v.v...), đường giới hạn khả năng sản xuất của xã hội dịch chuyển ra phía ngoài. Giới hạn khả năng sản xuất được mở rộng tạo khả năng cho xã hội có thể có thể sản xuất được nhiều hơn cả hàng hóa X lẫn hàng hóa Y. Liên tục mở rộng giới hạn khả năng sản xuất của mình theo thời gian chính là thực chất của quá trình tăng trưởng kinh tế của xã hội.



Quy luật hiệu suất giảm dần: Hình dạng đường giới hạn khả năng sản xuất điển hình như một đường cong lồi cũng như giả định về chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa có hướng tăng dần có liên quan đến một quy luật kinh tế được gọi là quy luật hiệu suất giảm dần.

Quy luật hiệu suất giảm dần phản ánh mối quan hệ giữa lượng hàng hóa đầu ra và lượng đầu vào góp phần tạo ra nó. Nội dung của quy luật này là: nếu các yếu tố đầu

vào khác được giữ nguyên thì việc gia tăng liên tiếp một loại đầu vào khả biến duy nhất với một số lượng bằng nhau sẽ cho ta những lượng đầu ra tăng thêm có xu hướng ngày càng giảm dần. Có thể minh họa quy luật này bằng ví dụ sau.

Giả sử việc sản xuất lương thực cần đến hai loại đầu vào là lao động và đất đai (ở đây, đất đai đại diện cho các đầu vào khác không phải là lao động). Với một lượng đất đai cố định (ví dụ là 10 ha), sản lượng lương thực đầu ra tạo ra được sẽ tùy thuộc vào số lượng lao động (yếu tố đầu vào khả biến duy nhất) được sử dụng. Khi chưa có một đơn vị lao động nào được sử dụng, sản lượng lương thực đầu ra là bằng 0. Với 1 đơn vị lao động canh tác trên 10 ha nói trên, giả sử trong 1 năm người này sản xuất được 15 tấn lương thực. Khi bổ sung thêm 1 đơn vị lao động nữa, 2 lao động này có thể tạo ra trong 1 năm một khối lượng lương thực là 27 tấn. Ta nói rằng lượng lương thực tăng thêm nhờ có thêm đơn vị lao động thứ hai là 12 tấn ( $27-15=12$ ). Vẫn với diện tích đất đai cố định như trên, nếu số lượng lao động lần lượt là 3, 4, 5 sản lượng lương thực được tạo ra giả sử lần lượt là 37, 46, 54,5 tấn. Khi lượng lao động gia tăng, tổng sản lượng lương thực ngày càng được sản xuất ra nhiều hơn, song lượng lương thực tăng thêm từ mỗi đơn vị lao động bổ sung thêm lại có xu hướng giảm dần (lượng lương thực có thêm nhờ đơn vị lao động thứ ba là 10 tấn, nhờ đơn vị lao động thứ tư là 9 tấn, nhờ đơn vị lao động thứ năm là 8,5 tấn).

Bảng số liệu minh họa quy luật hiệu suất giảm dần

<b>Lượng lao động</b>	<b>Sản lượng lương thực</b>	<b>Lượng lương thực tăng thêm nhờ có thêm 1 đơn vị lao động (tấn)</b>
0	0	
1	15	15
2	27	12
3	37	10
4	46	9
5	54,5	8,5

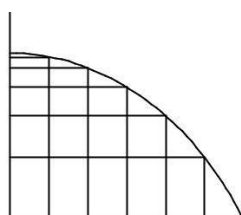
Quy luật hiệu suất giảm dần là một hiện tượng thường bộc lộ trong nhiều trường hợp của đời sống kinh tế. Điều giải thích cho quy luật này nằm ở chỗ các đầu vào được gia tăng một cách không cân đối. Khi các đầu vào khác (ví dụ, đất đai) là cố định, việc tăng dần đầu vào lao động cũng có nghĩa là càng về sau, mỗi đơn vị lao động càng có ít hơn các đầu vào khác (ở đây là đất đai) để sử dụng. Đây là lý do khiến cho càng về sau, mỗi đơn vị lao động tăng thêm lại chỉ góp phần tạo ra lượng



sản phẩm đầu ra tăng thêm (trong ví dụ trên là lương thực) giảm dần. Ở ví dụ trên, với mục đích minh họa, chúng ta cho quy luật hiệu suất giảm dần bộc lộ hiệu lực của nó ngay khi chúng ta bổ sung đơn vị lao động đầu tiên. Trên thực tế, quy luật này chỉ thể hiện như là một xu hướng. Khi số lượng lao động được sử dụng còn ít, việc tăng thêm một đơn vị lao động có thể không chỉ làm tổng sản lượng đầu ra tăng thêm mà còn làm lượng đầu ra bổ sung cũng ngày một tăng (ở đây hiệu suất là tăng dần). Tuy nhiên, khi lượng lao động được sử dụng là đủ lớn (trong tương quan với lượng đầu vào khác là cố định), việc cứ tiếp tục bổ sung thêm lao động chắc chắn sẽ làm xu hướng hiệu suất giảm dần phát huy hiệu lực.

Quy luật hiệu suất giảm dần là một trong những lý do có thể giải thích xu hướng chi phí cơ hội tăng dần khi chúng ta muốn sản xuất ngày một nhiều hơn một loại hàng hóa trong điều kiện bị giới hạn bởi một tổ hợp đầu vào sẵn có nhất định. Thường thì các hàng hóa khác nhau có các yêu cầu về đầu vào không giống nhau. Mỗi ngành sản xuất đều sử dụng một số yếu tố sản xuất đặc thù (ví dụ, đất đai là đầu vào quan trọng của việc sản xuất nông sản, song nó lại có ý nghĩa ít hơn nhiều trong việc sản xuất ô tô. Việc bổ sung đất đai cho ngành sản xuất ô tô bằng cách rút nó ra khỏi ngành nông nghiệp có thể làm giảm nhiều sản lượng nông sản mà lại không làm tăng thêm bao nhiêu sản lượng ô tô. Ngược lại, chuyển những lao động lành nghề từ ngành công nghiệp ô tô sang ngành nông nghiệp có thể làm sản lượng nông nghiệp tăng lên không nhiều trong khi lại có thể làm sản lượng ô tô sụt giảm mạnh). Do đó, khi muốn tăng thêm sản lượng của một loại hàng hóa X chẳng hạn, ở điểm hiệu quả trên đường giới hạn khả năng sản xuất, người ta buộc phải phân bổ lại nguồn lực bằng cách rút chúng ra khỏi lĩnh vực sản xuất hàng hóa Y. Việc bổ sung các nguồn lực cho việc sản xuất X thường không thực hiện được một cách cân đối: các yếu tố sản xuất đặc thù mà ngành sản xuất X đòi hỏi thường không được bổ sung một cách tương ứng như các yếu tố sản xuất khác. Điều này làm cho quy luật hiệu suất giảm dần có thể phát huy tác dụng. Với những lượng hàng hóa Y hy sinh bằng nhau, ta chỉ nhận được lượng hàng hóa X tăng thêm ngày một giảm dần. Nói cách khác, để có thể sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa X như nhau, số lượng hàng hóa Y ta phải từ bỏ sẽ tăng dần. Chi phí cơ hội của việc sản xuất, vì thế, thường được giả định một cách hợp lý là tăng dần. (Chúng ta cũng có thể nói như vậy đối với chi phí cơ hội của việc sản xuất hàng hóa Y).

Khi chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa được xem là tăng dần, độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất không phải là cố định mà có xu hướng tăng dần khi ta di chuyển từ trái sang phải. Vì thế đường giới hạn khả năng sản xuất điển hình thường được mô tả như một đường cong lồi.



### Chi phí cơ hội tăng dần và hình dáng PPF

Khi chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa được xem là tăng dần, độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất không phải là cố định mà có xu hướng tăng dần khi ta di chuyển từ trái sang phải. Vì thế đường giới hạn khả năng sản xuất điển hình thường được mô tả như một đường cong lồi.

#### 3.3. Biến số danh nghĩa và biến số thực tế

Các biến số trong nền kinh tế, khi được đo lường về mặt giá trị, trước tiên thường được biểu hiện như là các biến số danh nghĩa: tổng doanh thu hàng hóa mà một doanh nghiệp nhận được trong một thời kỳ; mức lương của một người công nhân nhận được trong một tháng hay một năm xác định; tổng giá trị hàng hóa hay dịch vụ mà nền kinh tế tạo ra trong năm 2006; mức lãi suất mà ngân hàng cho vay trong một thời kỳ nhất định v.v... Các biến số danh nghĩa ở một thời điểm xác định đều được tính toán trên cơ sở các mức giá hay sức mua của đồng tiền ở chính thời điểm hiện hành mà người ta đang khảo sát. Ví dụ, tiền lương danh nghĩa của công nhân năm 2001 chính là số tiền lương mà người công nhân nhận được bằng tiền ở chính năm này. Nó gắn với mức giá hay giá trị của đồng tiền lúc đó. So với năm 2000, nếu tiền lương danh nghĩa của công nhân năm 2001 tăng lên 10%, song đồng thời trong khoảng thời gian này, mức giá chung cũng tăng lên 10% hay sức mua đồng tiền giảm đi 10% (sức mua của đồng tiền là chỉ số về số lượng hàng thực tế mà một đơn vị tiền tệ có thể mua được), chúng ta không thể nói người công nhân trở nên khá giả hơn nhờ được tăng lương. Trong trường hợp này, tiền lương danh nghĩa không phải là số đo tin cậy để chúng ta đưa ra kết luận. Muốn làm được điều này, chúng ta phải quy tiền lương danh nghĩa về tiền lương thực tế.

Các biến số thực tế được xây dựng trên cơ sở điều chỉnh các biến số danh nghĩa theo một mức giá chung hay một sức mua đồng tiền cố định. Nói cách khác, đó là các biến số danh nghĩa đã khử đi yếu tố lạm phát – sự tăng lên trong mức giá chung của nền kinh tế khiến cho sức mua đồng tiền thay đổi. Khi đo giá trị tiền tệ của các biến số kinh tế ở những thời điểm khác nhau, theo một mức giá thống nhất của một thời điểm nào đó (tức là mức giá ở đây được cố định hóa theo thời gian), các biến số thực tế phản ánh chính xác hơn sự thay đổi thực tế của các biến số kinh tế. Như trong

ví dụ ở trên, khi tiền lương danh nghĩa của công nhân tăng lên cùng một tỷ lệ với giá cả các hàng hóa, thực chất, tiền lương thực tế của anh ta không thay đổi. Số lượng hàng hóa mà tiền lương danh nghĩa có thể mua được vẫn như cũ. Tiền lương thực tế nói với chúng ta chính xác hơn về tác động của việc tăng lương đối với đời sống của người công nhân. Vì vậy, để tránh sai lầm trong phân tích kinh tế, cần biết phân biệt các biến số danh nghĩa và các biến số thực tế.

## CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP BÀI MỞ ĐẦU

1. Phân tích ba vấn đề cơ bản của nền kinh tế?
2. Trình bày khái niệm kinh tế học, kinh tế học vi mô, kinh tế học vĩ mô?
3. Thế nào là chi phí cơ hội? Cho ví dụ
4. Phân tích và cho ví dụ về biến danh nghĩa và biến thực tế?
5. Giả sử các nguồn tài nguyên của một quốc gia phân bổ cho sản xuất 2 hàng hóa vải và gạo theo các phương án sau đây:

Phương án	Số đơn vị Gạo	Số đơn vị Vải
A	200	0
B	180	60
C	160	100
D	100	160
E	40	200
F	0	220

- a. Biểu diễn bằng đồ thị các phương án sản xuất và đường giới hạn khả năng sản xuất với trục hoành biểu diễn số đơn vị Vải.
  - b. Nếu nền kinh tế chuyển từ phương án sản xuất C sang D thì chi phí cơ hội để sản xuất một đơn vị vải là bao nhiêu?
  - c. Nếu nền kinh tế chuyển từ phương án sản xuất D sang E thì chi phí cơ hội để sản xuất một đơn vị Vải là bao nhiêu?
  - d. Phương án sản xuất 140 đơn vị Gạo và 130 đơn vị vải có khả thi không? Có hiệu quả không? Tại sao?
6. Một bộ lạc sống trên một hòn đảo nhiệt đới gồm có 5 người. Thời gian của họ dành để thu hoạch dừa và nhặt trứng rùa. Một người có thể thu được 20 quả dừa hay là 10 quả trứng một ngày. Năng suất của mỗi người không phụ thuộc vào số lượng người làm việc trong ngày.
    - a. Hãy vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất đối với dừa và trứng.
    - b. Giả sử có một sáng chế ra một kỹ thuật trèo cây mới giúp công việc hái dừa dễ dàng hơn nên mỗi người có thể hái được 28 quả một ngày. Hãy vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất mới.
    - c. Hãy giải thích tại sao hình dạng của đường giới hạn khả năng sản xuất trong bài tập này khác với trong bài tập 5

# CHƯƠNG 1: CUNG - CẦU

## Mã chương: Chương 1

### **Giới thiệu:**

Chương 1: Cung - Cầu cung cấp các kiến thức cơ bản về cung cầu và các vấn đề liên quan đến cung cầu. Chương này xem xét cơ chế thị trường thông qua việc khảo sát sự vận hành của một thị trường hàng hóa riêng biệt. Đây là một khuôn mẫu phân tích tổng quát có thể áp dụng cho các thị trường khác nhau, dù đó là thị trường lúa, gạo hay thị trường xe máy; thị trường đầu ra như thị trường quần, áo hay thị trường đầu vào như thị trường máy dệt; thị trường hàng hóa hữu hình như thị trường máy tính hay thị trường dịch vụ như thị trường cắt tóc.

### **Mục tiêu:**

- Về kiến thức:

Trình bày được khái niệm cung cầu và các vấn đề liên quan đến cung cầu.

- Về kỹ năng:

Thực hiện được các bài tập tình huống và tính toán, xác định cân bằng cung cầu;

Xác định ảnh hưởng của các yếu tố đến cung cầu, co giãn cung cầu.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- + Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan
- + Có khả năng vận dụng kiến thức của bài vào các chương tiếp theo
- + Có khả năng liên hệ các nội dung của bài vào thực tế hiện nay
- + Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

### **Nội dung chính:**

## **1. Cầu**

### **1.1. Khái niệm**

Cầu về một loại hàng hoá biểu thị những khối lượng hàng hoá mà người tiêu dùng mong muốn và sẵn sàng mua tương ứng với các mức giá xác định.

Trong định nghĩa này, có một số điểm cần lưu ý:

Thứ nhất, nói đến cầu về một loại hàng hoá cụ thể, trước hết ta quan tâm đến khối lượng hàng hoá mà người tiêu dùng muốn mua và có khả năng mua trong giới hạn một khoảng thời gian nào đó. Khối lượng này lại tùy thuộc vào từng mức giá của hàng hoá ở thời điểm mà người tiêu dùng ra quyết định. Khi giá hàng hoá thay đổi, lượng hàng mà người tiêu dùng muốn mua cũng sẽ thay đổi. Vì thế, cầu về một loại hàng hoá, thực chất, biểu thị mối quan hệ giữa hai biến số: một bên là lượng hàng

hoá mà người tiêu dùng muốn và có khả năng mua, một bên là các mức giá tương ứng. Lượng hàng hoá mà người tiêu dùng sẵn lòng mua được gọi là lượng cầu hay mức cầu về hàng hoá. Lượng cầu luôn gắn với một mức giá cụ thể.

Thứ hai, khi thể hiện quan hệ giữa lượng cầu và giá cả hàng hoá, chúng ta giả định rằng các yếu tố khác có liên quan đến nhu cầu của người tiêu dùng như thu nhập, sở thích v.v... là xác định. Nói cách khác, một quan hệ cầu cụ thể về một loại hàng hoá được xem xét trong điều kiện các yếu tố khác được coi là đã biết và được giữ nguyên, không thay đổi. Ở đây, điều người ta quan tâm là lượng cầu thay đổi như thế nào khi các mức giá của hàng hoá thay đổi.

Thứ ba, khái niệm mức giá được đề cập ở đây là mức giá hiện hành của chính hàng hoá mà chúng ta đang xem xét. Mức giá của chính hàng hoá này nhưng được hình thành ở thời điểm khác (chẳng hạn mức giá dự kiến trong tương lai) hay mức giá của các hàng hoá khác được coi là các yếu tố khác.

Thứ tư, ta có thể đề cập tới cầu cá nhân của một người tiêu dùng, song cũng có thể nói đến cầu của cả thị trường như là cầu tổng hợp của các cá nhân.

Cách biểu thị cầu: Có thể biểu thị cầu về một loại hàng hoá theo nhiều cách khác nhau: thông qua một biểu cầu, một phương trình đại số hay một đồ thị.

a. Biểu cầu thể hiện quan hệ cầu về một loại hàng hoá trong một khoảng thời gian nào đó thông qua hai dãy số liệu tương ứng với nhau. Biểu cầu bao gồm hai cột (hay hai hàng) số liệu: một cột (hay hàng) thể hiện các mức giá của hàng hoá ta đang phân tích, cột (hay hàng) còn lại thể hiện những lượng cầu khác nhau, tương ứng. Ví dụ, bảng sau là một biểu cầu thể hiện nhu cầu của những người tiêu dùng về thịt bò trong một khoảng thời gian giả định nào đó.

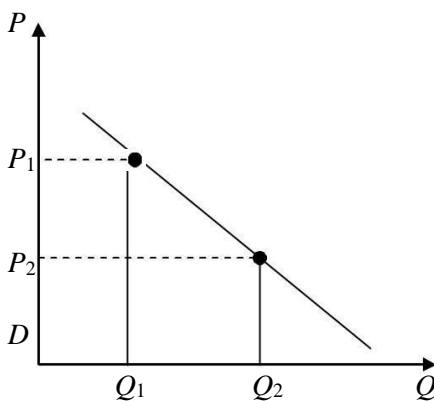
<b>Mức giá (nghìn đồng/kg)</b>	<b>Lượng cầu (kg)</b>
40	60.000
50	55.000
60	50.000
70	45.000
80	40.000
90	35.000
100	30.000

Cầu về thịt bò của một người tiêu dùng

Biểu cầu chỉ cho ta một hình dung nhất định về cầu của người tiêu dùng theo những mức giá “rời rạc” khác nhau. Mặc dù trên thực tế, các mức giá trên thị trường xuất hiện như những giá trị “rời rạc”, nhưng sẽ là công kênh, và không khái quát khi chúng ta muốn biểu thị phản ứng mua hàng của người tiêu dùng tại quá nhiều mức giá trên một biểu cầu. Vì thế, để có thể diễn đạt quan hệ cầu một cách khái quát hơn, người ta có thể biểu thị cầu dưới dạng các phương trình đại số hay các đồ thị.

b. Thể hiện cầu về một loại hàng hoá dưới dạng một phương trình đại số chính là cách biểu thị tương quan giữa lượng cầu và mức giá như một quan hệ hàm số, trong đó lượng cầu ( $Q_D$ ) được coi là hàm số của mức giá ( $P$ ):  $Q_D = f(P)$ . Trong kinh tế học, hàm số cầu đơn giản nhất thường được sử dụng là một hàm số dạng tuyến tính:  $Q_D = a.P + b$ , với  $a, b$  là những tham số xác định. Qua hàm số cầu, quan hệ về mặt số lượng giữa lượng hàng hoá mà người tiêu dùng sẵn lòng mua và mức giá của chính hàng hoá được thể hiện một cách đơn giản, khái quát: ứng với một mức giá nhất định, ta biết được lượng cầu về hàng hoá của người tiêu dùng là bao nhiêu.

c. Đồ thị là cách biểu thị trực quan mối quan hệ hàm số giữa hai biến số. Trên đồ thị, người ta thể hiện cầu dưới hình ảnh một đường cầu nhất định. Theo truyền thống trong kinh tế học, mặc dù  $Q_D$  hay lượng cầu là biến số được giải thích song nó thường được biểu thị trên trục hoành. Tuy  $P$  hay mức giá là biến số giải thích, song nó lại thường được đo trên trục tung. Một đường cầu mô tả các kết hợp khác nhau giữa mức giá và lượng cầu tương ứng. Một điểm cụ thể trên đường cầu cho chúng ta thông tin về một lượng hàng hoá cụ thể mà người tiêu dùng sẵn sàng mua tại một mức giá cụ thể. Đường cầu có thể được thể hiện dưới dạng một đường cong, phi tuyến, với độ dốc không phải là hằng số. Song với mục đích đơn giản hoá, nó thường được thể hiện như một đường thẳng (đường có độ dốc là hằng số), tương ứng với việc biểu thị hàm số cầu như một hàm tuyến tính.



Đường cầu về một loại hàng hóa.

Tại mức giá  $P_1$ , lượng cầu là  $Q_1$ .

Khi giá là  $P_2$ , lượng cầu trở thành  $Q_2$

## 1.2. Luật cầu

Khi mức giá của hàng hoá thay đổi, lượng cầu về hàng hoá của người tiêu dùng sẽ thay đổi. Tuy nhiên, những sự thay đổi này sẽ tuân thủ theo một quy tắc nhất định được thể hiện trong quy luật cầu.

Quy luật cầu: Nếu các điều kiện khác được giữ nguyên, không thay đổi, lượng cầu về một loại hàng hoá điển hình sẽ tăng lên khi mức giá của chính hàng hoá này hạ xuống và ngược lại.

Ví dụ, như số liệu ở bảng cầu thị bò ở phần 1.1. cho thấy, khi giá thịt bò là 100 nghìn đồng 1 kg, lượng thịt bò mà những người tiêu dùng muốn mua trong khoảng thời gian chúng ta xem xét là 30.000 kg hay 30 tấn. Khi thịt bò trở nên rẻ đi, giá của nó hạ xuống còn 90 nghìn đồng 1 kg, lượng cầu về thịt bò sẽ tăng lên thành 35 tấn. Nếu giá thịt bò tiếp tục hạ, ví dụ như còn là 80, 70 nghìn đồng một kg, thì mức cầu về thịt bò cũng sẽ gia tăng tương ứng thành 40, 45 tấn.

Có thể lý giải như thế nào về quy luật cầu này? Tại sao khi giá thịt bò hạ xuống thì lượng cầu về thịt bò lại tăng lên? Trong chương tiếp theo, chúng ta sẽ trình bày một mô hình chi tiết nhằm giải thích sự phản ứng của người tiêu dùng trước sự thay đổi của giá cả hàng hoá. Tuy nhiên, ở đây, chúng ta vẫn có thể đưa ra một sự giải thích đơn giản về quy luật này. Khi giá thịt bò hạ xuống, sẽ có hai hiệu ứng tác động đến người tiêu dùng. Thứ nhất, vì các điều kiện khác là giữ nguyên, tức giá cả các hàng hoá khác trong đó có các hàng hoá như thịt gà, thịt lợn, cá v.v ... được coi là không đổi, nên sự kiện giá thịt bò hạ xuống đồng nghĩa với việc thịt bò trở nên rẻ đi một cách tương đối so với các loại thực phẩm khác. Người tiêu dùng sẽ có xu hướng thay thế một phần các thực phẩm khác, giờ đây đã trở nên đắt hơn một cách tương đối, bằng thịt bò. Điều này làm cho nhu cầu về thịt bò tăng lên. Hiệu ứng này gọi là hiệu ứng thay thế. Thứ hai, khi thu nhập danh nghĩa của người tiêu dùng không đổi, việc thịt bò rẻ đi làm cho thu nhập thực tế của người tiêu dùng tăng lên. Trở nên khá giả hơn, người tiêu dùng cũng sẽ có xu hướng tiêu dùng nhiều thịt bò hơn. Hiệu ứng này gọi là hiệu ứng thu nhập. Trường hợp giá hàng hoá tăng lên cũng có thể giải thích tương tự.

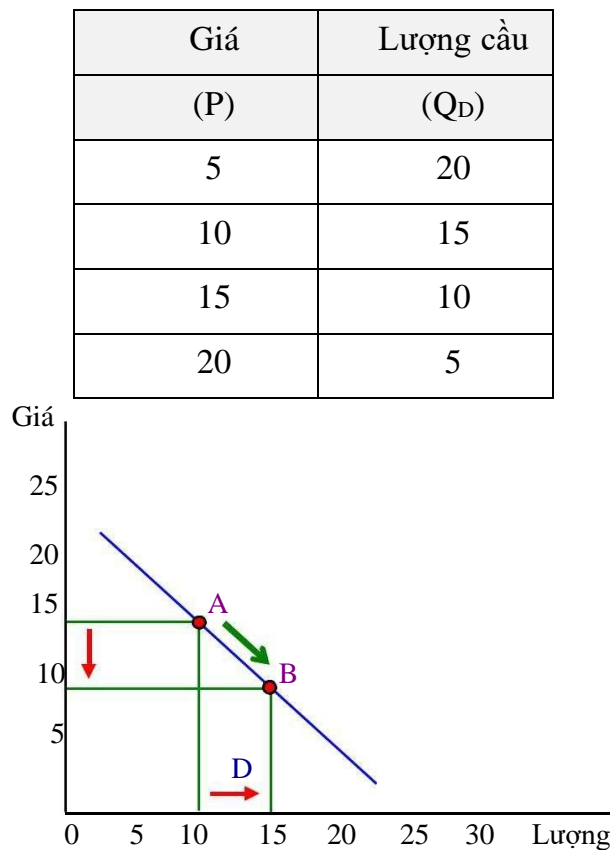
Như vậy, trừ những trường hợp ngoại lệ, sự thay đổi của giá cả hàng hoá làm cho lượng cầu về hàng hoá thay đổi theo hướng ngược lại. Sự vận động ngược chiều nhau của hai biến số này khiến hàm số cầu được coi là một hàm nghịch biến. Vì thế, nếu biểu diễn dưới dạng một hàm số tuyến tính,  $QD = aP + b$ , thì tham số  $a$  phải là một số âm. Về mặt đồ thị, quy luật cầu cho thấy đường cầu điển hình là một đường dốc xuống. Đây là đặc tính chung của đại đa số đường cầu.

## 1.3. Sự thay đổi của lượng cầu và của cầu

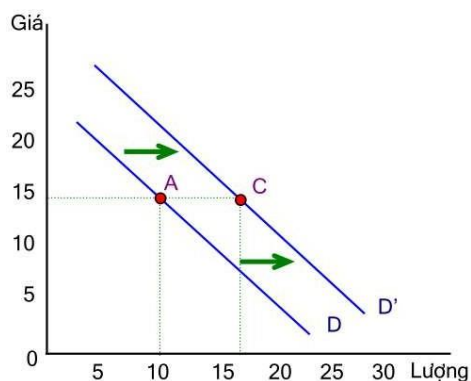


Lượng cầu là lượng hàng hóa dịch vụ mà người mua sẵn sàng và có khả năng mua tại một mức giá nhất định còn Cầu là mối quan hệ giữa lượng cầu và giá, phản ánh hành vi của người tiêu dùng.

Như đã đề cập ở trên, cầu là mối quan hệ toàn bộ giữa giá và lượng, như có thể thấy trong biểu cầu và đường cầu. Một sự thay đổi giá của hàng hóa khi các yếu tố khác không đổi sẽ làm thay đổi lượng cầu, nhưng không có sự thay đổi cầu của hàng hóa. Khi đó, sự dịch chuyển từ A đến B được gọi là sự dịch chuyển trên đường cầu. Như biểu đồ sau minh họa, khi giá tăng từ 10 lên 15 sẽ làm giảm lượng cầu từ 15 xuống 10, nhưng không làm giảm cầu.



Sự thay đổi cầu chỉ diễn ra khi mối quan hệ giữa giá và lượng cầu thay đổi. Vị trí của đường cầu thay đổi khi cầu thay đổi. Nếu đường cầu trở nên dốc hơn hoặc nông hơn, dịch chuyển sang phải hoặc trái, khi đó chúng ta có thể nói cầu đã thay đổi. Biểu đồ dưới đây minh họa sự dịch chuyển cầu (từ D sang D'). Lưu ý rằng sự dịch chuyển cầu sang phía phải được gọi là tăng cầu, lượng cầu lớn hơn tại mỗi mức giá.

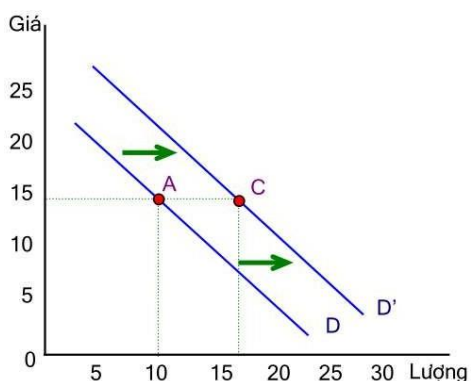


Chúng ta hãy xem xét các nhân tố làm thay đổi cầu của hầu hết các hàng hóa và dịch vụ. Những nhân tố này bao gồm:

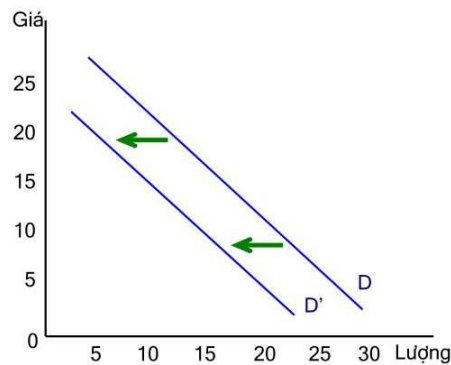
- Sở thích và thị hiếu,
- Thu nhập,
- Giá cả hàng hóa liên quan,
- Số lượng người tiêu dùng và
- Kỳ vọng của người tiêu dùng về giá và thu nhập

#### 1.4.1. Sở thích và thị hiếu

Một hàng hóa đang được ưu chuộng (sở thích và thị hiếu) sẽ làm tăng cầu của hàng hóa đó. Đường cầu dịch chuyển qua phải. Chẳng hạn, thiết bị nghe nhạc số (Ipod) hiện đang được ưu chuộng trên thị trường. Chính vì vậy, có sự tăng cầu về thiết bị số - Ipod.

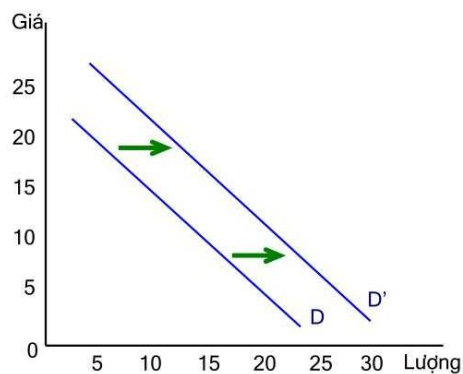


Cầu sẽ giảm khi sự ưu chuộng của hàng hóa không còn nữa, do đó người tiêu dùng không còn mong muốn tiêu dùng hàng hóa nữa. Đường cầu dịch chuyển qua trái. Chẳng hạn, máy nghe nhạc VCD rất được ưu chuộng trước đây, nhưng ngày nay người tiêu dùng đang ưu chuộng máy nghe nhạc DVD. Do đó, cầu máy nghe nhạc VCD giảm xuống. Đặc biệt, các sản phẩm thời trang (áo quần, mỹ phẩm, điện thoại di động, ...) chịu tác động rất lớn bởi sở thích và thị hiếu của người tiêu dùng.



#### 1.4.2. Thu nhập

Nhìn chung Cầu của hầu hết các hàng hóa tăng lên khi thu nhập của người tiêu dùng tăng lên. Đường cầu dịch chuyển qua phải.

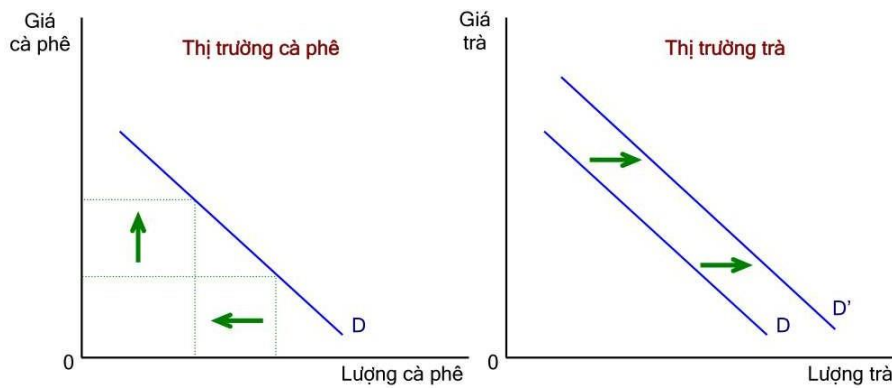


Đối với một số hàng hóa cấp thấp như mì ăn liền, áo quần đã qua sử dụng, cầu có thể giảm khi thu nhập tăng lên. Đường cầu dịch chuyển qua trái.

#### 1.4.3. Giá cả hàng hóa liên quan

Hàng hóa liên quan, có thể là Hàng hóa thay thế, hoặc Hàng hóa bổ sung.

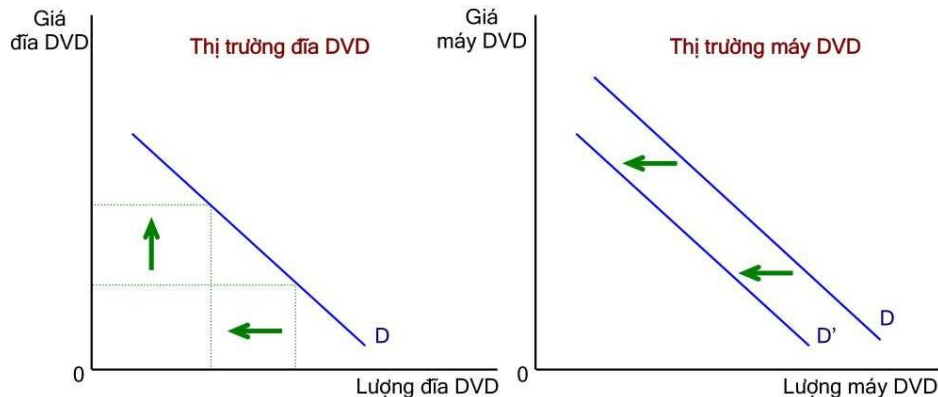
Hai hàng hóa được gọi là hàng hóa thay thế nếu giá của hàng hóa này tăng lên làm tăng cầu của hàng hóa khác. Hàng hóa thay thế là những hàng hóa thường được sử dụng thay thế lẫn nhau. Chẳng hạn, thịt gà và thịt bò có thể là hàng hóa thay thế lẫn nhau. Cà phê và trà cũng có thể là hàng hóa thay thế nhau. Biểu đồ dưới đây minh họa ảnh hưởng của giá cà phê tăng lên. Khi giá cà phê tăng lên sẽ làm giảm lượng cầu cà phê, nhưng làm tăng cầu của trà. Lưu ý rằng điều này làm di chuyển trên đường cầu của cà phê do có sự thay đổi giá của cà phê



Các nhà kinh tế cho rằng hai hàng hóa là hàng hóa bổ sung khi giá của một hàng hóa này tăng sẽ làm giảm cầu của hàng hóa khác. Trong hầu hết các trường hợp, hàng hóa bổ sung là hàng hóa tiêu dùng cùng nhau. Các ví dụ về các cặp hàng hóa bổ sung bao gồm:

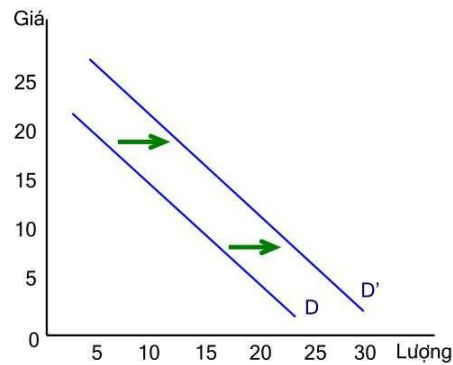
- Xe máy và mũ bảo hiểm,
- Máy ảnh và phim,
- Đĩa CD và máy CD,
- Mực in và máy in.

Biểu đồ dưới minh họa ảnh hưởng của giá đĩa DVD tăng lên. Lưu ý rằng giá đĩa DVD tăng lên sẽ làm giảm cả lượng cầu đĩa DVD và cầu máy DVD.



#### 1.4.4. Số lượng người tiêu dùng

Do đường cầu thị trường bằng tổng theo trục hoành lượng cầu của tất cả người mua trên thị trường, sự gia tăng số lượng người mua sẽ làm cho cầu tăng lên. Đường cầu dịch chuyển qua phải.



Khi dân số tăng lên, cầu của tivi, thực phẩm, các tiện nghi khác cũng tăng lên. Giảm dân số cũng làm giảm cầu hàng hóa. Lưu ý rằng sự thay đổi số lượng người tiêu dùng, người có mong muốn và có khả năng thanh toán, mới chính là nhân tố ảnh hưởng đến cầu của một hàng hóa cụ thể.

#### 1.4.5. Kỳ vọng của người tiêu dùng về giá và thu nhập

Các kỳ vọng của người tiêu dùng về sự thay đổi giá và thu nhập là những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến cầu hiện tại của hàng hóa. Trước hết, chúng ta hãy nói về ảnh hưởng của giá mong đợi tăng lên trong tương lai. Giả định, bạn đang xem xét để mua một chiếc xe máy hay một máy tính cá nhân. Nếu như bạn có thông tin và bạn tin rằng giá trong tương lai của hàng hóa này sẽ tăng lên, có lẽ bạn sẽ quyết định mua chúng ngay hôm nay. Do đó, nếu giá kỳ vọng tăng lên trong tương lai sẽ làm tăng cầu trong hiện tại. Cũng tương tự như vậy, giá kỳ vọng giảm trong tương lai sẽ làm giảm cầu trong hiện tại.

Nếu thu nhập kỳ vọng trong tương lai tăng lên, có lẽ cầu của nhiều hàng hóa sẽ tăng lên. Nói cách khác, nếu thu nhập kỳ vọng giảm (chẳng hạn, bạn nghe tin đồn về chính sách sa thải, hay khủng hoảng kinh tế), thì các cá nhân sẽ giảm cầu hàng hóa hiện tại để mà họ có thể tiết kiệm nhiều hơn hôm nay để đề phòng thu nhập thấp hơn trong tương lai.

## 2. Cung

### 2.1. Khái niệm

Cung về một loại hàng hoá cho ta biết số lượng hàng hoá mà người sản xuất sẵn sàng cung ứng và bán ra tương ứng với các mức giá khác nhau. Ở mỗi mức giá nhất định của hàng hoá mà ta đang xem xét, người sản xuất sẵn lòng cung cấp một khối lượng hàng hoá nhất định. Khối lượng này gọi tắt là lượng cung ( $Q_s$ ). Vì vậy, cung về một loại hàng hoá thực chất thể hiện mối quan hệ giữa hai biến số: lượng cung và mức giá của chính hàng hoá đó, trong một khoảng thời gian xác định.

Tương tự như khái niệm cầu, khi nói đến cung về một loại hàng hoá, thứ nhất, trước tiên người ta tập trung vào việc xem xét sự thay đổi của biến số giá cả ( $P$ )

có ảnh hưởng như thế nào đến biến số sản lượng ( $Q_s$ ) trong khi giả định các yếu tố khác có liên quan là được giữ nguyên. Chẳng hạn, khi lựa chọn các quyết định sản xuất, người ta không thể không tính đến sự biến động của giá cả các đầu vào hay sự thay đổi về trình độ công nghệ v.v... Tuy nhiên, để làm nổi bật quan hệ giữa  $Q_s$  và  $P$ , tạm thời các yếu tố này được coi là không đổi và sẽ được khảo sát ở các bước sau. Thứ hai, có thể nói đến cung riêng biệt của một người sản xuất (một doanh nghiệp) hoặc cung nói chung của cả thị trường. Sự khác biệt giữa hai khái niệm này chẳng qua chỉ là sự phân biệt “người sản xuất” (trong định nghĩa về cung nói trên) với tư cách là một nhà sản xuất riêng lẻ hay người sản xuất với tư cách tổng hợp tất cả các nhà sản xuất về một loại hàng hoá nói chung trên thị trường.

Cách biểu thị cung: cũng như cầu, người ta có thể biểu thị cung bằng một biểu cung, một hàm số (phương trình đại số) cung hay một đường cung trên một hệ trục tọa độ.

a. Biểu cung là một bảng số liệu gồm hai dãy số liệu đặt tương ứng với nhau. Một dãy số thể hiện các mức giá khác nhau của hàng hoá mà người ta phân tích. Dãy số còn lại thể hiện các khối lượng hàng hoá tương ứng mà người sản xuất sẵn sàng cung ứng. Bảng sau cho ta một ví dụ về một biểu cung.

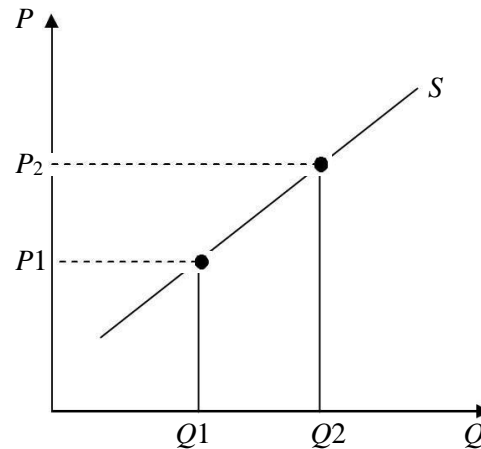
Cung về thịt bò trình bày dưới dạng một biểu cung

Mức giá (nghìn đồng/kg)	Lượng cung về thịt bò (kg)
40	0
50	10.000
60	20.000
70	30.000
80	40.000
90	50.000
100	60.000...

b. Hàm số cung là cách mô tả khái quát về mối quan hệ giữa lượng cung và mức giá về mặt định lượng:  $Q_s = Q_s(P)$ . Lượng cung  $Q_s$  được coi là biến hàm (biến số được giải thích), còn mức giá  $P$  được coi là biến đối số (biến giải thích). Khi diễn đạt cung về một loại hàng hoá dưới dạng một hàm số, bằng tính toán, ta có thể xác định được giá trị của  $Q_s$  khi đã biết giá trị của  $P$ . Hàm số cung đơn giản nhất thường được viết dưới dạng tuyến tính:

$$Q_s = cP + d, \text{ trong đó } c \text{ và } d \text{ là những tham số.}$$

c. Đồ thị cũng là một biểu thị khác về cung đối với một loại hàng hoá, thường được sử dụng trong kinh tế học. Đồ thị đường cung cho ta thấy một cách trực quan mối quan hệ giữa mức giá và lượng cung. Đường cung hay được sử dụng (vì lý do đơn giản hoá) là một đường tuyến tính như được thể hiện trên hình sau. Vẫn giống như trường hợp đường cầu, mức giá được đo trên trục tung, còn lượng cung được thể hiện trên trục hoành.



Đường cung về một loại hàng hoá.

Các mức giá khác nhau  $P_1, P_2$  dẫn đến các lượng cung khác nhau  $Q_1, Q_2$ .

## 2.2. Luật cung

Nếu các điều kiện khác được giữ nguyên, lượng cung về một loại hàng hoá điển hình sẽ tăng lên khi mức giá của chính hàng hoá đó tăng lên và ngược lại.

Chẳng hạn, khi giá thịt bò còn thấp, ví dụ giá thịt bò là 50 nghìn đồng/kg, những nhà sản xuất chỉ sẵn lòng cung ứng ra thị trường một khối lượng thịt bò là 10000 kg hay 10 tấn. Khi giá thịt bò tăng lên thành 60 nghìn đồng/kg, những nhà sản xuất cảm thấy có lãi hơn và họ sẵn sàng tăng lượng thịt bò cung ứng ra thị trường là 20.000 kg hay 20 tấn.

Chúng ta có thể giải thích một cách đơn giản cơ sở của quy luật cung như sau: Khi giá của một loại hàng hoá tăng lên, đồng thời do các điều kiện vẫn không thay đổi (ví dụ, giá cả nguyên liệu, tiền lương, tiền thuê máy móc, trình độ công nghệ v.v... vẫn ở trạng thái như trước), nên lợi nhuận mà các nhà sản xuất thu được sẽ tăng lên. Điều này sẽ khuyến khích họ mở rộng sản xuất, gia tăng sản lượng bán ra. Mặt khác, giả định các điều kiện khác giữ nguyên còn hàm ý giá cả của các hàng hoá khác vẫn không thay đổi khi giá của hàng hoá mà ta đang phân tích tăng lên. Việc kinh doanh mặt hàng này trở nên hấp dẫn hơn một cách tương đối so với các mặt hàng khác. Trước thực tế đó, sẽ có một số nhà sản xuất mới nhảy vào thị trường mặt hàng mà ta đang đề cập đến (ví dụ, bằng cách rút các nguồn lực đang được sử

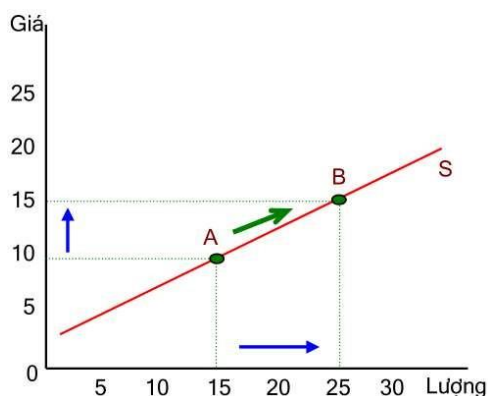
dụng ở các khu vực khác của nền kinh tế và đưa chúng vào sử dụng ở ngành hàng này). Hệ quả của những điều trên là: Khi giá cả của một mặt hàng tăng lên, sản lượng cung ứng của nó trên thị trường có xu hướng tăng lên.

Các quy luật kinh tế nói riêng cũng như các quy luật trong lĩnh vực xã hội nói chung thường chỉ vạch ra được các khuynh hướng cơ bản chi phối các mối quan hệ hay các sự kiện. Sẽ có những ngoại lệ nằm ngoài quy luật. Trong một số trường hợp, dù giá hàng hoá có tăng lên song lượng cung về hàng hoá trên, do giới hạn của những nguồn lực tương đối đặc thù, vẫn không thay đổi (ngay cả trong điều kiện các yếu tố khác có liên quan là giữ nguyên).

Theo quy luật cung, sự vận động của các biến số lượng cung và mức giá là cùng chiều với nhau. Hàm cung điển hình là một hàm số đồng biến. Khi biểu diễn dưới dạng tuyến tính, tham số  $c$  trong hàm cung  $Q_s = cP + d$  phải là một đại lượng dương. Thể hiện dưới dạng đồ thị, đường cung là một đường dốc lên. Đây là đặc tính chung của một đường cung điển hình mà chúng ta sẽ phải lưu ý, dù muốn thể hiện nó dưới dạng một đường phi tuyến hay tuyến tính.

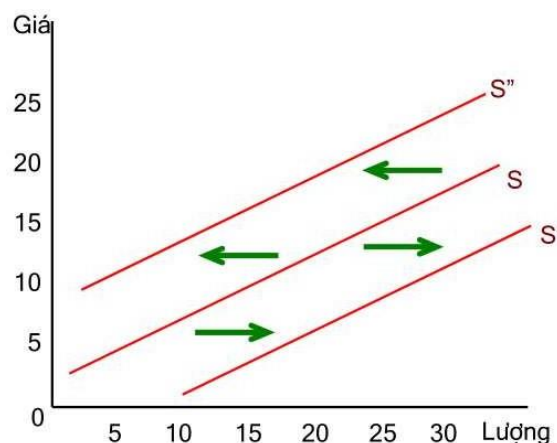
### 2.3. Sự thay đổi của lượng cung và của cung

Cũng như trường hợp của cầu, chúng ta cần phân biệt sự khác nhau giữa thay đổi cung và thay đổi lượng cung. Sự thay đổi giá của hàng hoá làm thay đổi lượng cung, sự dịch chuyển từ A đến B là dịch chuyển trên đường cung như minh họa trong biểu đồ dưới đây.



Sự thay đổi cung chỉ diễn ra khi đường cung dịch chuyển, sự dịch chuyển cung từ S sang S' hay S'' gọi là dịch chuyển cung như minh họa ở biểu đồ dưới đây. Lưu ý rằng cung tăng khi đường cung dịch chuyển sang phải (S sang S') bởi vì lượng cung tăng tại mỗi mức giá. Khi cung giảm thì đường cung sẽ dịch chuyển sang trái (S sang S'').

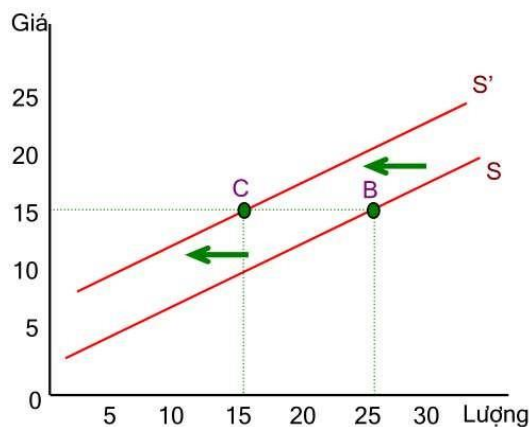




Những nhân tố làm dịch chuyển đường cung gồm: Giá cả của nguồn lực, Công nghệ và năng suất sản xuất, Giá cả hàng hóa liên quan, Số lượng nhà sản xuất, Kỳ vọng của nhà sản xuất.

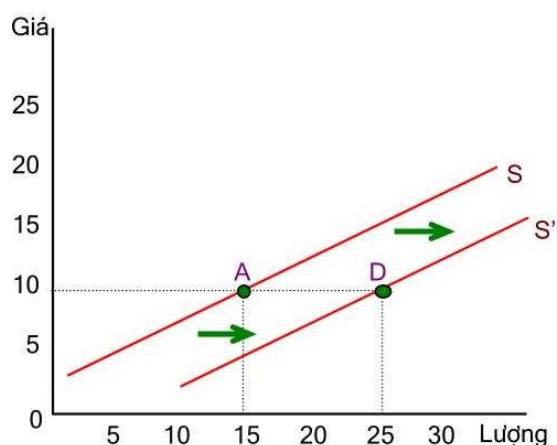
### 2.3.1. Giá cả của nguồn lực

Khi giá cả nguồn lực sản xuất tăng lên sẽ làm giảm khả năng sinh lợi của hàng hóa và dịch vụ. Điều này sẽ làm giảm sản lượng mà các nhà sản xuất mong muốn cung cấp tại mỗi mức giá. Do đó, khi giá của lao động, nguyên vật liệu, vốn, hay những nguồn lực khác tăng lên sẽ làm cho đường cung dịch chuyển sang trái (như minh họa dưới đây).



### 2.3.2. Công nghệ và năng suất sản xuất

Sự thay đổi và cải tiến công nghệ làm tăng năng lực sản xuất của người lao động. Điều này làm cho chi phí sản xuất thấp hơn và lợi nhuận cao hơn. Khi lợi nhuận tăng lên sẽ kích thích các nhà sản xuất cung cấp nhiều hàng hóa và dịch vụ hơn và làm cho đường cung dịch chuyển sang phải (như minh họa dưới đây).

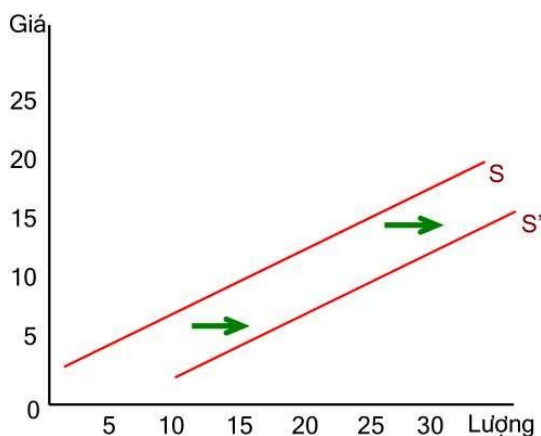


### 2.3.3. Giá cả hàng hóa liên quan

Các doanh nghiệp thường sản xuất nhiều hàng hóa khác nhau, do đó họ phải xác định sự cân bằng tối ưu giữa các sản phẩm và dịch vụ cung cấp. Quyết định cung của một hàng hóa cụ thể không chỉ ảnh hưởng lên giá của hàng hóa đó, mà còn ảnh hưởng đến giá và lượng của các hàng hóa khác mà doanh nghiệp cung cấp. Chẳng hạn, khi giá của cà phê tăng lên sẽ làm cho người nông dân giảm lượng cung của tiêu. Trong trường hợp này, giá của cà phê tăng lên làm giảm cung của sản phẩm khác (hồ tiêu). Tuy nhiên, trong một số trường hợp nhưng rất hiếm, đó là tăng giá của hàng hóa này làm tăng cung của hàng hóa khác. Để thấy rõ hơn, chúng ta xem xét một doanh nghiệp vừa nuôi bò thịt và cung cấp da thuộc. Khi giá của thịt bò tăng lên sẽ làm cho người chăn nuôi gia tăng đàn gia súc. Bởi vì thịt bò và da bò được chế biến từ bò, cho nên khi giá thịt bò tăng lên thì lượng cung của da bò cũng tăng lên.

### 2.3.4. Số lượng nhà sản xuất

Khi số lượng nhà sản xuất tăng lên cũng sẽ làm tăng cung thị trường và đường cung lúc này dịch chuyển sang phải (như minh họa dưới đây).



### 2.3.5. Kỳ vọng của nhà sản xuất

Như trong trường hợp của cầu, những kỳ vọng (mong đợi trong tương lai) của nhà sản xuất đóng vai trò rất quan trọng trong các quyết định sản xuất. Chẳng hạn, nếu giá kỳ vọng của xăng dầu tăng lên trong tương lai, các nhà cung cấp có thể giảm lượng cung hôm nay để cung cấp trong tương lai nhằm kiếm được lợi nhuận nhiều hơn. Ngược lại, nếu giá cả kỳ vọng của hàng hóa sẽ giảm trong tương lai, có lẽ các nhà sản xuất sẽ cung cấp nhiều hơn trong hiện tại trước khi giá giảm xuống. Tình huống này cũng tương tự đối với các sản phẩm chịu tác động của công nghệ và thời trang, nếu như các nhà sản xuất dự báo có sự ra đời của công nghệ mới (điện thoại di động) thì các nhà sản xuất gia tăng nỗ lực tiếp thị để bán nhiều hàng hóa hơn trước khi công nghệ mới ra đời.

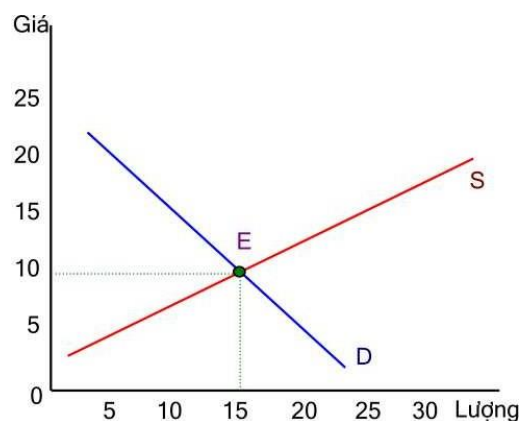
### 3. Môi quan hệ cung - cầu

#### 3.1. Trạng thái cân bằng

Chúng ta hãy kết hợp đường cung và cầu thị trường trong cùng một biểu đồ:

Giá	Lượng cầu	Lượng cung
(P)	( $Q_D$ )	( $Q_S$ )
5	20	5
10	15	15
15	10	25
20	5	35

Chúng ta có thể thấy rằng đường cung và cầu thị trường cắt nhau tại mức giá 10 và lượng là 15. Giá và lượng này biểu thị sự cân bằng mà ở đó lượng cung bằng với lượng cầu. Khi đó, điểm cân bằng được xác lập, tương ứng với điểm E trong biểu đồ dưới đây. Tại mức giá này, người mua và người bán có thể mua và bán với số lượng bất kỳ theo mong muốn. Một khi, giá cân bằng đạt được thì không có lý do nào làm cho giá tăng lên hay giảm xuống (trừ khi có sự thay đổi cung và cầu hàng hóa).



Điểm cân bằng E ( $P_E$ ,  $Q_E$ ) có thể được xác định tại mức giá  $P_E$ , mà ở đó lượng cung ( $Q_S$ ) bằng với lượng cầu ( $Q_D$ ). Khi đó,  $P_E$  gọi là giá cân bằng và  $Q_E$  là lượng cân bằng.

Giả sử, thị trường có hàm cung và hàm cầu như sau:

Hàm cầu:  $Q_D = 25 - P$  và

Hàm cung:  $Q_S = -5 + 2P$

Điểm cân bằng E ( $P_E$ ,  $Q_E$ ):  $Q_D = Q_S$

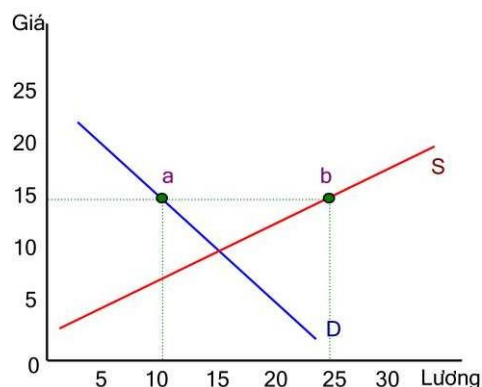
$$\Rightarrow 25 - P_E = -5 + 2P_E$$

$$\Rightarrow P_E = 10 \text{ và } Q_E = 15$$

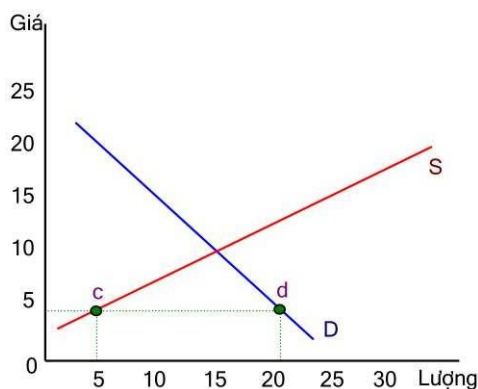
Vậy, điểm cân bằng được xác định tại E(10, 15).

### 3.2. Dư thừa và thiếu hụt

Nếu giá bán cao hơn mức giá cân bằng, thặng dư sẽ xảy ra (do lượng cung vượt quá lượng cầu). Tình huống này minh họa trong biểu đồ dưới. Sự thặng dư buộc các doanh nghiệp phải giảm giá cho đến khi không còn thặng dư nữa (điều này xảy ra tại mức giá cân bằng 10).



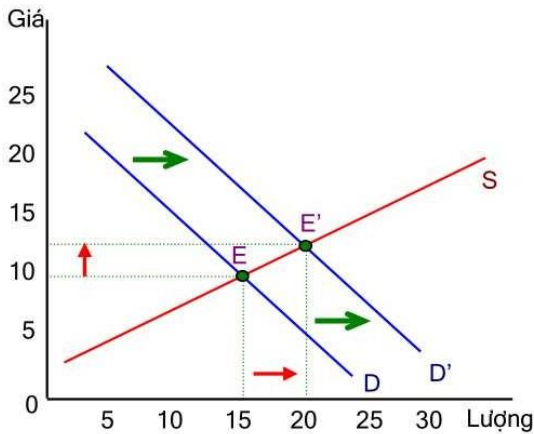
Nếu giá bán dưới mức giá cân bằng, thì thiếu hụt xảy ra (do lượng cầu vượt quá lượng cung). Điều này được minh họa trong biểu đồ dưới đây). Khi thiếu hụt xảy ra, thì các nhà sản xuất sẽ tăng giá bán. Giá bán sẽ tiếp tục tăng cho đến khi không còn thiếu hụt nữa và khi đó giá bán sẽ đạt đến giá cân bằng là 10.



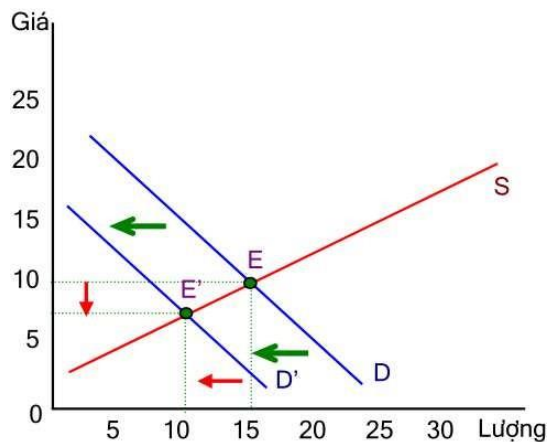
### 3.3. Sự thay đổi trạng thái cân bằng và kiểm soát giá

#### 3.3.1. Sự thay đổi trạng thái cân bằng

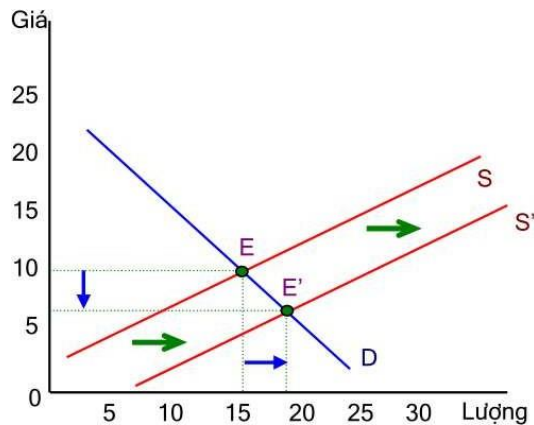
Chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra nếu như cung và cầu thay đổi. Trước hết, chúng ta hãy xem xét ảnh hưởng khi cầu tăng. Như biểu đồ dưới đây cho thấy, cầu tăng sẽ làm cho cả giá và lượng cân bằng tăng lên.



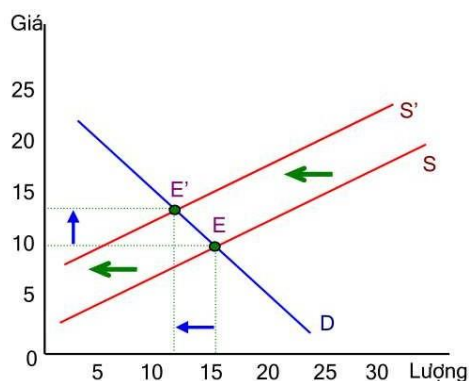
Khi cầu giảm sẽ làm giảm mức giá và lượng cân bằng (như biểu đồ dưới đây)



Khi cung tăng sẽ làm cho lượng cân bằng tăng lên và giá cân bằng giảm xuống



Lượng cân bằng sẽ giảm và giá cân bằng sẽ tăng lên nếu như cung giảm

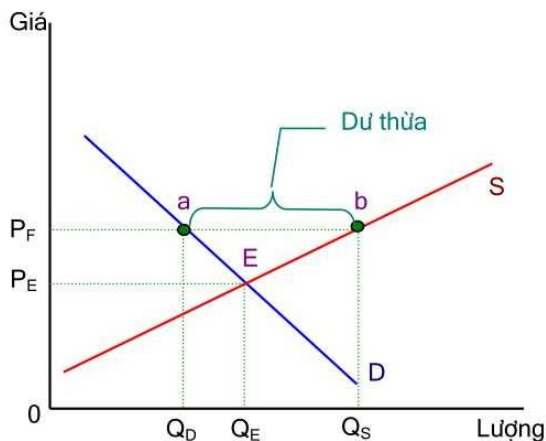


### 3.3.2. Chính sách điều chỉnh giá

Khi có sự thay đổi đột biến của cung cầu, giá cả hàng hóa thay đổi một cách bất thường. Chẳng hạn, giá nhiên liệu xăng dầu tăng vọt hay giá nông sản thường rất thấp vào vụ mùa thu hoạch. Trong trường hợp như vậy, các chính sách của chính phủ tác động vào thị trường nhằm điều chỉnh giá thị trường.

#### a. Qui định giá sàn

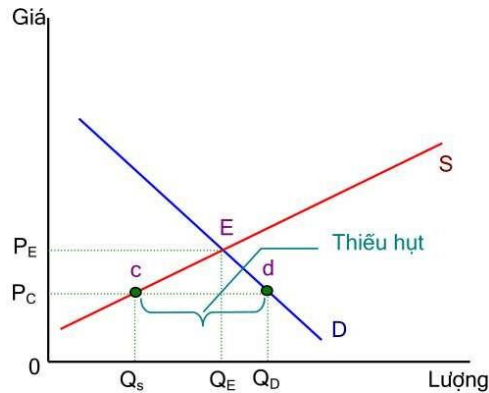
Giá sàn là mức giá tối thiểu bắt buộc, là mức giá qui định thường cao hơn mức giá cân bằng. Mục đích của giá sàn là nhằm điều chỉnh giá cao hơn mức giá cân bằng thị trường hiện tại. Hỗ trợ giá nông nghiệp và qui định lương tối thiểu là những trường hợp cụ thể về giá sàn. Như biểu đồ dưới đây minh họa, qui định giá sàn sẽ dẫn đến dư thừa hàng hóa do lượng cung vượt quá lượng cầu khi mức giá qui định này cao hơn mức giá cân bằng thị trường.



#### b. Qui định giá trần

Giá trần là mức giá tối đa bắt buộc. Mục đích của giá trần là nhằm điều chỉnh mức giá thấp hơn mức giá cân bằng thị trường hiện tại. Chẳng hạn, qui định giá trần đối với giá cho thuê nhà ở những đô thị và giá xăng dầu trong thời kỳ khủng hoảng năng lượng. Như biểu đồ dưới đây minh họa, qui định giá trần sẽ dẫn đến thiếu hụt hàng hóa do lượng cầu vượt quá lượng cung khi mức giá qui định này thấp hơn giá cân

bằng thị trường. Điều này cũng có thể giải thích tại sao qui định giá cho thuê nhà và giá xăng dầu dẫn đến thiếu hụt hàng hóa.



Với chính sách can thiệp giá ở trên, sự tác động của chính phủ nhằm điều chỉnh mức giá cả khi có sự thay đổi một cách đột biến về quan hệ cung cầu làm cho giá cả tăng vọt (giá xăng dầu vừa qua) hay sự giảm giá (sản phẩm nông nghiệp). Chính sách giá trần và giá sàn nhằm điều chỉnh mức giá thấp hơn (hoặc cao hơn) so với giá thị trường hiện tại. Điều này sẽ dẫn đến sự thiếu hụt (hay dư thừa) hàng hóa trong một khoảng thời gian nhất định. Hành vi của các doanh nghiệp đối với chính sách giá của chính phủ là xem xét lại qui mô và tái cấu trúc sử dụng các yếu tố sản xuất. Ngoài ra, chính phủ tăng cường hỗ trợ thông qua chính sách hỗ trợ giá, hay mua lại đối với lượng hàng hóa dư thừa.

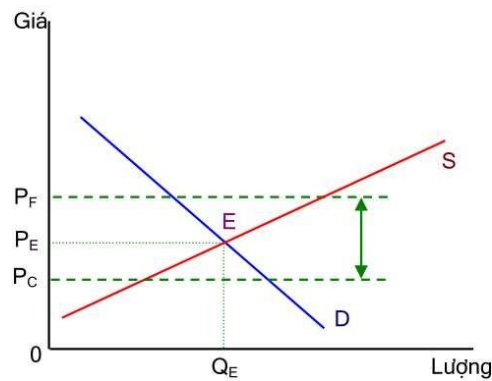
### 3.3.3. Chính sách điều chỉnh giá

Chính sách điều chỉnh giá ở trên có tính chất bị động đối với các hàng hóa chịu ảnh hưởng của quan hệ cung cầu thế giới. Các biện pháp có tính chủ động hơn đó là: qui định khung giá và chính sách dự trữ.

#### a. Qui định khung giá

Chính phủ có thể qui định khung giá nhằm ổn định giá cả của một hàng hóa cụ thể trong một khoảng thời gian nhất định. Khung giá là giới hạn phạm vi giá dao động giữa giá sàn (giá tối thiểu) và giá trần (giá tối đa) có tính bắt buộc đối với một hàng hóa cụ thể trong một khoảng thời gian nhất định. Chẳng hạn, chính sách qui định khung lãi suất tiền gửi tiết kiệm của các ngân hàng và tổ chức tín dụng.

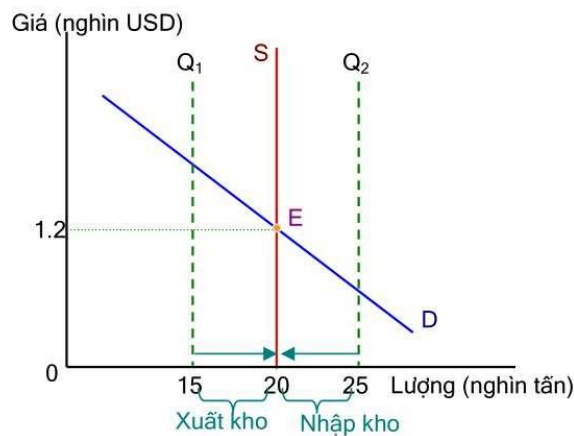
Biểu đồ dưới đây minh họa khung giá đối với một hàng hóa cụ thể. Lưu ý rằng khung giá trong biện pháp ổn định giá khác với biện pháp điều chỉnh giá ở trên. Chính phủ chỉ có thể qui định chỉ giá trần hoặc giá sàn trong biện pháp điều chỉnh giá. Trong khi đó, khung giá bao gồm cả giá trần và giá sàn.



Với khung giá qui định, các cá nhân và doanh nghiệp được phép ra quyết định về giá và lượng sản xuất theo quan hệ cung cầu nhưng không được vượt quá khung giá qui định. Chính sách này thường được chính phủ áp dụng đối với những hàng hóa có tính chiến lược nhằm tạo sự ổn định vĩ mô.

**b. Chính sách dự trữ**

Ngoài biện pháp ổn định giá thông qua qui định khung giá, chính phủ có thể vận dụng chính sách dự trữ đối với một số hàng hóa nhất định. Có nhiều hàng hóa (chẳng hạn như sản phẩm nông nghiệp, xăng dầu, ...) có thể dự trữ được. Chính sách dự trữ cung cấp một lớp đệm giữa sản xuất và tiêu dùng. Nếu sản xuất giảm xuống thì hàng hóa dự trữ có thể đem bán và ngược lại nếu sản xuất tăng lên thì một lượng hàng hóa được đem dự trữ tồn kho.



Trong một thị trường có hàng hóa tồn kho, chúng ta cần phân biệt giữa sản xuất và cung. Lượng sản xuất không nhất thiết phải bằng với lượng cung. Lượng cung vượt quá sản xuất khi một số lượng hàng tồn kho được đem bán và lượng cung nhỏ hơn lượng sản xuất khi một lượng hàng hóa được lưu kho. Biểu đồ ở trên minh họa chính sách dự trữ đối với sản phẩm nông nghiệp, chẳng hạn như cà phê. Vào vụ thu hoạch, lượng cung cà phê trong ngắn hạn là không co giãn. Vì vậy, đường cung cà phê là đường dốc lên với sản lượng trung bình là 20 nghìn tấn mỗi năm và giá là 1.2 nghìn USD/tấn. Để ổn định tại mức giá này, chính phủ vận dụng chính sách dự trữ



bằng cách: nếu vụ mùa thu hoạch ở mức thấp  $Q_1$  (hay 15 nghìn tấn) thì chính phủ sẽ xuất kho 5 nghìn tấn và nếu vụ mùa thu hoạch ở mức cao  $Q_2$  (hay 25 nghìn tấn) thì chính phủ sẽ lưu kho 5 nghìn tấn. Với chính sách dự trữ này, chính phủ luôn duy trì mức cung ổn định. Nếu như không có sự biến đổi lớn về cầu cà phê thì mức giá vẫn duy trì ở mức 1.2 nghìn USD/tấn. Ví dụ minh họa ở trên là một trường hợp đơn giản so với thực tế bởi lẽ giá cả cà phê phụ thuộc vào quan hệ cung cầu thế giới, mức dự trữ ở trên là rất nhỏ so với cung cầu cà phê thế giới.

### 3.3.4. Thuế và hạn ngạch

Trong nền kinh tế, nhiều hàng hóa phải được nhập khẩu từ nước ngoài để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng và sản xuất trong nước. Vấn đề đặt ra đối với các nhà hoạch định chính sách chủ yếu tập trung vào ba câu hỏi:

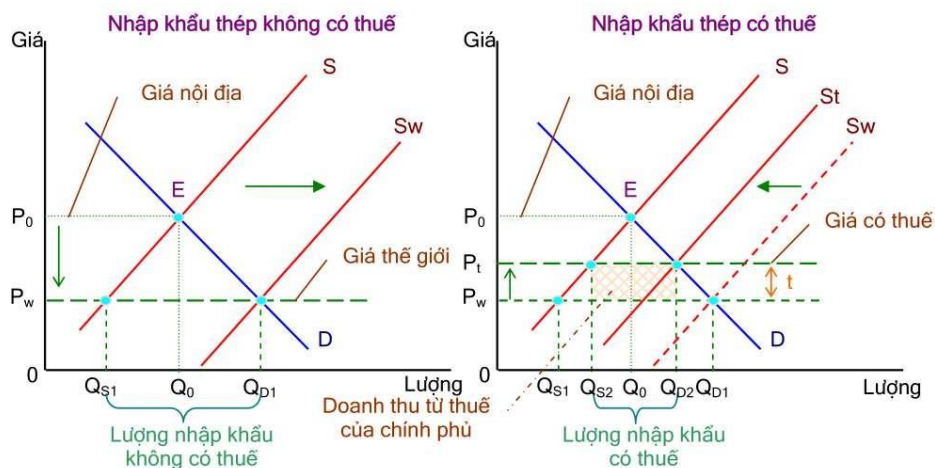
- Giá thị trường trong nước sẽ thay đổi như thế nào nếu chính phủ cho phép nhập khẩu từ nước ngoài.
- Ai là người được lợi và bị thiệt từ chính sách tự do thương mại.
- Sự khác nhau cơ bản giữa thuế nhập khẩu và quy định hạn ngạch trong các chính sách của chính phủ.

Để trả lời các câu hỏi trên, các nhà kinh tế vận dụng các công cụ nhằm phân tích cách thức vận hành của thị trường: cung cầu, cân bằng, thặng dư sản xuất, thặng dư tiêu dùng, ... và hiểu được ảnh hưởng của thương mại quốc tế đối với nền kinh tế.

#### a. Thuế nhập khẩu

Các quốc gia sẽ nhập khẩu hàng hóa chỉ khi giá thị trường trong nước cao hơn giá thị trường thế giới. Biểu đồ dưới đây minh họa giá và lượng nhập khẩu thép trong trường hợp không có thuế nhập khẩu và có thuế nhập khẩu.

Trong điều kiện tự do thương mại (nhập khẩu không chịu thuế), các nhà xuất khẩu thép có giá thấp hơn giá thị trường nội địa sẽ nhập khẩu lượng thép  $Q_{D1} - Q_{S1}$ , cho đến khi giá thị trường nội địa bằng với giá thị trường thế giới.





Cả thuế và hạn ngạch đều làm tăng giá hàng hóa trong nước, khuyến khích sản xuất nội địa, hạn chế tiêu dùng và phát sinh chi phí xã hội. Chỉ có sự khác nhau, đó là thuế làm tăng doanh thu thuế (nguồn thu thuế) của chính phủ. Trong khi, hạn ngạch làm tăng doanh thu (lợi ích) cho người nắm giữ giấy phép nhập khẩu.

Trong thực tế, qui định hạn ngạch có thể gây ra các vấn đề tiềm năng, đó là cơ chế phân bổ hạn ngạch. Mọi người đều hiểu rằng giấy phép sẽ không cấp không cho một ai, tùy thuộc vào chi phí lobby (chi phí để có được giấy phép). Điều này có thể gia tăng chi phí xã hội, chi phí không chỉ do sản xuất quá mức, tiêu dùng dưới mức, mà còn phát sinh chi phí lobby.

#### **4. Sự co giãn của cung - cầu**

##### **4.1. Co giãn của cầu theo giá**

Độ co giãn của cầu về một hàng hoá tính theo một biến số nào đó (giá cả, thu nhập...) biểu thị mức độ thay đổi trong lượng cầu về hàng hoá này nhằm đáp ứng một mức thay đổi nhất định của biến số nói trên, trong điều kiện các yếu tố khác là không đổi. Người ta thường đề cập tới độ co giãn của cầu theo giá, độ co giãn của cầu theo thu nhập và độ co giãn của cầu theo giá chéo.

Độ co giãn của cầu theo giá về một loại hàng hoá cho biết mức độ thay đổi trong lượng cầu hàng hoá khi giá cả của nó thay đổi, trong khi các yếu tố có liên quan khác vẫn giữ nguyên. Nó được đo bằng tỷ số giữa phần trăm thay đổi trong lượng cầu so với phần trăm thay đổi trong mức giá. Nếu biểu thị  $e_p$  là độ co giãn của cầu theo giá, ta có:

$$e_p = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q_D / Q_D}{\Delta P / P}$$

Trong đó  $Q_D$  biểu thị lượng cầu về hàng hoá, còn  $P$  biểu thị mức giá hiện hành của chính hàng hoá này.

Vì lượng cầu và mức giá của một hàng hoá có xu hướng vận động ngược chiều nhau nên độ co giãn của cầu thường là số âm. Nó cho ta biết khi mức giá hàng hoá tăng lên (hay giảm xuống) 1% thì lượng cầu về hàng hoá sẽ giảm (hay tăng) bao nhiêu %. Chẳng hạn, khi  $e_p = -2$ , điều đó có nghĩa là, nếu mức giá của hàng hoá tăng lên 1%, lượng cầu về hàng hoá sẽ giảm 2%. Giá trị tuyệt đối của  $e_p$  càng lớn, cầu được xem là có độ co giãn càng cao: một sự thay đổi tương đối nhỏ của mức giá dẫn đến một sự thay đổi tương đối lớn của lượng cầu về hàng hoá.

Có hai phương pháp tính độ co giãn của cầu theo giá: thứ nhất, tính độ co giãn của cầu theo một khoảng giá cả; thứ hai, tính độ co giãn này tại một điểm giá cả.

+ Tính độ co giãn của cầu theo khoảng giá cả

Thực chất, cách tính này nhằm trả lời câu hỏi: trong khoảng giá ( $P_1, P_2$ ), nếu giá cả thay đổi từ  $P_1$  thành  $P_2$  và ngược lại, thì độ co giãn của cầu theo giá là bao nhiêu? Giả sử  $Q_{D1}$  và  $Q_{D2}$  lần lượt là lượng cầu tương ứng với các mức giá trên. Ta có

$$\Delta Q_D = Q_{D2} - Q_{D1}$$

$$\Delta P = P_2 - P_1.$$

Công thức xác định  $e_P$  được thể hiện như sau:

$$e_P = \frac{\frac{\Delta Q_D}{(Q_{D1} + Q_{D2})/2}}{\frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2}}$$

Cách tính  $e_P$  như công thức trên đảm bảo được rằng độ co giãn của cầu theo giá khi mức giá thay đổi trong khoảng giá ( $P_1; P_2$ ) có một giá trị thống nhất, dù ta xét theo chiều giá đi từ  $P_1$  thành  $P_2$  hay ngược lại, từ  $P_2$  thành  $P_1$ .

Ví dụ: tại mức giá  $P_1 = 40$ , lượng cầu về hàng hoá  $Q_{D1} = 60$ ; còn khi giá tăng lên thành  $P_2 = 50$  thì lượng cầu giảm xuống tương ứng thành  $Q_{D2} = 55$ . Với những thông tin này ta dễ dàng tính ra:

$$\Delta Q_D = -5; (Q_{D1} + Q_{D2})/2 = 57,5; \Delta P = 10 \text{ và } (P_1 + P_2)/2 = 45$$

$$\text{Theo công thức trên, } e_P = (-5/57,5)/(10/45) = -(9/23) = -0,39.$$

Trong khoảng giá này, cầu tỏ ra rất ít co giãn. Con số độ co giãn nói trên cho thấy khi mức giá tăng lên 1%, lượng cầu chỉ giảm đi khoảng 0,39%. Với công thức trên, nếu ta tính  $e_P$  theo chiều giá giảm từ 50 xuống 40 và lượng cầu tăng tương ứng từ 55 lên thành 60 thì giá trị của  $e_P$  không hề thay đổi. Vì thế nó đại diện cho độ co giãn của cầu theo giá khi giá cả thay đổi trong cùng giá từ  $P_1$  đến  $P_2$ .

+ Tính độ co giãn của cầu theo giá tại một điểm giá cả

Nếu ta tính độ co giãn của cầu về một loại hàng hoá tại một mức giá cụ thể  $P$ , ta muốn đo xem lượng cầu về hàng hoá sẽ thay đổi ra sao khi chúng ta tăng hay giảm giá với một sự thay đổi tương đối nhỏ xung quanh mức giá  $P$ . Khi đó,  $e_P$  được tính theo công thức sau:

$$e_P = \frac{\% \Delta Q_D}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q_D / Q_D}{\Delta P / P} = \frac{P}{Q_D} \cdot \frac{\Delta Q_D}{\Delta P}$$

Giá trị của  $(\Delta Q_D / \Delta P)$  khi  $\Delta P \rightarrow 0$  chính là đạo hàm của hàm  $Q_D$  tính theo đối số  $P$  tại điểm  $P$ . Đường cầu dốc xuống khiến cho giá trị trên và do đó,  $e_P$  là âm.

Ví dụ, cho một hàm cầu có dạng  $Q_D = -0,5P + 80$ .

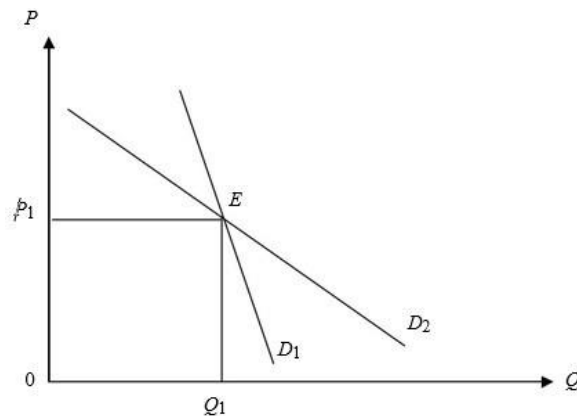
Theo công thức vừa nêu trên, độ co giãn của cầu theo giá tại mức giá  $P = 40$  bằng  $-1/3$  hay xấp xỉ  $-0,33$ .

Nếu mức giá  $P = 100$  thì  $e_P$  lại bằng  $-5/3$  hay xấp xỉ bằng  $-1,67$ .

Dựa vào công thức trên, có thể thấy độ co giãn của cầu theo giá phụ thuộc vào:

+ Mức giá. Khi mức giá tương đối cao, độ co giãn của cầu nói chung, tương đối lớn.

+ Độ dốc của đường cầu ( tỷ số  $\Delta P/\Delta Q_D$ ). Tại cùng một mức giá, đường cầu càng dốc, cầu càng kém co giãn. Ngược lại, đường cầu càng thoải, cầu càng co giãn mạnh. Trong trường hợp này, một sự thay đổi tương đối nhỏ trong giá có thể dẫn tới sự thay đổi tương đối lớn trong lượng cầu.



Tại mức giá  $P_1$ , cầu về một hàng hoá biểu thị bằng đường  $D_1$  kém co giãn hơn cầu về một hàng hoá khác biểu thị bằng đường  $D_2$ .

Đằng sau độ dốc của đường cầu ẩn chứa những yếu tố kinh tế. Có những hàng hoá, cầu tương đối kém co giãn và đường cầu của những hàng hoá này được thể hiện như một đường có độ dốc cao. Ngược lại, có những hàng hoá khác, cầu lại co giãn tương đối mạnh theo giá. Đường cầu về chúng được thể hiện như một đường tương đối thoải. Những yếu tố quy định độ co giãn của cầu về một loại hàng hoá (theo giá) là:

+ Tính sẵn có của những hàng hoá thay thế

Một hàng hoá càng sẵn có những mặt hàng có khả năng thay thế trên thị trường, cầu về nó càng co giãn. Trong trường hợp này, khi mức giá của hàng hoá chúng ta đang phân tích tăng lên, lượng cầu về hàng hoá này có xu hướng giảm mạnh, vì người tiêu dùng có thể dễ dàng hơn trong việc chuyển sang sử dụng các hàng hoá thay thế khác, đang trở nên rẻ đi một cách tương đối. Cầu về một loại hàng hoá trở nên kém co giãn hơn, khi những mặt hàng có khả năng thay thế nó quá khan hiếm. Mức độ sẵn có của những hàng hoá thay thế phụ thuộc nhiều vào độ rộng, hẹp của phạm trù hàng hoá. Phạm trù hàng hoá càng rộng, ví dụ rượu nói chung, diện hàng hoá có khả năng thay thế nó càng hẹp. Khi phạm trù hàng hoá được thu hẹp lại dưới hình thức một dạng hàng hoá cụ thể hơn, ví dụ rượu “Lúa mới”, diện hàng hoá có

khả năng thay thế nó phong phú hơn. Vì thế, độ co giãn của cầu về rượu “Lúa mới” cao hơn độ co giãn của cầu về rượu nói chung.

#### + Tính thiết yếu của hàng hoá

Độ co giãn của cầu theo giá phụ thuộc vào việc hàng hoá mà chúng ta đang xem xét là hàng thiết yếu hay xa xỉ. Đối với một hàng hoá được những người tiêu dùng nói chung coi là hàng thiết yếu (chẳng hạn như gạo, thuốc chữa bệnh...), cầu về nó thường kém co giãn theo giá. Tính thiết yếu của hàng hoá liên quan đến việc thoả mãn các nhu cầu cơ bản của con người. Người ta luôn cần một khối lượng hàng hoá thiết yếu tương đối ổn định nào đó. Khối lượng này thay đổi không đáng kể trước những thay đổi thông thường của mức giá. Vì thế, cầu về hàng thiết yếu được xem là kém nhạy cảm trước sự thay đổi của giá. Khi hàng hoá được coi là hàng hoá xa xỉ (ví dụ đi du lịch nước ngoài), cầu về nó sẽ co giãn mạnh hơn theo giá. Khi giá hàng hoá tăng lên cao, trong điều kiện các yếu tố khác như thu nhập vẫn giữ nguyên, vì những người tiêu dùng vẫn có xu hướng ưu tiên cho việc thoả mãn những nhu cầu thiết yếu nên họ có thể tạm hoãn hoặc cắt giảm mạnh việc chi tiêu cho các mặt hàng xa xỉ. Cầu về những hàng hoá này rõ ràng nhạy cảm hơn trước những thay đổi trong giá cả của chúng.

#### + Yếu tố thời gian

Độ co giãn của cầu theo giá thay đổi theo thời gian. Trong một khoảng thời gian ngắn, cầu về nhiều loại hàng hoá là ít co giãn, trong khi trong dài hạn, cầu về những hàng hoá này lại co giãn mạnh hơn. Ví dụ, việc giá xăng tăng làm cho lượng cầu về xăng giảm, song khi sự thay đổi giá là như nhau, sự cắt giảm lượng cầu về xăng trong ngắn hạn thường nhỏ hơn so với trong dài hạn. Lý do là: trong một thời gian ngắn, người tiêu dùng tương đối khó điều chỉnh hành vi tiêu dùng của mình để thích ứng với việc giá xăng tăng. Họ có thể dùng xăng tiết kiệm hơn bằng cách bỏ đi những chuyến đi không thật cần thiết bằng ô tô, xe máy cá nhân. Thế nhưng việc tiết kiệm xăng bằng cách thay những chiếc ô tô, xe máy ưa thích song lại tiêu tốn nhiều xăng bằng những chiếc xe ít “ăn” xăng hơn lại đòi hỏi nhiều thời gian hơn. Điều này càng đúng đối với các công ty vận tải - những hộ tiêu dùng xăng lớn. Tuy nhiên, nếu khuynh hướng giá xăng tăng cao vẫn duy trì trong dài hạn, người tiêu dùng sẽ có đủ thời gian để thay đổi hành vi của mình. Và lại, thời gian càng dài, những cải tiến công nghệ cũng như việc phát minh những năng lượng mới, rẻ tiền hơn thay thế xăng dầu sẽ làm cho người tiêu dùng có nhiều khả năng lựa chọn hơn. Cầu về xăng theo giá trong dài hạn rõ ràng co giãn mạnh hơn so với trong ngắn hạn.

Tuy nhiên, không phải đối với mọi hàng hoá tình hình đều diễn ra theo chiều hướng như vậy. Đối với một hàng hoá lâu bền như ô tô, tủ lạnh, khi giá cả của chúng tăng cao, lượng cầu ngắn hạn về những hàng hoá này thường giảm mạnh. Những

người đang có ý định thay những chiếc ô tô cũ, những chiếc tủ lạnh đang dùng bằng những chiếc ô tô, tủ lạnh mới thường sẽ tạm hoãn lại nhu cầu mua sắm của mình. Tuy nhiên, nếu giá cả những hàng hoá này không có dấu hiệu giảm xuống, đến một lúc nào đó, họ không thể kéo dài thời gian sử dụng những chiếc ô tô, tủ lạnh cũ hơn được nữa. Họ vẫn phải mua sắm những chiếc ô tô, tủ lạnh mới. Điều đó cho thấy cầu về những hàng hoá lâu bền trong ngắn hạn lại có xu hướng co giãn mạnh hơn theo giá so với trong dài hạn.

Độ co giãn của cầu theo giá cung cấp một thông tin quan trọng cho các doanh nghiệp trong việc hoạch định các chiến lược giá cả. Điều này nằm ở chỗ: độ co giãn của cầu theo giá có quan hệ chặt chẽ với tổng doanh thu.

Tổng doanh thu về một loại hàng hoá chính là số tiền người ta thu được nhờ bán hàng. Nó bằng khối lượng hàng hoá bán được nhân với đơn giá:  $TR = P \cdot Q$  (trong đó, TR là tổng doanh thu, P là mức giá, Q là sản lượng hàng hoá bán ra).

Khi cầu về hàng hoá là khá co giãn theo giá (tức là khi  $|e_p| > 1$ ), nếu tăng giá hàng hoá tổng doanh thu sẽ giảm, vì khoản lợi của việc bán hàng hoá với giá cao hơn không bù đắp được thiệt hại do việc giảm khối lượng hàng hoá bán được (do lượng cầu về hàng hoá giảm mạnh hơn). Ngược lại, nếu doanh nghiệp giảm giá hàng hoá, nó sẽ tăng được tổng doanh thu. Vì cầu khá co giãn, việc giảm giá hàng hoá sẽ khiến cho doanh nghiệp tăng mạnh được khối lượng hàng hoá bán ra. Khoản lợi này sẽ lớn hơn khoản thiệt do phải giảm giá. Tổng doanh thu, vì thế, tăng lên.

Khi độ co giãn của cầu theo giá bằng đơn vị (tức  $|e_p| = 1$ ), sự tăng giá hay giảm giá chút ít sẽ không làm tổng doanh thu thay đổi. Trong trường hợp này, vì mức độ thay đổi tính theo phần trăm của giá cả và lượng cầu là bằng nhau nên cái lợi doanh nghiệp thu được từ việc tăng giá cũng bằng với khoản thiệt do nó phải giảm lượng hàng bán ra.

Khi cầu về hàng hoá kém co giãn theo giá (tức là khi  $|e_p| < 1$ ), nếu giá hàng hoá tăng, tổng doanh thu sẽ tăng. Ngược lại, nếu giá hàng hoá giảm, tổng doanh thu sẽ giảm. Trong trường hợp này, mức thay đổi tính theo phần trăm của lượng cầu nhỏ hơn mức thay đổi của giá cả. Do đó, nếu giá hàng hoá tăng, khoản lợi góp vào doanh thu của sự tăng giá lớn hơn mức sụt giảm trong doanh thu do khối lượng hàng hoá bán ra được ít hơn, rốt cục, tổng doanh thu sẽ tăng. Trong trường hợp giá giảm, do khối lượng hàng hoá bán ra tăng lên không đáng kể, nên thiệt hại về doanh thu do giá giảm lớn hơn khoản lợi về doanh thu do hàng hoá bán được nhiều hơn. Nói cách khác, nếu giá giảm, tổng doanh thu sẽ giảm.

#### **4.2.Sự co giãn của cung theo giá**

Độ co giãn của cung theo giá của một loại hàng hoá biểu thị mức độ phản ứng của cung hàng hoá trước sự thay đổi trong mức giá hiện hành của chính hàng hoá đó, trong điều kiện các yếu tố khác được giữ nguyên. Nó được đo bằng tỷ số giữa phần trăm thay đổi trong lượng cung và phần trăm thay đổi trong mức giá hàng hoá.

$$e_s = \frac{\% \Delta Q_s}{\% \Delta P} = \frac{\Delta Q_s / Q_s}{\Delta P / P}$$

Về nguyên tắc, cách tính độ co giãn của cung theo giá không có gì đặc biệt so với cách tính các độ co giãn của cầu. Người ta cũng có thể tính độ co giãn này theo một cung hay khoảng giá cả cũng như tại một điểm giá cả.

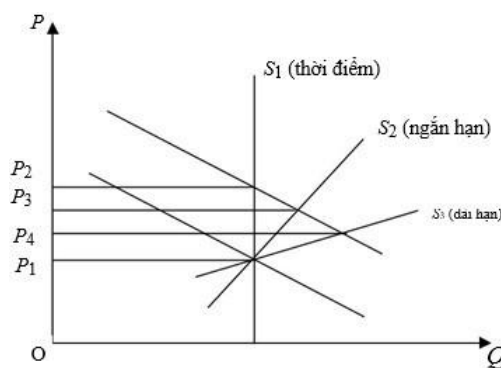
Vì lượng cung về hàng hoá thường vận động cùng chiều với sự vận động của giá cả nên thông thường độ co giãn của cung là một đại lượng dương. Giá trị của nó càng lớn, cung được xem là càng co giãn mạnh theo giá. Ví dụ, khi  $e_s = 3$ , nếu giá hàng hoá tăng lên 1% sẽ kéo theo sự gia tăng trong lượng cung hàng hoá là 3%. Nếu  $e_s = 0,5$  thì khi giá hàng hoá tăng lên 1%, lượng cung hàng hoá chỉ tăng lên 0,5%. Rõ ràng, cùng một mức độ thay đổi về giá (tính theo phần trăm) là như nhau, lượng cung trong trường hợp thứ nhất dao động mạnh hơn nhiều so với ở trường hợp thứ hai. Trong trường hợp đặc biệt, khi lượng cung hàng hoá là cố định ở mọi mức giá (chẳng hạn, trong một khoảng thời gian nhất định, nguồn cung về đất đai trong cả nền kinh tế gần như là cố định), độ co giãn của cung theo giá bằng 0. Cung lúc này được gọi là hoàn toàn không co giãn theo giá. Trên đồ thị, đường cung được biểu thị là một đường thẳng đứng, song song với trục tung. Trái lại, khi mà lượng cung hoàn toàn nhạy cảm với sự thay đổi của giá cả đến nỗi, bất cứ sự thay đổi nhỏ trong giá cũng kéo theo sự thay đổi lớn trong cung khiến cho giá không thể tăng lên hay giảm xuống được, thì trong trường hợp cực đoan này, đường cung lại là một đường nằm ngang. Lúc này, cung được xem là hoàn toàn co giãn theo giá và  $e_s$  là vô cùng ( $e_s = \infty$ ).

Độ co giãn của cung về một loại hàng hoá lớn hay nhỏ, tương tự như điều chúng ta đã phân tích đối với độ co giãn của cầu theo giá, phụ thuộc vào, thứ nhất, mức giá hàng hoá xuất phát mà người ta xem xét; thứ hai, vào độ dốc của đường cung. Độ dốc của đường cung lại tùy thuộc vào tính chất của quá trình sản xuất hàng hoá. Về nguyên tắc, khi những người sản xuất có thể dễ dàng điều chỉnh các yếu tố đầu vào để thay đổi sản lượng phù hợp với sự thay đổi của giá cả, đường cung sẽ tương đối thoải, và độ co giãn của cung sẽ lớn. Khi sự điều chỉnh này khó khăn, đường cung sẽ tương đối dốc đứng, và độ co giãn của cung sẽ nhỏ. Ví dụ, khi giá cả bánh kẹo tăng lên, những người sản xuất bánh kẹo có thể dễ dàng điều chỉnh đầu vào để tăng sản lượng đầu ra hơn là những người trồng cà phê. Những giới hạn về đất đai, điều kiện khí hậu và thời tiết khiến cho việc gia tăng sản lượng cà phê khi giá của nó tăng



lên tương đối khó khăn. Vì thế, trong những điều kiện tương tự nhau, cung về cà phê thô là kém co giãn hơn so với cung về bánh kẹo.

Mức độ khó hay dễ trong việc điều chỉnh các yếu tố đầu vào không chỉ phụ thuộc vào bản thân các loại hàng hoá mà còn liên quan đến yếu tố thời gian. Xét cùng một loại hàng hoá, việc thay đổi sản lượng trong dài hạn thường dễ thực hiện hơn so với trong ngắn hạn. Hãy lấy ví dụ về thị trường hoa tươi. Trong một ngày nào đó, khi những người bán hoa đã mang ra thị trường một lượng hoa nhất định, đường cung về hoa tươi trong khoảng thời gian cực kỳ ngắn đó là một đường thẳng đứng. Tương ứng, cung về hoa tươi ở thời điểm chúng ta đang xem xét là hoàn toàn không co giãn. Nếu cầu về hoa tươi đột ngột tăng lên, giá hoa sẽ tăng lên mạnh để xác lập trạng thái cân bằng của thị trường. Nếu những người sản xuất cho rằng, xu hướng tăng lên trong nhu cầu về hoa tươi và động thái tăng giá của nó còn tiếp tục được duy trì trong một khoảng thời gian ngắn hạn nhất định, họ sẽ cố gắng tăng lượng cung về hoa bằng cách tận dụng các diện tích đất đai trồng hoa sẵn có và bổ sung thêm các đầu vào để điều chỉnh cho việc trồng và thu hoạch hoa (gieo trồng thêm những giống hoa ngắn ngày, động viên những người lao động tăng thêm giờ làm v.v...). Đường cung về hoa tươi giờ đây không còn là một đường thẳng đứng mà là một đường dốc lên. Với sự gia tăng trong nhu cầu tương đương, giá cân bằng thị trường trong ngắn hạn thấp hơn mức giá cân bằng tại thời điểm cầu đột ngột tăng lên. Về dài hạn, nhu cầu về hoa tươi tăng lên sẽ được những người trồng hoa đáp ứng cả bằng cách mở rộng diện tích trồng hoa trên cơ sở thu hẹp diện tích gieo trồng các loại cây có ích khác. Kỹ thuật mới trong việc sản xuất, bảo quản và vận chuyển hoa cũng có thể được tìm ra và áp dụng.



Ở một thời điểm cực ngắn, cung hoàn toàn không co giãn (đường cung S1 thẳng đứng). Trong ngắn hạn, cung co giãn thấp hơn (đường cung S2 tương đối dốc) so với trong dài hạn (đường cung S3 tương đối thoải).

Khả năng có thể điều chỉnh được mọi yếu tố đầu vào trong dài hạn khiến cho đường cung dài hạn trở thành một đường thoải hơn so với đường cung ngắn hạn.

Nói cách khác, cung dài hạn tỏ ra co giãn mạnh hơn theo giá. Trong trường hợp này, nếu sự thay đổi trong cầu là tương đương, giá cân bằng dài hạn sẽ thấp hơn giá cân bằng trong ngắn hạn.

Tóm lại, trong dài hạn, cung về các hàng hoá nói chung co giãn tương đối mạnh. Trong ngắn hạn, cung kém co giãn hơn. Còn tại một thời điểm, cung hoàn toàn không co giãn.

## CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP CHƯƠNG 1

1. Cầu là gì? Các nhân tố ảnh hưởng đến cầu?
2. Cung là gì? Các nhân tố ảnh hưởng đến cung?
3. Giá được xác định bởi cung cầu như thế nào? Điều gì làm cho giá thay đổi? Điều gì xảy ra khi giá không được phép thay đổi?
4. Chính phủ có thể can thiệp giá bằng cách nào?
5. Giải thích mỗi phát biểu sau bằng cách sử dụng đồ thị cung và cầu
  - a. Khi cam mất mùa, giá nước ép cam gia tăng ở khắp các siêu thị cả nước.
  - b. Hạn hán kéo dài làm mất mùa, giá lúa đã tăng lên.
  - c. Khi chiến sự nổ ra ở Trung Đông, giá dầu thô gia tăng, trong khi giá xe Cadillac giảm.
6. “Một sự gia tăng cầu của sách truyện làm tăng lượng cầu của sách truyện, nhưng không làm tăng lượng cung.” Phát biểu này đúng hay sai? Giải thích?
7. Nước sốt cà chua nấm là hàng hóa bổ sung (cũng như đồ gia vị) cho bánh hot dog. Nếu giá bánh hot dog tăng, điều gì sẽ xảy ra đối với thị trường nước sốt? Thị trường cà chua? Thị trường nước ép cà chua? Thị trường nước cam ép?
8. Thị trường trái cây thanh long có cung và cầu như sau:

Giá (nghìn đồng/kg)	Lượng cầu (tạ)	Lượng cung (tạ)
4	135	26
5	104	53
6	81	81
7	68	98
8	53	110
9	39	121

- a. Vẽ đồ thị đường cung và đường cầu? Giá và sản lượng cân bằng của thị trường này là bao nhiêu?
  - b. Nếu mức giá hiện tại trên thị trường này là nằm trên mức giá cân bằng, điều gì sẽ xảy ra trên thị trường?
  - c. Nếu mức giá hiện tại trên thị trường này là nằm dưới mức giá cân bằng, điều gì sẽ xảy ra trên thị trường?
9. Giả sử, giá vé xem bóng đá hoàn toàn được xác định bởi thị trường. Hiện tại, cung cầu của nó như sau:

Giá	Lượng cầu	Lượng cung

(nghìn đồng/kg)	(nghìn vé)	(nghìn vé)
4	10	8
8	8	8
12	6	8
16	4	8
20	2	8

a. Vẽ đường cung và đường cầu. Điều gì là đáng chú ý về đường cung này? Giải thích tại sao có điều này?

b. Giá và sản lượng cân bằng của vé xem bóng đá là bao nhiêu?

c. Giả sử, có một sự gia tăng thêm về cầu đối với vé xem bóng đá. Phần gia tăng của cầu này được biểu thị như sau:

Giá (nghìn đồng/kg)	Lượng cầu (nghìn vé)
4	4
8	3
12	2
16	1
20	0

Bây giờ cộng biểu cầu cũ và biểu cầu mới thêm vào để tính biểu cầu mới cho toàn bộ thị trường vé xem bóng đá. Giá và sản lượng cân bằng mới sẽ là bao nhiêu?

10. Một bài báo trong tờ tạp chí The New York Times đã mô tả một chiến dịch marketing thành công của ngành công nghiệp rượu vang Pháp. Bài báo ghi rằng "nhiều nhà quản lý điều hành cảm thấy choáng váng về giá rượu. Nhưng họ cũng lo ngại rằng sự gia tăng giá đột ngột như thế sẽ là nguyên nhân làm cho cầu giảm và sau đó giá sẽ tụt xuống". Các nhà điều hành đã mắc phải sai lầm nào khi phân tích tình huống đó của họ? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị?

11. Giả sử, đường cầu về cam được xác định bởi hàm số:

$$Q = -200P + 10,000$$

với Q đo lường lượng cầu mỗi ngày (kg) và P giá bán cam (đơn vị tính nghìn đồng).

Đường cung về cam được xác định bởi hàm số:

$$Q = 800P$$

Tính giá và sản lượng cân bằng của cam?

12. Giả sử rằng một mức thuế bán hàng 500 đồng trên mỗi kg cam. Nếu đường cung và đường cầu như bài tập 11, xác định các hàm cung và cầu mới? giá và sản lượng cân bằng mới bây giờ là bao nhiêu? Minh họa câu trả lời của bạn bằng đồ thị?

10. Với bài tập 11 nhưng bây giờ thuế 500 đồng là thuế mua hàng tính trên mỗi kg cam. Và với bài tập 11, nhưng giả sử rằng bây giờ một mức thuế bán hàng 200 đồng và một mức thuế mua hàng 300 đồng được áp đặt. Câu trả lời của bạn là gì?

## CHƯƠNG 2: LÝ THUYẾT HÀNH VI NGƯỜI TIÊU DÙNG

### Mã chương: Chương 2

#### **Giới thiệu:**

Chương 2: Lý thuyết hành vi người tiêu dùng trình bày lý thuyết về sự lựa chọn của những người tiêu dùng nhằm làm rõ hơn những vấn đề như: cái gì ảnh hưởng hay chi phối các quyết định mua hàng của họ? Khi các điều kiện thị trường thay đổi, họ sẽ phản ứng như thế nào? Về câu hỏi thứ nhất, trong chương trước, chúng ta đã biết giá cả, sở thích, thu nhập là những yếu tố tác động đến khối lượng hàng hóa mà người tiêu dùng muốn mua. Trong chương này, chúng ta sẽ liên kết các yếu tố đó lại trong một mô hình giải thích về hành vi lựa chọn của người tiêu dùng.

#### **Mục tiêu:**

- Về kiến thức:

Trình bày được lý thuyết về lợi ích tiêu dùng; Phân tích được sự lựa chọn tối ưu trong hành vi của người tiêu dùng.

- Về kỹ năng:

Thực hiện được các bài tập tình huống và tính toán liên quan đến lựa chọn tối ưu trong tiêu dùng.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- + Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan
- + Có khả năng vận dụng kiến thức của bài vào các chương tiếp theo
- + Có khả năng liên hệ các nội dung của bài vào thực tế hiện nay
- + Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

#### **Nội dung chính:**

### **1. Lý thuyết về lợi ích**

#### **1.1. Một số khái niệm**

##### **1.1.1. Lợi ích:**

Lý thuyết lựa chọn dựa trên khái niệm về lợi ích. Lợi ích được định nghĩa như là mức độ thỏa mãn hay hài lòng liên quan đến các lựa chọn tiêu dùng. Lợi ích có hai đặc tính cần nhấn mạnh sau:

- Lợi ích và “hữu dụng” là không đồng nhất nhau.

Chẳng hạn, tranh của Picasso có lẽ không hữu dụng trong cuộc sống, nhưng lại có lợi ích cực kỳ lớn đối với các nhà nghệ thuật.

- Lợi ích thường không giống nhau đối với mỗi người khi tiêu dùng cùng sản phẩm.

Chẳng hạn, kính thuốc có lợi ích lớn đối với người cận hoặc viễn thị, nhưng không có lợi ích đối với người có mắt bình thường.

Các nhà kinh tế giả định rằng mỗi cá nhân phải đưa ra sự lựa chọn trong số các lựa chọn tiêu dùng và cá nhân sẽ lựa chọn tiêu dùng đem lại lợi ích cao nhất.

### 1.1.2. Tổng lợi ích và lợi ích biên

Tổng lợi ích (U) là mức độ hài lòng hay thỏa mãn liên quan đến việc tiêu dùng một lượng hàng hóa. Trong khi đó, lợi ích biên (MU) là lợi ích tăng thêm khi người tiêu dùng tăng thêm một đơn vị tiêu dùng hàng hóa trong mỗi đơn vị thời gian trong điều kiện các yếu tố khác không đổi.

$$MU_{q+1} = TU_{q+1} - TU_q$$

Bảng dưới đây minh họa mối quan hệ giữa tổng lợi ích và lợi ích biên liên quan đến tiêu dùng của cá nhân đối với bánh pizza (trong một khoảng thời gian nhất định).

Số chiếc bánh	Tổng lợi ích (U)	Lợi ích biên (MU)
0	0	-
1	50	50
2	80	30
3	90	10
4	90	-
5	85	-5

Như bảng trên cho thấy, lợi ích biên liên quan đến mỗi chiếc bánh pizza tăng thêm chỉ là mức thay đổi tổng lợi ích khi có thêm một chiếc bánh pizza tiêu dùng. Chẳng hạn, lợi ích biên của tiêu dùng chiếc bánh pizza thứ ba là 10 do tổng lợi ích tăng lên 10 đơn vị (từ 80 lên 90).

Một cách tổng quát, lợi ích biên có thể được xác định như sau:

$$\text{Lợi ích biên} = \frac{\text{Thay đổi tổng lợi ích}}{\text{Thay đổi lượng tiêu dùng}}$$

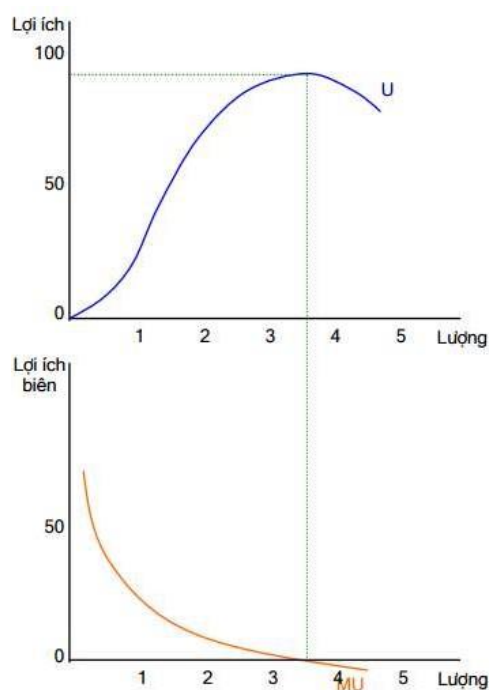
Hay viết cách khác,

$$MU = \frac{\Delta U}{\Delta Q}$$

### 1.2. Qui luật của lợi ích cận biên giảm dần

Qui luật lợi ích cận biên giảm dần phát biểu rằng lợi ích biên giảm dần theo số lượng hàng hóa tiêu dùng trong một khoảng thời gian nhất định. Nói cách khác, Khi sử dụng ngày càng nhiều sản phẩm X trong khi số lượng các sản phẩm khác được giữ nguyên trong mỗi đơn vị thời gian thì hữu dụng biên của sản phẩm X sẽ giảm dần.

Trong ví dụ ở trên, lợi ích biên của chiếc bánh pizza tăng thêm sẽ giảm khi tiêu dùng nhiều chiếc bánh pizza hơn (trong một khoảng thời gian nhất định). Trong ví dụ này, lợi ích biên của tiêu dùng chiếc bánh pizza thứ năm sẽ âm. Lưu ý rằng mặc dầu lợi ích biên giảm dần nhưng tổng lợi ích vẫn tăng miễn là lợi ích biên còn dương. Tổng lợi ích sẽ giảm chỉ khi lợi ích biên là âm. Thực tế, hầu hết các hàng hóa đều có qui luật lợi ích biên giảm dần.



## 2. Lựa chọn tiêu dùng tối ưu

### 2.1.Sở thích của người tiêu dùng

Sở thích của người tiêu dùng nói lên đánh giá chủ quan của anh ta (hay chị ta) về tính ích lợi của hàng hóa trong việc thỏa mãn nhu cầu của chính mình. Những người tiêu dùng khác nhau có những sở thích không giống nhau. Đứng trước cùng một hàng hóa, người này có thể thích, người khác có thể không thích; người này có thể thích hơn, người khác có thể kém thích hơn. Kinh tế học không đi sâu giải thích xem sở thích của người tiêu dùng hình thành như thế nào? Một sở thích nhất định của một người tiêu dùng có thể có liên quan đến trạng thái tâm lý, thói quen, hoàn cảnh sống, thế giới quan ... của anh ta (hay chị ta). Những vấn đề này không phải là đối



tượng nghiên cứu của kinh tế học. Xuất phát từ giả định về một sở thích đã biết, kinh tế học cố gắng tìm hiểu xem sở thích đóng vai trò như thế nào trong sự lựa chọn của người tiêu dùng về các hàng hóa và khi nó thay đổi, phản ứng lựa chọn của người tiêu dùng sẽ ra sao?

Mô hình giải thích về sự lựa chọn của người tiêu dùng xuất phát từ những giả định sau:

\* Tính có thể sắp xếp theo trật tự của sở thích Để tiện trình bày, trước tiên chúng ta giả sử rằng người tiêu dùng phải lựa chọn giữa hai loại hàng hóa X và Y;  $x_i$  biểu thị khối lượng của hàng hóa X, còn  $y_j$  biểu thị khối lượng của hàng hóa Y ( $x_i$  và  $y_j$  đều được đo bằng đơn vị hiện vật tương ứng). Một tổ hợp ( $x_i$  và  $y_j$ ) nhất định được gọi là một giỏ hàng hóa. Đương nhiên chỉ có nghĩa khi giả định rằng  $x_i$  và  $y_j$  là những đại lượng không âm. Trong thế giới thực, người tiêu dùng phải thường phải đối diện với vô số hàng hóa khác nhau. Song bằng cách coi một loại hàng hóa là X, và những hàng hóa khác là Y, và cứ tiếp tục, chúng ta có thể quy phép lựa chọn giữa nhiều loại hàng hóa về phép lựa chọn giữa hai loại hàng hóa. Vì thế, coi thế giới hàng hóa mà người tiêu dùng phải lựa chọn chỉ gồm X và Y là một sự đơn giản hóa thích hợp.

Giả định về tính có thể sắp xếp theo trật tự của sở thích nói lên rằng: đứng trước hai giỏ hàng hóa bất kỳ, người tiêu dùng luôn đánh giá được mình sẽ thích giỏ hàng hóa nào hơn hay thích chúng như nhau. Nói cách khác, trước hai giỏ hàng hóa A ( $A$ , ví dụ, được coi là  $(x_1, y_1)$ ) và B (ví dụ là  $(x_2, y_2)$ ) xác định, đối với một người tiêu dùng, chỉ có 3 khả năng:

- Hoặc người tiêu dùng thích A hơn B,
- Hoặc thích A như B,
- Hoặc thích B hơn A.

Ở một thời điểm nhất định, sở thích của người tiêu dùng phải thể hiện ra ở một trong ba khả năng nói trên.

Giả định như vậy có thể được coi là hiển nhiên vì nó phù hợp với hầu hết những người tiêu dùng mà chúng ta có thể quan sát được. Nó loại trừ trường hợp, đứng trước hai giỏ hàng hóa, người tiêu dùng không biết bày tỏ thái độ đánh giá như thế nào, kể cả việc coi chúng là hoàn toàn tương đương nhau trong việc thỏa mãn nhu cầu của mình.

\* Tính bắc cầu của sở thích

Chúng ta coi sở thích của người tiêu dùng có tính bắc cầu, có nghĩa là: nếu người tiêu dùng thích giỏ hàng hóa A hơn giỏ hàng hóa B, và thích giỏ hàng hóa B hơn giỏ hàng hóa C thì đương nhiên người này cũng sẽ phải thích giỏ hàng hóa A hơn giỏ hàng hóa C.

Tính bắc cầu của sở thích nói lên rằng sở thích của người tiêu dùng có tính nhất quán. Đây có lẽ là một đặc tính về sở thích của những người tiêu dùng trưởng thành. Một khi sở thích là không nhất quán, tính bắc cầu của nó bị vi phạm (ví dụ, người tiêu dùng thích A hơn B, thích B hơn C song lại thích C hơn A), người tiêu dùng có thể bị trả giá khi đuổi theo những cái thích hơn (ví dụ, đổi A lấy C, đổi C lấy B, đổi B lấy A) với những khoản chi phí nào đó, nhưng rốt cục, lại phải trở về giỏ hàng hóa xuất phát ban đầu.

\* Người tiêu dùng thích nhiều hơn ít

Giả định này kém hiển nhiên hơn so với hai giả định trước. Nó hàm ý rằng, với hai giỏ hàng hóa A và B, trong đó A là  $(x_1, y_1)$  và B là  $(x_2, y_1)$  thì nếu  $x_1$  lớn hơn  $x_2$ , người tiêu dùng sẽ thích giỏ hàng hóa A hơn giỏ hàng hóa B. Giả định này chỉ được coi là hợp lý nếu X là một loại hàng hóa hữu ích đối với người tiêu dùng. Do kinh tế học hiểu hàng hóa theo nghĩa rất rộng, nên nó có thể gọi cả những thứ như “không khí ô nhiễm”, “sự rủi ro” là hàng hóa. Đó là những thứ không hữu ích mà người ta càng có ít chúng càng tốt. Trong trường hợp này, ta lấy những thứ đối nghịch như “không khí trong lành” hay “sự chắc chắn” để xem xét thay thế, và như thế, giả định vẫn có thể chấp nhận được. Tuy nhiên, cần thấy rằng, ngay cả khi hàng hóa mà chúng ta đề cập là hữu ích, không phải lúc nào người ta cũng thích được tiêu dùng càng nhiều càng tốt. Ở một thời điểm nào đó, chẳng hạn, việc uống ba cốc nước chưa chắc đã làm người ta thích hơn uống hai cốc nước. Vì thế, giả định trên chỉ hợp lý trong một giới hạn nhất định. Trong thế giới các hàng hóa, khi người ta đối mặt với sự khan hiếm, đa số sự lựa chọn của người tiêu dùng phải thực hiện trong một khuôn khổ hàng hóa có giới hạn nào đó. Chúng ta chỉ cần phân tích sự lựa chọn của người tiêu dùng trong phạm vi này. Ở đó, việc thích nhiều hơn ít đối với các hàng hóa hữu ích được coi là có hiệu lực.

\* Người tiêu dùng muốn tối đa hóa độ thỏa dụng

Độ thỏa dụng ám chỉ mức độ hài lòng hay thỏa mãn của người tiêu dùng khi sử dụng hàng hóa. Vì sự thỏa mãn của con người luôn là sự đánh giá chủ quan, nên độ thỏa dụng mà một người nhận được khi tiêu dùng một lượng hàng hóa nào đó cũng luôn là một thước đo chủ quan, phụ thuộc vào từng người. Qua độ thỏa dụng, người ta muốn thể hiện sở thích dưới hình thức gần như là lượng hóa, có thể so sánh được. Ví dụ, khi chúng ta nói, người tiêu dùng thích giỏ hàng hóa A hơn giỏ hàng hóa B, thì điều đó cũng hàm nghĩa rằng khi tiêu dùng giỏ hàng hóa A, độ thỏa dụng mà người tiêu dùng nhận được lớn hơn khi tiêu dùng giỏ hàng hóa B. Do không thể đo độ thỏa dụng bằng một thước đo khách quan, trên thực tế, nó không phải là một thước đo về mặt số lượng. Khi sử dụng các giỏ hàng hóa khác nhau, người tiêu dùng đạt được những độ thỏa dụng cao, thấp khác nhau, do đó, có thể so sánh được với

nhau (ví dụ, độ thỏa dụng của việc tiêu dùng một số lượng hàng hóa hàng hóa X lớn hơn độ thỏa dụng của việc tiêu dùng một số lượng hàng hóa Y). Có thể so sánh được các độ thỏa dụng với nhau nên chúng là một loại thước đo thứ tự (có thể sắp xếp độ thỏa dụng theo thứ tự từ nhỏ đến lớn hay ngược lại).

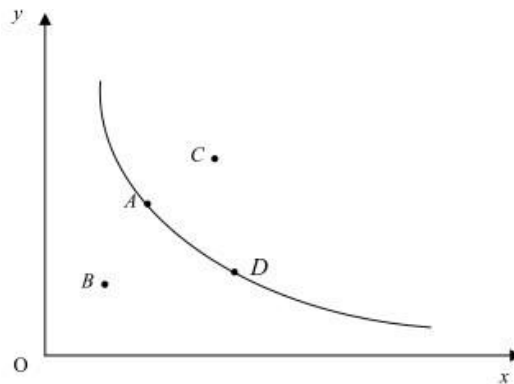
Trong khi đó, vì không thể biểu thị độ thỏa dụng bằng những giá trị số lượng nào đó (ví dụ, không thể nói được độ thỏa dụng của việc sử dụng một khối lượng hàng hóa nhất định là bao nhiêu), nó không phải là một thước đo số lượng.

Chúng ta giả định rằng, trong lựa chọn của mình về các hàng hóa, người tiêu dùng luôn tìm cách tối đa hóa độ thỏa dụng của mình. Nói một cách khác, với những ràng buộc nhất định, người tiêu dùng sẽ lựa chọn giỏ hàng hóa thích hợp để mức độ hài lòng hay thỏa mãn của mình từ việc tiêu dùng hàng hóa là cao nhất.

## 2.2. Đường bàng quan

Biểu diễn sở thích bằng các đường bàng quan

Chúng ta có thể biểu diễn sở thích của người tiêu dùng bằng công cụ đồ thị. Với hệ trục tọa độ  $Ox$  và  $Oy$ , trong đó trục hoành  $Ox$  biểu thị số lượng hàng hóa X, trục tung  $Oy$  biểu thị số lượng hàng hóa Y, mỗi một điểm trên mặt phẳng của hệ trục tọa độ cho ta biết một giỏ hàng hóa cụ thể với một lượng hàng hóa X và một lượng hàng hóa Y nhất định.



Trên hình trên, các điểm A, B, C thể hiện các giỏ hàng hóa khác nhau. Theo các giả định đã nêu, cụ thể ở đây là giả định “thích nhiều hơn ít”, khi điểm B nằm ở phía dưới và bên trái điểm A, giỏ hàng hóa A sẽ mang lại cho người tiêu dùng một độ thỏa dụng cao hơn so với giỏ hàng hóa B. Trái lại, người tiêu dùng sẽ thích giỏ hàng hóa C hơn giỏ hàng hóa A, vì điểm C nằm ở phía trên và bên phải điểm A, biểu thị số lượng hàng hóa cả X lẫn Y ở giỏ C nhiều hơn so với ở giỏ A. Nếu giỏ hàng hóa D nằm dưới giỏ hàng hóa A (biểu thị lượng hàng hóa Y ở giỏ D ít hơn ở giỏ A), đồng thời lại nằm ở phía bên phải so với giỏ hàng hóa A (biểu thị lượng hàng hóa X ở giỏ D nhiều hơn so với ở giỏ A) thì nguyên tắc “thích nhiều hơn ít” trong trường hợp này chưa trực tiếp cho chúng ta biết người tiêu dùng sẽ thích giỏ hàng hóa nào hơn.

Tuy nhiên, giả định về khả năng sắp xếp các giỏ hàng hóa theo trật tự sở thích cho chúng ta biết rằng, một người tiêu dùng cụ thể sẽ luôn so sánh được A với D, theo đó, hoặc là A được ưa thích hơn D, hoặc D được ưa thích hơn A, hoặc A được ưa thích như D. Trong trường hợp A và D được ưa thích như nhau, ta nói, đối với người tiêu dùng, A và D mang lại cùng một độ thỏa dụng. Khi phải lựa chọn giữa A và D trong việc theo đuổi mục tiêu tối đa hóa độ thỏa dụng, người tiêu dùng sẽ thờ ơ hay bàng quan trong việc chọn A hay D. Tập hợp tất cả các giỏ hàng hóa có khả năng mang lại cho người tiêu dùng một độ thỏa dụng ngang như độ thỏa dụng của A hoặc của D sẽ tạo thành một đường bàng quan: trong trường hợp này là đường bàng quan đi qua các điểm A và D.

Đường bàng quan là đường mô tả các giỏ hàng hóa khác nhau đem lại cho người tiêu dùng cùng một độ thỏa dụng.

Mỗi điểm trên một đường bàng quan thể hiện một giỏ hàng hóa. Những điểm này nằm trên cùng một đường bàng quan hàm ý rằng khi sử dụng các giỏ hàng hóa đó, người tiêu dùng thu nhận được cùng một độ thỏa dụng như nhau, hay nói cách khác, anh ta (chị ta) có được sự hài lòng như nhau. Vì vậy, một đường bàng quan cụ thể luôn gắn liền với một độ thỏa dụng nhất định, và điều này nói lên vị trí cụ thể của nó. Những đường bàng quan khác nhau sẽ biểu thị các độ thỏa dụng khác nhau.

Xét trên cùng một đường bàng quan, khi ta di chuyển từ điểm này đến điểm khác, thông thường cả lượng hàng hóa X lẫn hàng hóa Y đều thay đổi. Nếu biểu thị các mức thay đổi đó tương ứng là  $\Delta x$  và  $\Delta y$ , thì các đại lượng này không thể cùng dấu (cùng dương – biểu thị cả lượng hàng hóa X và Y cùng tăng lên, hay cùng âm – biểu thị cả lượng hàng hóa X và Y cùng giảm) trong trường hợp cả X lẫn Y đều là những hàng hóa hữu ích. Ví dụ, nếu khi chuyển từ một giỏ hàng hóa này sang một giỏ hàng hóa khác mà cả x lẫn y đều tăng, thì theo nguyên tắc “thích nhiều hơn ít”, giỏ hàng hóa mới sẽ đem lại cho người một độ thỏa dụng cao hơn. Vì thế, để giữ nguyên độ thỏa dụng, cần có sự đánh đổi nhất định giữa X và Y.

Tỷ số  $-\Delta y/\Delta x$  biểu thị chính tỷ lệ đánh đổi này. Nó cho chúng ta biết người tiêu dùng cần hy sinh bao nhiêu đơn vị hàng hóa Y để có thể tăng thêm một đơn vị hàng hóa X mà không làm thay đổi độ thỏa dụng. Tỷ lệ này được gọi là tỷ lệ thay thế biên (MRS).

Tỷ lệ thay thế biên giữa hàng hóa X và hàng hóa Y biểu thị số lượng hàng hóa Y mà người tiêu dùng cần phải hy sinh để có thêm một đơn vị hàng hóa X trong khi vẫn giữ nguyên độ thỏa dụng.

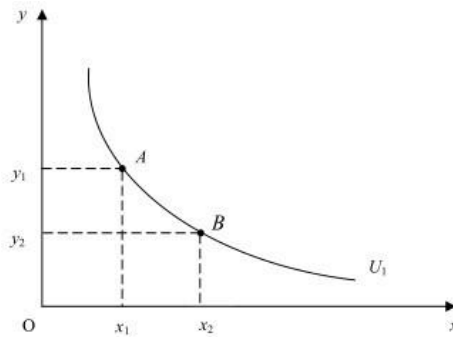
$$MRS = -\Delta y/\Delta x$$

Theo công thức định nghĩa trên, tỷ lệ thay thế biên tại một điểm nhất định trên đường bàng quan chính là giá trị tuyệt đối của độ dốc của đường bàng quan tại điểm nói trên.

\* Tính chất của các đường bàng quan

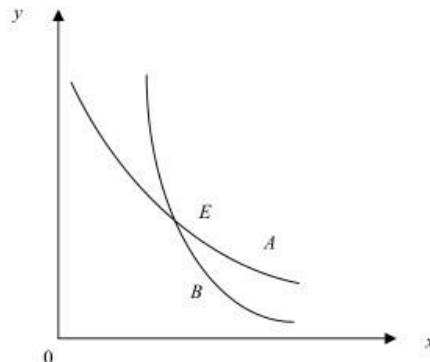
Các đường bàng quan thể hiện sở thích của một người tiêu dùng có những tính chất sau:

- Đường bàng quan là một đường dốc xuống theo chiều di chuyển từ trái sang phải. Giả sử ta có một đường bàng quan  $U_1$  như thể hiện trong hình sau



Khi ta di chuyển từ điểm  $A(x_1, y_1)$  đến điểm  $B(x_2, y_2)$  ở phía bên phải dọc theo đường bàng quan  $U_1$ , đương nhiên  $x_2$  sẽ lớn hơn  $x_1$ . Nếu  $y_2$  không nhỏ hơn  $y_1$ , thì theo giả định “thích nhiều hơn ít”, giỏ hàng hóa B sẽ được người tiêu dùng ưa thích hơn giỏ hàng hóa A. Trong trường hợp này, A và B không thể cùng nằm trên cùng một đường bàng quan. Thực tế, vì cùng nằm trên cùng một đường bàng quan nên  $y_2$  phải nhỏ hơn  $y_1$  hay điểm B phải nằm ở vị trí thấp hơn điểm A. Nói một cách khác, khi di chuyển dọc theo một đường bàng quan từ trái sang phải, chúng ta cũng đồng thời di chuyển từ trên xuống dưới. Điều này cho thấy đường bàng quan là một đường dốc xuống, hay là một đường luôn có độ dốc âm.

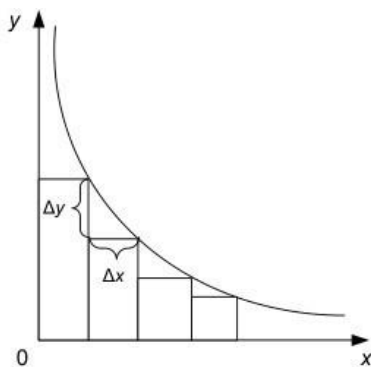
- Khi biểu diễn sở thích của cùng một người tiêu dùng, các đường bàng quan khác nhau sẽ không bao giờ cắt nhau. Giả sử có hai đường bàng quan  $U_1$  và  $U_2$  nào đó biểu diễn sở thích của cùng một người tiêu dùng lại cắt nhau tại điểm E như trên hình dưới đây.



Vì đây là những đường bàng quan khác nhau, chúng biểu thị các độ thỏa dụng khác nhau. Nếu A là một điểm bất kỳ, khác E song lại cùng nằm trên đường  $U_1$ , đương nhiên, theo định nghĩa về đường bàng quan, người tiêu dùng sẽ phải ưa thích A như E. Nếu B là một điểm bất kỳ, khác E song cùng nằm trên đường  $U_2$ , người tiêu dùng cũng sẽ thích E như B.

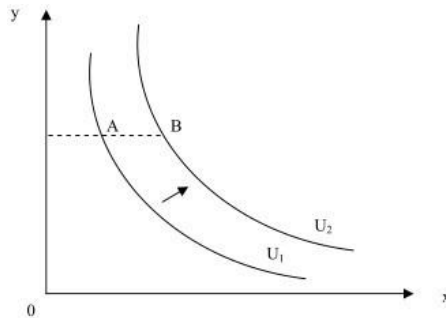
Theo tính chất bắc cầu, người tiêu dùng sẽ phải thích A như B. Hay nói cách khác, độ thỏa dụng của giỏ hàng hóa A và của giỏ hàng hóa B là bằng nhau. Như thế, A và B không thể nằm trên các đường bàng quan khác nhau. Điều này mâu thuẫn với giả thiết  $U_1, U_2$  là những đường khác nhau và nó chứng minh rằng, các đường bàng quan khác nhau không thể cắt nhau.

- Đường bàng quan có xu hướng thoải dần khi di chuyển từ trái sang phải. Tính chất này của đường bàng quan có nguồn gốc từ giả định: tỷ lệ thay thế biên giữa hàng hóa X và hàng hóa Y có xu hướng giảm dần. Đây là một giả định hợp lý, phản ánh tâm lý tiêu dùng của con người. Thật vậy, khi người tiêu dùng có quá nhiều hàng hóa Y, có tương đối ít hàng hóa X (ta biểu thị trạng thái này bằng một điểm nằm ở phía trên, và bên trái của đường bàng quan như điểm A trên hình dưới đây), anh ta (hay chị ta) sẽ có khuynh hướng quý hàng hóa X và xem nhẹ hàng hóa Y. Trong trường hợp này, người tiêu dùng sẽ sẵn lòng đánh đổi một lượng tương đối lớn hàng hóa Y (thứ mà người này đang cảm thấy dồi dào) để lấy một đơn vị hàng hóa X (thứ mà anh ta hay chị ta đang cảm thấy tương đối khan hiếm). Trái lại, càng di chuyển về phía bên phải của đường bàng quan, người tiêu dùng càng có hàng hóa Y ít dần và càng có hàng hóa X nhiều dần. Khi Y càng trở nên khan hiếm hơn, người tiêu dùng càng ít muốn hy sinh nó. Anh ta (chị ta) chỉ sẵn lòng đánh đổi càng ngày càng ít hàng hóa Y để có thêm một đơn vị hàng hóa X. Vì thế, tỷ lệ thay thế biên có xu hướng giảm dần và càng di chuyển sang bên phải, đường bàng quan sẽ càng thoải.

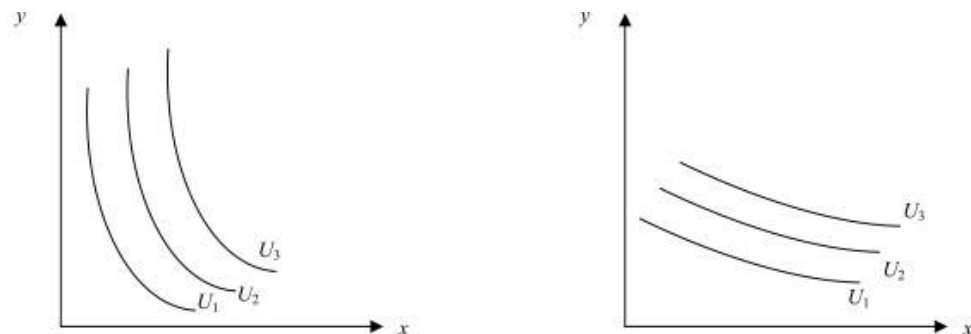


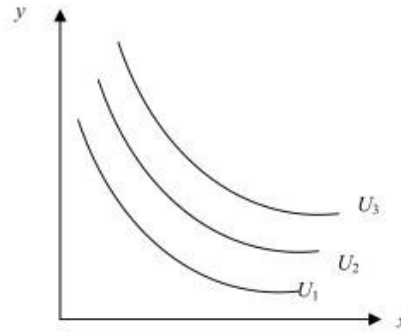
- Xuất phát từ gốc tọa độ, càng tiến ra phía ngoài, độ thỏa dụng mà đường bàng quan biểu thị sẽ ngày càng cao.

Dĩ nhiên, điều này chỉ đúng trong trường hợp cả X lẫn Y đều là những hàng hóa hữu ích và giả định “thích nhiều hơn ít” vẫn tỏ ra thích hợp. Trên hình dưới đây, đường bàng quan  $U_2$  nằm ở phía ngoài so với đường bàng quan  $U_1$ . Giả sử A và B là những điểm có cùng tung độ (hay hoành độ) lần lượt nằm trên  $U_1$  và  $U_2$ . Dễ dàng nhận thấy rằng, giỏ hàng hóa A có độ thỏa dụng thấp hơn so với giỏ hàng hóa B (xuất phát từ giả định ‘thích nhiều hơn ít’). Vì thế, độ thỏa dụng gắn với đường bàng quan  $U_2$  cao hơn độ thỏa dụng gắn với đường bàng quan  $U_1$ .



Từ những tính chất trên, có thể hình dung đường bàng quan là một đường cong lõm, đáy hướng về gốc tọa độ. Một đường bàng quan chỉ biểu thị một tập hợp các giỏ hàng hóa được người tiêu dùng ưa thích như nhau. Vì thế, sở thích của người tiêu dùng có thể biểu diễn bằng một bản đồ các đường bàng quan, trong đó mỗi đường chỉ thể hiện một độ thỏa dụng của người tiêu dùng. Những người tiêu dùng khác nhau có sở thích khác nhau, do đó, hình dáng các đường bàng quan của họ cũng khác nhau. Chẳng hạn, nếu sở thích của một người tiêu dùng có tính chất thiên lệch về hàng hóa X – anh ta (hay chị ta) đặc biệt coi trọng hàng hóa X so với các hàng hóa khác (trên thực tế, nếu X là quần áo thì người này là một người đặc biệt thích ăn diện), thì các đường bàng quan của người này có hình dáng như các đường tương đối dốc đứng. Ngược lại, nếu một người đặc biệt ưa thích hàng hóa Y, các đường bàng quan của người này sẽ có hình dáng tương đối thoải (tương đối phẳng). Một người không quá xem trọng một loại hàng hóa nào trong hai hàng hóa X và Y, các đường bàng quan của anh ta (hay chị ta) sẽ có hình dáng như ta thể hiện trên hình thứ 3.





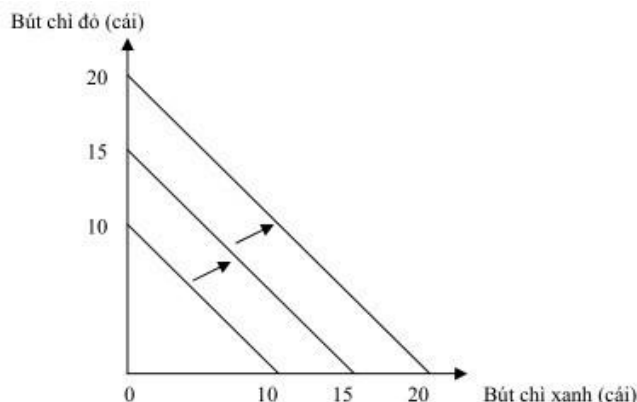
Ngoài sở thích, hình dáng đường bàng quan của người tiêu dùng còn phụ thuộc vào tính chất của các hàng hóa X, Y. Ta sẽ thấy rõ hơn điều này khi khảo sát một số đường bàng quan đặc biệt.

\* Một vài dạng đường bàng quan đặc biệt

- Trường hợp X và Y là những hàng hóa thay thế hoàn hảo được cho nhau.

X và Y được coi là những hàng hóa có thể thay thế cho nhau một cách hoàn hảo nếu một lượng nhất định hàng hóa Y luôn luôn có thể mang lại cho người tiêu dùng một độ thỏa dụng ngang với một đơn vị hàng hóa X. Nói cách khác, trong trường hợp này, khi hy sinh một lượng hàng hóa Y và bổ sung thêm một đơn vị hàng hóa X, độ thỏa dụng của người tiêu dùng sẽ luôn luôn không thay đổi, dù điểm xuất phát mà chúng ta xem xét là điểm nào trên đường bàng quan.

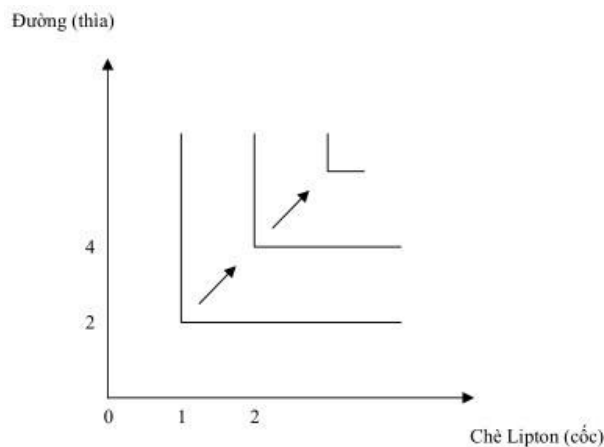
Ví dụ, X là bút chì màu đỏ, còn Y là bút chì màu xanh có cùng chất liệu, độ bền... Nếu một người tiêu dùng bàng quan giữa màu xanh hay màu đỏ, anh ta (chị ta) sẽ coi mỗi chiếc bút chì màu đỏ là vật thay thế hoàn hảo của một chiếc bút chì màu xanh. Một giỏ hàng hóa gồm 2 bút chì màu xanh và 8 bút chì màu đỏ sẽ được ưa thích như một giỏ hàng hóa gồm 3 bút chì màu xanh và 7 bút chì màu đỏ hay giỏ hàng hóa gồm 4 bút chì màu xanh và 6 bút chì màu đỏ. Dễ nhận thấy rằng, trong trường hợp này, các đường bàng quan là những đường thẳng, dốc xuống, vì tỷ lệ thay thế biên luôn luôn là hằng số.





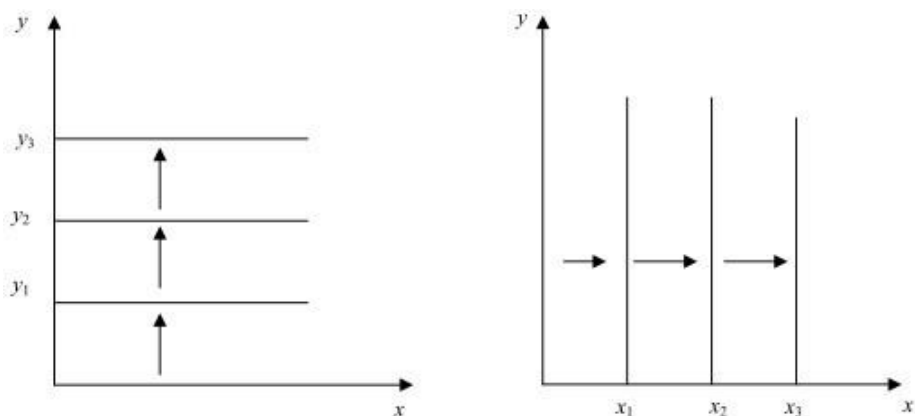
- Trường hợp X và Y là những hàng hóa bổ sung hoàn hảo cho nhau.

X và Y được coi là những hàng hóa bổ sung hoàn hảo cho nhau nếu việc tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hóa X luôn luôn kéo theo việc tiêu dùng k đơn vị hàng hóa Y. Ví dụ, cứ mỗi khi uống một cốc nước chè Lipton, một người tiêu dùng nào đó luôn luôn pha kèm theo 2 thìa đường và người này không uống chè Lipton hay sử dụng đường trong bất cứ trường hợp nào khác. Đối với người tiêu dùng này, chè Lipton và đường là những hàng hóa bổ sung hoàn hảo cho nhau. Khi X và Y là những hàng hóa bổ sung cho nhau một cách hoàn hảo, các đường bàng quan sẽ là những đường gãy khúc như thể hiện trên hình dưới.



- Trường hợp một hàng hóa là hàng trung tính

X (hoặc Y) được coi là hàng hóa trung tính nếu khi thêm hay bớt bất cứ lượng hàng hóa X (hoặc Y) nào vào hay ra khỏi giỏ hàng hóa, độ thỏa dụng của người tiêu dùng vẫn không thay đổi. Trong trường hợp X là hàng trung tính, các đường bàng quan là những đường hoàn toàn nằm ngang. Độ thỏa dụng của người tiêu dùng trong trường hợp này hoàn toàn không phụ thuộc vào lượng hàng hóa X mà anh ta (hay chị ta) có mà chỉ phụ thuộc vào lượng hàng hóa Y. Với một giá trị y nhất định, các giỏ hàng hóa  $(x_1, y)$ ,  $(x_2, y)$ , ...,  $(x_n, y)$  mang lại cho người tiêu dùng cùng một độ thỏa dụng, do đó, chúng cùng nằm trên một đường bàng quan. Rõ ràng, đó là một đường nằm ngang, song song với trục hoành. Khi giá trị y thay đổi, độ thỏa dụng thay đổi, chúng ta tiến đến một đường bàng quan khác. Nếu Y là hàng hóa hữu ích, càng đi lên phía trên, đường bàng quan càng biểu thị mức độ thỏa dụng cao hơn. Ngược lại, nếu Y là hàng trung tính, các đường bàng quan là những đường thẳng đứng



### 2.3. Đường ngân sách

Lựa chọn của người tiêu dùng không chỉ phụ thuộc vào sở thích của anh ta (hay chị ta). Có những yếu tố khác bên ngoài sở thích chi phối sự lựa chọn này. Trong những yếu tố này, thu nhập và giá cả các hàng hóa đóng một vai trò quan trọng. Chúng tạo ra sự ràng buộc ngân sách đối với người tiêu dùng.

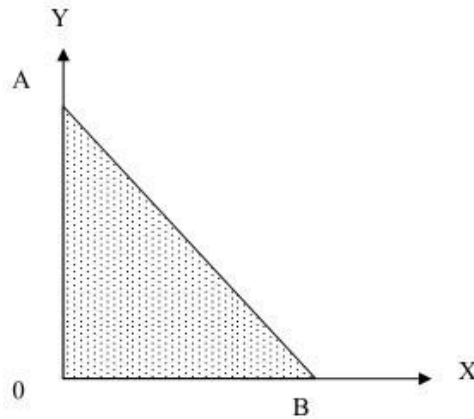
\*Các ràng buộc thị trường đối với người tiêu dùng Giả sử người tiêu dùng có một mức thu nhập I được dùng để chi tiêu, mua sắm các hàng hóa X và Y trong một khoảng thời gian nhất định.

Để đơn giản hóa, ta cũng giả sử rằng, người tiêu dùng này không để dành, do đó, thu nhập I sẽ được sử dụng hết cho mục tiêu tối đa hóa độ thỏa dụng của anh ta (hay chị ta). Trong điều kiện đó, mức thu nhập I nói trên đã tạo ra một sự giới hạn đối với khả năng mua sắm các giỏ hàng hóa của người tiêu dùng. Anh ta (hay chị ta) không thể chi tiêu cho các hàng hóa vượt quá mức thu nhập I. Tuy nhiên, khối lượng các hàng hóa X, Y mà anh ta (hay chị ta) có thể mua được không chỉ tùy thuộc vào mức thu nhập I. Chúng còn phụ thuộc vào giá cả của các hàng hóa này. Gọi  $P_X$ ,  $P_Y$  lần lượt là giá cả thị trường của các hàng hóa X và Y. Khi mua một khối lượng x hàng hóa X, số lượng tiền cần để chi trả là  $x.P_X$ . Khi mua một khối lượng y về hàng hóa Y, số tiền người tiêu dùng phải bỏ ra là  $y.P_Y$ . Vậy mọi giỏ hàng hóa (x,y) mà người tiêu dùng có thể mua sắm được phải thỏa mãn điều kiện sau:

$$x.P_X + y.P_Y \leq I \quad (1)$$

Bất đẳng thức (1) thể hiện sự ràng buộc ngân sách đối với người tiêu dùng. Anh ta (hay chị ta) chỉ có thể mua được những giỏ hàng hóa nhất định trong miền ràng buộc mà bất đẳng thức (1) chỉ ra. Khi giỏ hàng hóa (x,y) không thỏa mãn bất đẳng thức (1), tức  $x.P_X + y.P_Y > I$ , nó có thể là giỏ hàng hóa đáng mong muốn đối với người tiêu dùng (về mặt sở thích), song nó lại giỏ hàng hóa không khả thi – người tiêu dùng không thể mua được trong khả năng tiền bạc của mình (ràng buộc về mặt ngân sách). Về phương diện hình học, có thể biểu thị miền ràng buộc ngân sách đối

với người tiêu dùng bằng tam giác AOB trên hình dưới đây. Mọi điểm nằm trong hình tam giác AOB và nằm trên các cạnh của nó, đều thỏa mãn bất đẳng thức (1), nên đều là những điểm khả thi. Những điểm nằm bên ngoài tam giác này là những điểm không khả thi – những điểm thể hiện các giỏ hàng hóa mà người tiêu dùng không thể mua được.



- Khái niệm đường ngân sách

Đường ngân sách mô tả các giỏ hàng hóa  $(x,y)$  tối đa mà người tiêu dùng có thể mua được. Nó cho chúng ta biết số lượng hàng hóa Y tối đa mà người tiêu dùng có thể mua được khi đã mua một lượng hàng hóa X nhất định, hay số lượng hàng hóa X tối đa mà người tiêu dùng có thể mua được khi đã mua một lượng hàng hóa Y nhất định. Khi đã mua một lượng  $x$  nhất định, số lượng  $y$  tối đa có thể mua được chính là lượng thu nhập  $I$  còn lại sau khi đã mua  $x$  chia cho mức giá  $P_Y$ :

$$y = (I - x.P_X) / P_Y \quad (2).$$

Tập hợp các giỏ hàng hóa  $(x,y)$  tối đa ở đây phải thỏa mãn đẳng thức hay phương trình:

$$x.P_X + y.P_Y = I \quad (2')$$

Dễ dàng nhận ra rằng (2) và (2') hoàn toàn tương đương nhau. Phương trình (2) hay (2') chính là phương trình đường ngân sách. Vì phương trình (2) là một phương trình tuyến tính nên đường ngân sách là một đường thẳng. Chú ý rằng chúng ta biểu thị  $x, y$  là khối lượng của các hàng hóa X, Y, nên điều đó giả định ngầm rằng  $x$  và  $y$  là những số không âm. Có thể không khó khăn để nhận ra rằng, đường AB trên hình trên chính là đường ngân sách gắn liền với điều kiện về thu nhập và giá cả đã biết. Điểm nút A trên trục tung biểu thị lượng hàng hóa Y tối đa có thể mua được khi người tiêu dùng không mua một đơn vị hàng hóa X nào. Tung độ của nó có giá trị bằng  $I/P_Y$ . Tương tự, điểm nút B trên trục hoành biểu thị lượng hàng hóa X tối đa có thể mua được khi người tiêu dùng không mua một đơn vị hàng hóa Y nào. Hoành độ của nó có giá trị bằng  $I/P_X$ . Những điểm nằm trên đường ngân sách AB đều là

những điểm khả thi trong điều kiện thu nhập I được chi tiêu hết. Những điểm khả thi nằm trong miền ràng buộc ngân sách nhưng không nằm trên đường ngân sách đều biểu thị các trường hợp thu nhập hay ngân sách I không được sử dụng hết.

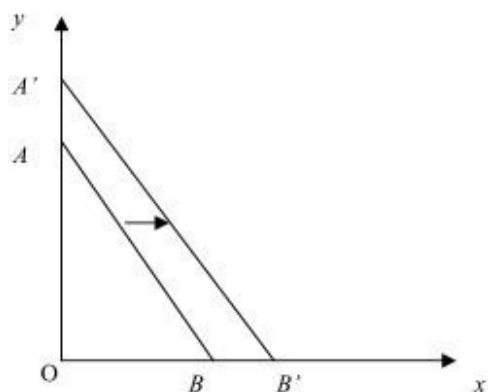
Vị trí của đường ngân sách phụ thuộc vào mức thu nhập I và các mức giá của các hàng hóa X, Y. Độ dốc của đường ngân sách phụ thuộc vào mức giá tương đối của hai hàng hóa này và đo bằng  $(- P_X / P_Y)$

- Ảnh hưởng của thu nhập đối với đường ngân sách

Đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song vào trong hay ra ngoài khi thu nhập I thay đổi và các điều kiện khác được giữ nguyên.

Khi thu nhập I tăng lên, đường ngân sách sẽ tịnh tiến song song ra phía ngoài. Vì mức giá tương đối giữa hai hàng hóa được cho là không đổi, độ dốc của đường ngân sách sẽ không đổi. Đường ngân sách mới sẽ song song với đường ngân sách ban đầu.

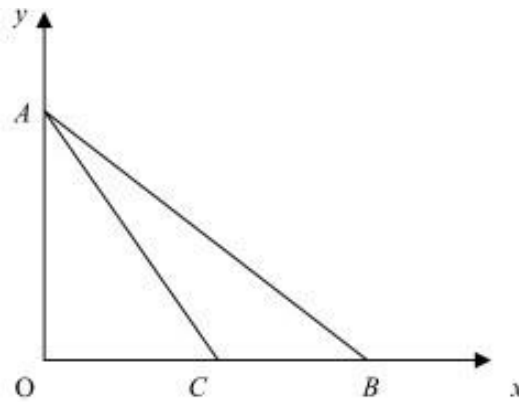
Thu nhập nhiều hơn sẽ làm miền ràng buộc ngân sách được nói rộng. Đường ngân sách sẽ di chuyển ra phía ngoài. Ngược lại, khi thu nhập I giảm đi trong điều kiện các yếu tố khác giữ nguyên, đường ngân sách sẽ tịnh tiến song song vào phía trong.



- Ảnh hưởng của giá cả đối với đường ngân sách

Giá cả của các hàng hóa thay đổi cũng làm đường ngân sách dịch chuyển. Tuy nhiên, cách thức dịch chuyển của đường ngân sách liên quan đến sự thay đổi của giá tương đối giữa hai hàng hóa. Giá tương đối của hàng hóa X (tính bằng chính hàng hóa Y) được đo bằng tỷ số giá cả  $P_X / P_Y$ . Tỷ số này quyết định độ dốc của đường ngân sách. Nếu sự thay đổi trong các mức giá  $P_X$ ,  $P_Y$  không làm mức giá tương đối thay đổi (trường hợp này chỉ xảy ra khi giá hàng hóa X và hàng hóa Y tăng hay giảm theo cùng một tỷ lệ), độ dốc của đường ngân sách vẫn giữ nguyên. Đường ngân sách mới sẽ song song với đường ngân sách ban đầu. Trường hợp này tương đương với sự thay đổi thuần túy của thu nhập. Thật vậy, khi thu nhập danh nghĩa I không thay đổi nhưng nếu giá cả của cả X lẫn Y đều giảm đi hai lần, thì điều đó sẽ làm cho thu nhập thực tế của người tiêu dùng tăng lên hai lần. (Giờ đây, bằng lượng tiền như cũ,

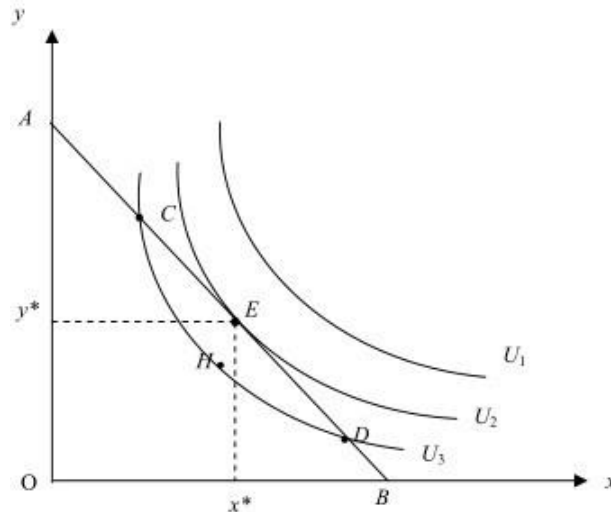
người tiêu dùng có thể mua được số hàng hóa gấp đôi trước). Trạng thái này hoàn toàn tương đương với trường hợp thu nhập danh nghĩa  $I$  tăng lên hai lần trong khi giá cả các hàng hóa vẫn giữ nguyên như cũ. Đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song ra ngoài. Tương tự, khi giá của cả hai hàng hóa cùng tăng lên theo cùng một tỷ lệ, đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song vào phía trong. Còn nếu giá tương đối giữa hai hàng hóa thay đổi khi giá cả của chúng thay đổi, đường ngân sách sẽ xoay do độ dốc của nó khác trước. Ở trường hợp đặc biệt, nếu chỉ giá của hàng hóa  $X$  (hoặc hàng hóa  $Y$ ) thay đổi, đường ngân sách vẫn xoay song điểm mút của nó trên trục tung (hoặc trục hoành) được giữ nguyên. Chẳng hạn, khi giá hàng hóa  $X$  tăng lên, tỷ số giá giữa hai hàng hóa  $P_X/P_Y$  tăng. Đường ngân sách trở nên dốc hơn. Nó sẽ xoay vào phía trong với điểm cố định là điểm mút trên trục tung. Không khó để có thể nhận thấy điều này: vì giá hàng hóa  $Y$  giữ nguyên, nên lượng hàng hóa  $Y$  mua được khi không một đơn vị hàng hóa  $X$  nào được mua vẫn giữ nguyên như trước (bằng  $I/P_Y$ ). Vì giá hàng hóa  $X$  tăng, lượng hàng hóa  $X$  có thể mua được sẽ giảm ở mỗi mức  $y$  (tức số lượng hàng hóa  $Y$ ) khả thi cho trước.



#### 2.4. Sự lựa chọn của người tiêu dùng

Bây giờ chúng ta có thể phối hợp các yếu tố đã biết – sở thích và những ràng buộc ngân sách để xem xét sự lựa chọn tối ưu của người tiêu dùng. Giả định người tiêu dùng có một sở thích nhất định. Nó được thể hiện bằng một tập hợp các đường bàng quan nhất định. Người này cũng

có một mức thu nhập  $I$  để chi tiêu cho các hàng hóa  $X$  và  $Y$  trong một khoảng thời gian nhất định. Đối diện với các mức giá xác định  $P_X$ ,  $P_Y$  trên thị trường, với thu nhập  $I$  nói trên, miền ràng buộc ngân sách của người tiêu dùng này chính là toàn bộ các điểm nằm trong hình tam giác  $AOB$ , được giới hạn bởi hai trục và đường ngân sách  $AB$ . Người tiêu dùng sẽ lựa chọn giỏ hàng hóa nào để có thể tối đa hóa được độ thỏa dụng?



Hãy xem xét hình trên. Những điểm mà người tiêu dùng không thể đạt được là những điểm nằm ở phía ngoài đường ngân sách AB. Có thể đây là những điểm nằm trên các đường bàng quan có giá trị thỏa dụng cao, song người tiêu dùng không thể lựa chọn được.

Giới hạn ngân sách không cho phép anh ta (hay chị ta) mua sắm những giỏ hàng hóa như vậy. Như vậy, điểm lựa chọn tối ưu của người tiêu dùng trước tiên phải nằm trong những điểm khả thi, tức là một điểm nằm trong miền ràng buộc ngân sách. Tuy nhiên, có thể thấy rằng, điểm tối ưu (thể hiện giỏ hàng hóa cho phép tối đa hóa độ thỏa dụng của người tiêu dùng) phải thỏa mãn các điều kiện sau: Thứ nhất, đó phải là một điểm nằm trên đường ngân sách AB. Nếu nó là một điểm nằm trong đường ngân sách, như ta đã biết, thu nhập của người tiêu dùng chưa được sử dụng hết. Khi đó, dùng nốt số thu nhập dư thừa mua thêm hàng hóa để tiêu dùng, theo nguyên tắc “thích nhiều hơn ít”, độ thỏa dụng của anh ta (hay chị ta) sẽ tăng lên. Như thế, điểm nằm trong đường ngân sách không thể đem lại cho người tiêu dùng độ thỏa dụng tối đa. Thứ hai, điểm đó phải nằm trên một đường bàng quan cao nhất có thể. Điều này là hiển nhiên vì nếu còn một điểm nào đó khả thi mà lại nằm trên một đường bàng quan khác cao hơn, thì điểm trước đó chưa phải là điểm tối ưu. Chuyển đến một đường bàng quan cao hơn trong phạm vi có thể (do ngân sách ràng buộc) là hướng để người tiêu dùng tăng độ thỏa dụng của mình. Kết hợp hai nhận xét này, chúng ta có thể thấy được điểm tối ưu mà người tiêu dùng lựa chọn phải là điểm nào.

Ta xét 3 đường bàng quan có tính chất đại diện, thể hiện sở thích của người tiêu dùng. Đường  $U_1$  nằm hoàn toàn ở phía ngoài đường ngân sách, do đó, người tiêu dùng không thể lựa chọn bất cứ giỏ hàng hóa nằm trên một đường bàng quan kiểu như vậy. Đường  $U_3$ , thấp hơn đường  $U_1$  và cắt đường ngân sách AB tại hai điểm,

chẳng hạn như C và D. Điểm C chưa phải là điểm tối ưu, vì độ thỏa dụng mà nó mang lại chỉ ngang bằng với một điểm như điểm H, nằm trên đường U 3 song lại ở phía trong đường ngân sách. Lựa chọn H sẽ tốt hơn C, vì để có H, người tiêu dùng không cần phải sử dụng hết thu nhập I. Từ C, nếu ta trượt theo đường ngân sách (hướng sang phải, nếu C là điểm cắt ở phía bên trái, và ngược lại), ta vẫn đạt được điểm khả thi (vẫn nằm trên đường ngân sách) nhưng lại tiến đến một đường bàng quan cao hơn. Chỉ khi nào ta tiến đến điểm E, nơi mà một đường bàng quan nào đó, chẳng hạn như U 2, tiếp xúc với đường ngân sách AB, ta mới đạt đến một đường bàng quan cao nhất, có ít nhất một điểm vẫn thuộc miền ràng buộc ngân sách. Điểm E chính là điểm tối ưu đối với người tiêu dùng.

Điểm tối ưu, tức điểm biểu thị giỏ hàng hóa đem lại cho người tiêu dùng độ thỏa dụng tối đa, chính là điểm tiếp xúc giữa đường ngân sách với một đường bàng quan nào đó.

Khi lựa chọn giỏ hàng hóa E tối ưu, điều đó hàm nghĩa: người tiêu dùng sẽ mua  $x^*$  đơn vị hàng hóa X,  $y^*$  đơn vị hàng hóa Y cho nhu cầu tiêu dùng của mình.

Tại điểm E tối ưu, độ dốc của đường bàng quan U 2 bằng độ dốc của đường ngân sách. Tại đó,  $MRS = P_X/P_Y$ . Cũng là nằm trên đường ngân sách, song tại điểm C (nằm ở bên trái điểm E, biểu thị trạng thái theo đó giỏ hàng hóa C bao gồm nhiều hàng hóa Y nhưng lại ít hàng hóa X hơn so với giỏ hàng hóa E) đường bàng quan tỏ ra dốc hơn đường ngân sách. Nói cách khác, tại C, ta có  $MRS > P_X/P_Y$ . Khi tỷ lệ thay thế biên lớn hơn tỷ số giá cả như trên, về mặt sở thích, người tiêu dùng đang sẵn sàng hy sinh một lượng hàng hóa Y nhiều hơn để có thêm được một đơn vị hàng hóa X so với tỷ lệ đánh đổi trên thị trường. Ví dụ, nếu tại C, do đang có nhiều hàng hóa Y, người tiêu dùng sẵn sàng hy sinh 4 đơn vị hàng hóa Y để có thêm một đơn vị hàng hóa X mà vẫn giữ nguyên độ thỏa dụng. Trong khi đó, nếu giá hàng hóa X chỉ cao gấp đôi giá hàng hóa Y thì điều đó cũng có nghĩa là: trên thị trường, chỉ cần dùng 2 đơn vị hàng hóa Y là có thể đổi được một đơn vị hàng hóa X. Lúc này, lợi ích của việc tiêu dùng thêm về hàng hóa X lớn hơn chi phí của nó (tiêu dùng thêm 1 đơn vị X đem lại cho người tiêu dùng một sự thỏa mãn tương đương với việc tiêu dùng 4 đơn vị Y, song theo tỷ lệ trao đổi trên thị trường, anh ta (hay chị ta) chỉ phải hy sinh 2 đơn vị Y). Đó là lý giải thích tại sao người tiêu dùng sẽ tiếp tục di chuyển theo hướng từ C đến E dọc theo đường ngân sách. Trên hình trên, vì điểm D nằm ở phía bên phải của điểm E, nó thể hiện một giỏ hàng hóa gồm nhiều hàng hóa X và ít hàng hóa Y hơn so với giỏ hàng hóa E. Tại D, dễ dàng nhận thấy là tỷ lệ thay thế biên nhỏ hơn tỷ số giá cả:  $MRS < P_X/P_Y$ . Tại đó, vì tỷ lệ trao đổi trên thị trường để có thêm một đơn vị hàng hóa X lớn hơn tỷ lệ đánh đổi của người tiêu dùng thuần túy về phương diện sở thích, người này có xu

hướng cắt giảm lượng tiêu dùng về hàng hóa X. Anh ta (hay chị ta) sẽ di chuyển trở lại sang bên trái dọc theo đường ngân sách từ điểm D đến E.

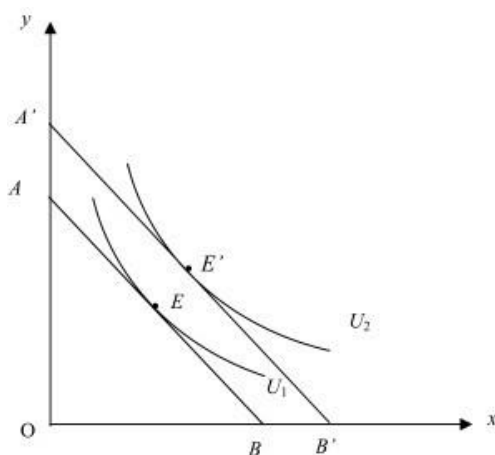
Tại E, khi tỷ lệ đánh đổi giữa X và Y về phương diện sở thích của người tiêu dùng bằng đúng tỷ lệ trao đổi trên thị trường, người tiêu dùng không có khả năng thay đổi để gia tăng độ thỏa dụng. Chính vì thế giỏ hàng hóa E là tối ưu, nó đem lại cho người tiêu dùng một độ thỏa dụng lớn nhất.

## 2.5. Ảnh hưởng của các nhân tố đến sự lựa chọn tối ưu

Sự phân tích ở trên cho thấy: với mục tiêu tối đa hóa độ thỏa dụng, người tiêu dùng sẽ lựa chọn giỏ hàng hóa nằm trên đường bàng quan cao nhất trong giới hạn ngân sách của mình. Những yếu tố quy định sự lựa chọn này chính là thu nhập, giá cả các hàng hóa, sở thích của người tiêu dùng. Khi những yếu tố này thay đổi, đương nhiên, điểm lựa chọn của anh ta (hay chị ta) sẽ thay đổi.

- Trường hợp thu nhập thay đổi

Khi thu nhập thay đổi, như ta đã biết, đường ngân sách sẽ dịch chuyển. Chẳng hạn, khi thu nhập tăng (giả định các điều kiện khác giữ nguyên), đường ngân sách sẽ dịch chuyển song song ra phía ngoài.



Như mô tả trên hình trên, từ đường ngân sách ban đầu AB, người tiêu dùng sẽ có một đường ngân sách mới A'B' khi thu nhập tăng. Trước kia, E là điểm lựa chọn tối ưu của người này. Với đường ngân sách mới, điểm tối ưu không còn là E mà là E', nơi mà đường ngân sách A'B' tiếp xúc với một đường bàng quan U 2 nào đó (đường bàng quan U 1 là đường bàng quan chứa điểm E).

Vì A'B' nằm ngoài AB, đường bàng quan U 2 cũng nằm ngoài đường bàng quan U 1 và biểu thị độ thỏa dụng cao hơn. Nếu cả X lẫn Y đều là những hàng hóa thông thường, khi thu nhập tăng, cả X lẫn Y đều được tiêu dùng nhiều hơn. Điểm E' sẽ vừa nằm bên phải, vừa nằm phía trên điểm E. Nếu một trong hai hàng hóa này (chẳng hạn hàng hóa X) là hàng thứ cấp, điểm E' sẽ nằm trên song ở phía bên trái điểm E.

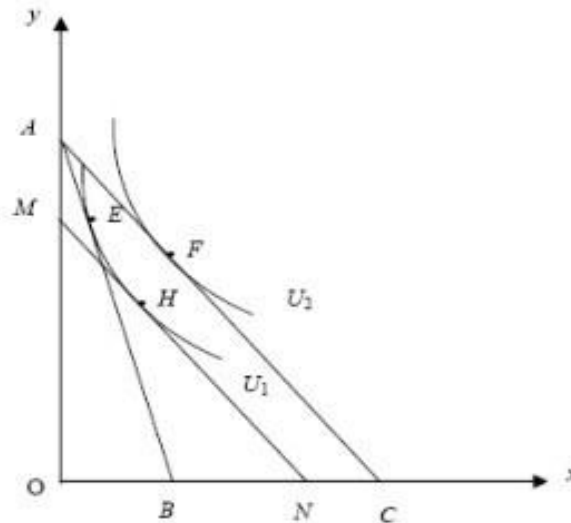


Trong trường hợp này, thu nhập tăng khiến người tiêu dùng giảm mức tiêu dùng về hàng hóa X và tăng mạnh mức tiêu dùng về hàng hóa Y.

- Trường hợp giá cả thay đổi

Giá cả hàng hóa thay đổi một mặt, tác động đến giá tương đối giữa hai hàng hóa thay đổi, mặt khác, lại thường làm cho thu nhập thực tế của người tiêu dùng thay đổi. Hai tác động này diễn ra đồng thời khiến cho đường ngân sách của người tiêu dùng xoay và dịch chuyển khỏi vị trí ban đầu, và làm cho người tiêu dùng thay đổi điểm lựa chọn tối ưu của mình.

Để đơn giản hóa, chúng ta chỉ xét trường hợp giá hàng hóa X thay đổi, giá hàng hóa Y cũng như các yếu tố khác như thu nhập và sở thích của người tiêu dùng vẫn giữ nguyên. Về nguyên tắc, các trường hợp thay đổi giá cả khác có thể được phân tích theo một phương pháp tương tự.



Hãy nhìn vào hình trên. Đường AB là đường ngân sách ban đầu tương ứng với các mức thu nhập I, và các mức giá  $P_{X1}$ ,  $P_Y$  đã biết. Một sở thích nhất định của người tiêu dùng ngầm định anh ta (hay chị ta) có một tập hợp các đường bàng quan xác định nào đó. Điểm E là điểm lựa chọn ban đầu của người tiêu dùng. Nó là tiếp điểm của đường AB với đường bàng quan  $U_1$ . Giả sử giá của hàng hóa X hạ xuống và mức giá mới là  $P_{X2}$ . Đường ngân sách AB xoay ra phía ngoài thành đường AC. Bây giờ điểm lựa chọn mới tối ưu của người tiêu dùng là điểm F, nơi mà đường ngân sách AC tiếp xúc với một đường bàng quan  $U_2$  nào đó. Quá trình đi từ E đến F là kết quả toàn bộ của sự kiện: giá hàng hóa X hạ xuống. Tuy nhiên, việc  $P_X$  hạ, một mặt làm cho mức giá tương đối  $P_X/P_Y$  giảm, hàng hóa X trở nên rẻ đi một cách tương đối so với hàng hóa Y; mặt khác, làm thu nhập thực tế của người tiêu dùng tăng lên. Như vậy, nếu sự thay đổi thu nhập I chỉ gây ra tác động về mặt thu nhập thực tế, thì

sự thay đổi trong mức giá của các hàng hóa lại gây ra cả tác động thu nhập lẫn tác động thay thế.

+ Tác động thay thế: là tác động bắt nguồn từ việc thay đổi trong mức giá tương đối giữa các hàng hóa. Sự thay đổi này khiến cho người tiêu dùng thay đổi điểm lựa chọn theo hướng: thay thế một phần hàng hóa đã trở nên đắt hơn một cách tương đối bằng hàng hóa đã trở nên rẻ đi một cách tương đối.

+ Tác động thu nhập: là tác động bắt nguồn từ sự thay đổi của thu nhập thực tế. Sự thay đổi này khiến người tiêu dùng có khuynh hướng sử dụng nhiều hơn hay ít hơn một loại hàng hóa nào đó, tùy theo nó được coi là hàng hóa thông thường hay hàng hóa thứ cấp.

Làm thế nào để có thể tách biệt được hai tác động này với nhau?

Hãy vẽ một đường ngân sách giả định MN, sao cho đường này song song với đường ngân sách AC (đường ngân sách mới) nhưng lại tiếp xúc với đường bàng quan ban đầu  $U_1$  tại điểm H. Đường MN song song với AC cho chúng ta thấy độ dốc của nó chính bằng độ dốc của AC, phản ánh mức giá tương đối mới giữa các hàng hóa sau khi giá hàng hóa X giảm.

Điểm E và H cùng nằm trên một đường bàng quan  $U_1$  nên chúng đem lại cho người tiêu dùng một độ thỏa dụng như nhau, hay một mức sống như nhau. Có thể coi hai điểm này biểu thị cùng một thu nhập thực tế đối với người tiêu dùng. Vậy sự di chuyển từ E đến H chính là sự di chuyển từ một điểm tối ưu trong điều kiện mức giá tương đối cũ đến một điểm tối ưu khác tương ứng với mức giá tương đối mới mà vẫn giữ nguyên mức thu nhập thực tế. Sự di chuyển đó là kết quả của tác động thay thế. Còn sự di chuyển từ điểm H đến điểm F chỉ phản ánh sự thay đổi của thu nhập thực tế thuần túy: đường MN và AC biểu hiện cùng một mức giá tương đối, song lại biểu hiện các mức thu nhập thực tế khác nhau. Điểm H nằm trên đường MN gắn với mức thu nhập cũ, còn điểm F nằm trên đường AC gắn với mức thu nhập mới, tăng lên do giá hàng hóa X hạ xuống. Vì thế, từ H đến F là kết quả của tác động thu nhập. Tổng hợp lại cả tác động

thay thế và tác động thu nhập, rốt cục, khi  $P_X$  giảm, điểm lựa chọn của người tiêu dùng đi từ E đến F.

Để thấy rõ tác động thay thế, tác động thu nhập và tác động tổng hợp của việc giá hàng hóa X hạ đối với mức cầu về một loại hàng hóa như X, ta chỉ cần xem xét các hoành độ  $x_1$ ,  $x_2$  và  $x_3$  của các điểm E, H và F. Mức cầu tăng lên từ  $x_1$  lên  $x_2$  là kết quả của tác động thay thế: giá hàng hóa Y trở nên đắt hơn một cách tương đối đã khiến người tiêu dùng thay thế một phần Y bằng X. Mức cầu tăng từ  $x_2$  lên  $x_3$  là kết quả của tác động thu nhập: thu nhập thực tế tăng khiến người tiêu dùng mong

muốn mua nhiều hàng hóa X hơn. Điều này chỉ đúng nếu X là hàng hóa thông thường. Trong trường hợp X là hàng hóa thứ cấp, tác động thu nhập đem lại kết quả ngược lại: thu nhập thực tế tăng sẽ làm giảm cầu về hàng hóa và khi đó,  $x_3$  sẽ nhỏ hơn  $x_2$ .

Như vậy, khi giá hàng hóa X giảm, nếu X là hàng hóa thông thường, vì kết quả của tác động thay thế và tác động thu nhập cùng làm cầu về hàng hóa này tăng lên (hai tác động diễn ra theo cùng một chiều), nên có thể chắc chắn kết luận được về tác động toàn bộ hay tổng hợp: mức cầu về hàng hóa X tăng khi giá hàng hóa X giảm. Nếu hàng hóa X là hàng hóa thứ cấp, hai tác động này đem lại những kết quả ngược chiều nhau. Khi giá hàng hóa X hạ, tác động thay thế luôn làm mức cầu về hàng hóa X tăng nhưng tác động thu nhập lại làm mức cầu về hàng hóa này giảm. Về lý thuyết, chúng ta không thể khẳng định chắc chắn được rằng: liệu khi giá hàng hóa X hạ, mức cầu về X như là kết quả tổng hợp của hai tác động trên là tăng hay giảm. Kết cục nào xảy ra tùy thuộc vào việc tác động nào mạnh hơn. Trong những khả năng có thể xảy ra, ta có thể hình dung trường hợp mà ở đó, tác động thu nhập tỏ ra mạnh hơn tác động thay thế. Khi đó, giá hàng hóa (thứ cấp) X giảm, rốt cục, lại làm mức cầu chung về hàng hóa này giảm. Đường cầu về một hàng hóa như vậy sẽ là đường dốc lên, phản ánh sự vận động cùng chiều của mức giá và lượng cầu. Hàng hóa có tính chất đặc biệt như vậy được gọi là “hàng hóa Giffen”. Nếu tồn tại, hàng Giffen phải là hàng hóa thứ cấp, mặc dù không phải mọi hàng hóa thứ cấp đều là hàng Giffen. Các nhà kinh tế, nói chung, không tin vào sự tồn tại của hàng hóa Giffen trên thực tế. Đối với hàng hóa thứ cấp, có lẽ tác động thu nhập do giá thay đổi thường nhỏ khi mà tỷ trọng chi tiêu về hàng hóa này trong ngân sách của người tiêu dùng chỉ chiếm một vị trí khiêm tốn.

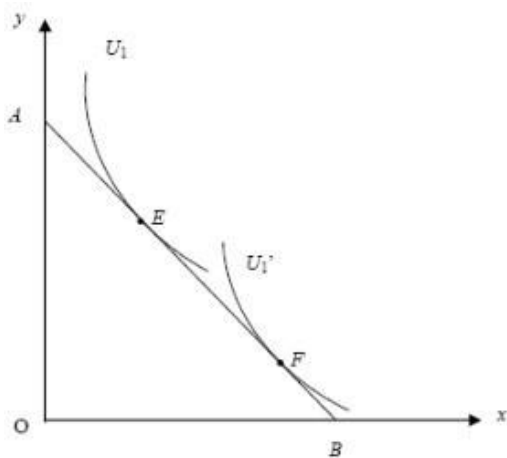
Ảnh hưởng của việc thay đổi trong mức giá hàng hóa X không dừng lại ở những thay đổi trong lượng cầu về hàng hóa X, mà còn thể hiện cả ở những thay đổi trong lượng cầu về hàng hóa Y. Khi giá hàng hóa X hạ xuống, tác động thay thế làm cho lượng cầu về hàng hóa Y giảm xuống. Trong khi đó, do thu nhập thực tế tăng lên nên tác động thu nhập làm cho lượng cầu về hàng hóa Y tăng, nếu Y là hàng hóa thông thường và giảm nếu Y là hàng hóa thứ cấp. (Chú ý rằng, chỉ khi ít nhất, một trong hai hàng hóa mà chúng ta phân tích là hàng hóa thông thường thì xem xét của chúng ta mới có ý nghĩa). Nếu X là hàng hóa thông thường và Y là hàng hóa thứ cấp, khi giá hàng hóa X hạ, mức cầu chung về hàng hóa Y chắc chắn giảm do ảnh hưởng cùng chiều của cả tác động thay thế lẫn tác động thu nhập. Độ co giãn theo giá chéo của cầu về hàng hóa Y khi giá X thay đổi là dương. Trong trường hợp Y là hàng hóa thông thường, nếu tác động thay thế là mạnh (X và Y là những hàng hóa dễ dàng thay thế cho nhau vì có công dụng gần gũi nhau), tác động thu nhập tương

đổi yếu, tác động toàn bộ của việc giá hàng hóa X hạ làm cho lượng cầu về hàng hóa Y giảm. Trong trường hợp này, độ co giãn của cầu về Y theo giá chéo cũng dương. Ngược lại, nếu tác động thay thế tỏ ra là yếu ớt (các hàng hóa X, Y khó thay thế cho nhau) so với tác động thu nhập, khi giá hàng hóa X hạ, mức cầu chung về hàng hóa Y sẽ tăng. Khi này, độ co giãn của cầu về Y theo giá chéo (giá hàng hóa X) là số âm.

- Trường hợp thay đổi về sở thích

Sở thích của người tiêu dùng cũng có thể thay đổi, mặc dù nó thường ổn định trong một khoảng thời gian nhất định. Sự thay đổi này phản ánh những chuyển biến trong cách nhìn nhận, đánh giá, hay thái độ của người tiêu dùng về ý nghĩa của một loại hàng hóa đối với cuộc sống của anh ta (hay chị ta). Khi khoa học càng ngày càng nhấn mạnh đến tầm quan trọng của rau và hoa quả trong cơ cấu bữa ăn, thái độ của nhiều người tiêu dùng đối với việc sử dụng các hàng hóa này sẽ thay đổi. Cách ăn mặc, sinh hoạt của các ngôi sao điện ảnh có tác động không nhỏ đối với công chúng tiêu dùng, những người coi những ngôi sao này là “thần tượng”.

Khi sở thích thay đổi, hình dạng và vị trí các đường bàng quan của người tiêu dùng sẽ trở nên khác trước. Với đường ngân sách như cũ (phản ánh các điều kiện thị trường, thu nhập của người tiêu dùng vẫn giữ nguyên), điểm lựa chọn nhằm mục tiêu tối đa hóa độ thỏa dụng của người tiêu dùng cũng sẽ thay đổi. Ví dụ, vì một lý do nào đó, hàng hóa X giờ đây được người tiêu dùng ưa chuộng hơn hẳn trước. Hình dáng các đường bàng quan trở nên dốc đứng hơn. Đường ngân sách cũ sẽ tiếp xúc với một đường bàng quan nào đó thuộc hệ các đường bàng quan mới ở một điểm mới, có xu hướng lệch sang phía bên phải. Người tiêu dùng có mức cầu về hàng hóa X nhiều hơn, và do đó phải hy sinh mức tiêu dùng về các hàng hóa khác như minh họa hình dưới đây



## CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP CHƯƠNG 2

1. Trình bày các khái niệm, công thức tính hữu dụng (U), tổng hữu dụng (TU) và hữu dụng biên (MU).

2. Tính bậc cầu của sở thích là gì?

3. Hãy sử dụng quy luật lợi ích cận biên giảm dần để giải thích đường cầu dốc xuống dưới về phía phải. Minh họa bằng đồ thị.

4. Giải thích tại sao để đạt được sự thỏa mãn tối đa, tỷ lệ thay thế biên giữa hai hàng hóa phải bằng tỷ lệ giá cả hai hàng hóa đó.

5. Thế nào là đường đẳng ích (bàng quan)? Thế nào là đường ngân sách? Viết phương trình và vẽ đồ thị minh họa.

6. Tại sao các đường đẳng ích luôn dốc xuống từ trái qua phải?

7. Nêu các nhân tố ảnh hưởng đến đường ngân sách.

8. Giả sử, một cá nhân có thu nhập cố định là  $I = 60$  nghìn đồng, chi tiêu cho hoạt động giải trí trong tuần, đó là: xem phim (X) và ăn kem (Y). Biết rằng, giá xem phim là  $P_X = 20$  nghìn đồng và ăn kem là  $P_Y = 5$  nghìn đồng.

Lợi ích tiêu dùng của cá nhân vào sản phẩm X và Y như sau:

$Q_X$	$U_X$	$Q_Y$	$U_Y$
1	80	1	40
2	120	2	70
3	140	3	90
4	150	4	100
5	150	5	100
6	140	6	90

a. Hãy xác định kết hợp chi tiêu ( $Q_X, Q_Y$ ) để cá nhân tối đa hóa lợi ích ( $U \rightarrow \text{Max}$ )?

b. Nếu  $P_X = 10$  nghìn đồng và  $P_Y = 10$  nghìn đồng, xác định điểm cân bằng tiêu dùng?

9. Một người tiêu dùng có ngân sách  $I = 90$  ngàn đồng cho phép sử dụng để mua sắm 2 loại hàng hóa X và Y có giá tương ứng là  $P_X = 10$  ngđ/sp và  $P_Y = 20$  ngđ/sp. Hãy tìm phương án phân phối tối ưu ngân sách tiêu dùng M, biết tổng lợi ích tiêu dùng mỗi loại hàng hóa do người tiêu dùng tự đánh giá được cho ở bảng sau:

$Q_x$	$U_x$	$Q_y$	$U_y$
1	15	1	40
2	25	2	70
3	35	3	90
4	40	4	105
5	43	5	109

10. Một người tiêu dùng có thu nhập bằng tiền là  $I = 24$  nghìn đồng để mua 2 hàng hóa X và Y có giá tương ứng là  $P_x = 3$  nghìn đồng và  $P_y = 6$  nghìn đồng. Tổng hữu dụng thu được có hàm là  $U = 100XY$ .

- Viết phương trình đường ngân sách.
- Người tiêu dùng sẽ phân phối số tiền hiện có cho việc chi mua hàng hóa X và Y như thế nào để tối đa hóa hữu dụng. Tính tổng hữu dụng lớn nhất đó ( $U_{max}$ ).
- Nếu giá của hàng hóa X bây giờ là 6 nghìn đồng thì kết hợp tiêu dùng tối ưu bây giờ là bao nhiêu? Tính tổng hữu dụng lúc này?
- Vẽ đồ thị minh họa các kết quả trên

## CHƯƠNG 3: LÝ THUYẾT HÀNH VI CỦA DOANH NGHIỆP

### Mã chương: Chương 3

#### **Giới thiệu:**

Chương 3: Lý thuyết hành vi của doanh nghiệp cung cấp kiến thức nền tảng của kinh tế học trong phạm vi sản xuất, hiểu được các quyết định đằng sau đường cung và xác định các điều kiện cho sản xuất hữu hiệu. Mục tiêu của doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận, hay đạt được các mục tiêu liên quan khác như tối đa hóa doanh thu hay tăng trưởng. Các quyết định sản xuất cơ bản của doanh nghiệp là: xác định sản lượng hàng hóa và dịch vụ sẽ được sản xuất, vốn và nguồn lực khác được sử dụng để tạo đầu ra hiệu quả nhất. Để trả lời cho câu hỏi này, các doanh nghiệp cần có các dữ liệu về kỹ thuật, công nghệ để xác định được các biến số sản xuất (hay còn gọi là hàm số sản xuất) cũng như các dữ liệu kinh tế về giá trị đầu vào và đầu ra.

#### **Mục tiêu:**

- Về kiến thức:

Trình bày được lý thuyết về sản xuất, chi phí, doanh thu và lợi nhuận

- Về kỹ năng:

Thực hiện được các bài tập tình huống và tính toán về xác định doanh thu, doanh thu cận biên, lợi nhuận và tối đa hóa lợi nhuận.

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

- + Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan
- + Có khả năng vận dụng kiến thức của bài vào các chương tiếp theo
- + Có khả năng liên hệ các nội dung của bài vào thực tế hiện nay
- + Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

#### **Nội dung chính:**

### **1. Lý thuyết về sản xuất**

#### **1.1. Hàm sản xuất**

Tổ chức sản xuất là quá trình chuyển đổi các yếu tố đầu vào thành các sản phẩm và dịch vụ. Chẳng hạn, IBM thuê công nhân để vận hành máy móc, thiết bị và nguyên vật liệu trong nhà máy để tạo ra máy tính. Sản phẩm của công ty có thể là sản phẩm hoàn chỉnh (chẳng hạn như máy tính) hoặc cũng có thể là sản phẩm trung gian (linh kiện bán dẫn, bo mạch, ...). Đầu ra cũng có thể là dịch vụ như: giáo dục, y tế, ngân hàng, bưu chính, ...

Trong thực tế, sản xuất bao gồm toàn bộ các hoạt động để sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Các hoạt động này bao gồm: huy động nguồn vốn để đầu tư mở rộng nhà

xưởng, thuê mướn lao động, mua sắm nguyên vật liệu, kiểm soát chất lượng, kế toán chi phí, ... hơn là đề cập đến sự chuyển đổi các yếu tố vật lý đầu vào thành sản phẩm và dịch vụ ở đầu ra.

Hàm sản xuất là một phương trình, biểu số liệu, hay biểu đồ biểu thị mối quan hệ đầu ra (sản phẩm hay dịch vụ) theo sự kết hợp của các yếu tố đầu vào (lao động, vốn) trong một khoảng thời gian nhất định.

Hàm sản xuất tổng quát:

$$Q = f(L, K, \dots)$$

Cả đầu vào và đầu ra được biểu thị dưới hình thái vật chất hơn là hình thái tiền tệ. Chẳng hạn, đầu vào là các biến số độc lập như số lượng lao động sử dụng, vốn chi giá trị sử dụng trong sản xuất. Đầu ra là hàm số phụ thuộc như số lượng hàng hóa (xe hơi, máy tính). Hàm số sản xuất chỉ ra số lượng đầu ra tương ứng với các kết hợp đầu vào giữa lao động và vốn. Trong đó, công nghệ được giả định là không thay đổi trong quá trình phân tích.

Đầu vào là những nguồn lực sử dụng trong việc sản xuất hàng hóa và dịch vụ. Đầu vào được phân loại thành đầu vào cố định và đầu vào biến đổi. Đầu vào cố định là đầu vào không thay đổi trong thời kỳ xem xét. Chẳng hạn, nhà máy và thiết bị chuyên dùng (IBM có thể mất vài năm để đầu tư xây dựng thêm nhà máy mới). Trong khi, đầu vào biến đổi là đầu vào biến đổi dễ dàng trong khoảng thời gian xem xét. Chẳng hạn như nguyên vật liệu, lao động.

#### 1.1.1. Hàm sản xuất với một biến số đầu vào

Tổng sản phẩm sản xuất (TP) của một doanh nghiệp là một hàm số theo các mức sử dụng các yếu tố đầu vào. Trong ngắn hạn, chúng ta giả định chỉ có một yếu tố đầu vào biến đổi ảnh hưởng đến tổng sản phẩm sản xuất (hay sản lượng, Q) của một doanh nghiệp. Tổng sản lượng (sản phẩm) này có thể biểu thị thông qua hàm số sản xuất như sau:

$$TP = f(L)$$

Trong đó, các yếu tố đầu vào khác như vốn và công nghệ giả định không đổi.

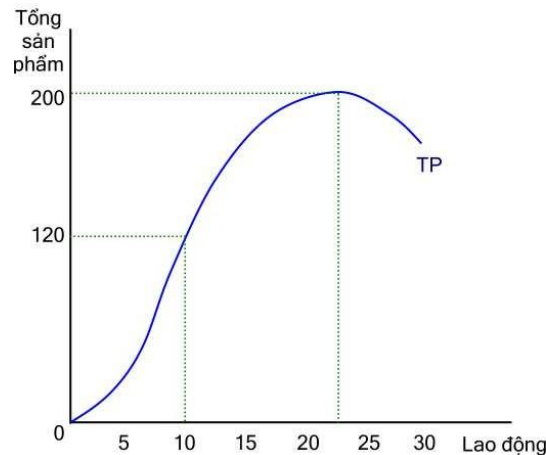
Bảng dưới đây minh họa hàm số sản xuất với một biến số đầu vào, đó là lao động

Số lao động (L)	Tổng sản phẩm (TP)
0	0
5	50
10	120
15	165



20	200
25	200
30	180

Bảng trên cũng cho thấy, tổng sản phẩm sản xuất ban đầu tăng rất nhanh khi tăng mức sử dụng lao động, nhưng sau đó mức tăng tổng sản phẩm nhỏ dần theo các mức sử dụng lao động. Trong ví dụ minh họa ở trên, tổng sản phẩm thậm chí giảm khi vượt qua mức sử dụng lao động nào đó (chẳng hạn, tổng sản phẩm giảm từ 200 xuống 180 khi mức lao động sử dụng tăng từ 25 lên 30). Các nhà kinh tế cho rằng sự gia tăng các mức lao động như nhau sẽ làm đem lại tổng sản phẩm sản xuất nhỏ hơn đối với hầu hết các quá trình sản xuất. Đây là hệ quả của qui luật lợi ích biên giảm dần đã được giới thiệu trước đây trong chương 2.



Mối quan hệ giữa các mức sử dụng yếu tố đầu vào có thể được biểu thị thông qua sản phẩm trung bình (AP) (trong trường hợp này được biết đến như là năng suất bình quân trên mỗi lao động). Sản phẩm trung bình được xác định bằng cách lấy tổng sản phẩm chia cho số lượng lao động như sau:

$$AP = \frac{TP}{L}$$

Các giá trị tính toán AP theo các mức lao động sử dụng được biểu thị ở bảng dưới đây. Ví dụ này minh họa cho trường hợp khái quát về qui luật năng suất biên giảm dần, đó là AP ban đầu tăng lên nhưng sau đó sẽ giảm dần. Sản phẩm bình quân cũng được biết đến như là năng suất lao động. Vì vậy, khi chúng ta nghe các nhà kinh tế đề cập đến năng suất lao động, thì chúng ta biết rằng họ đang nói về các thay đổi trong AP.

Số lao động (L)	Tổng sản phẩm (TP)	Sản phẩm trung bình (AP)
--------------------	-----------------------	-----------------------------

0	0	0
5	50	10
10	120	12
15	165	11
20	200	10
25	200	8
30	180	6

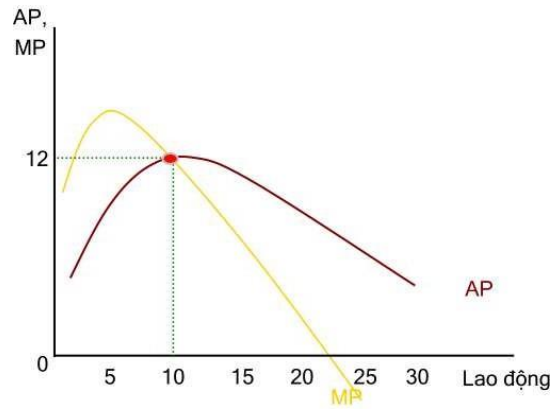
Sản phẩm biên (MP) là một khái niệm quan trọng và rất hữu ích. MP được định nghĩa như là sản phẩm tăng thêm từ việc sử dụng thêm một đơn vị yếu tố đầu vào, trong khi các yếu tố đầu vào khác vẫn không đổi. Sản phẩm biên được đo lường bằng tỷ số giữa thay đổi tổng sản phẩm (TP) và thay đổi lượng lao động sử dụng (L). Theo thuật ngữ toán học thì sản phẩm biên được biểu thị như sau:

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L}$$

Kết quả tính toán giá trị MP theo các thay đổi mức sử dụng lao động được thêm vào trong cột sau cùng của bảng dưới đây. Chẳng hạn, nếu chúng ta xem xét khoảng sử dụng lao động từ 10 đến 15 đơn vị lao động. Khi đó, TP tăng 45 (từ 120 đến 165) khi lượng lao động tăng 5. Vì vậy, MP xác định trong khoảng này là  $45/5 = 9$ .

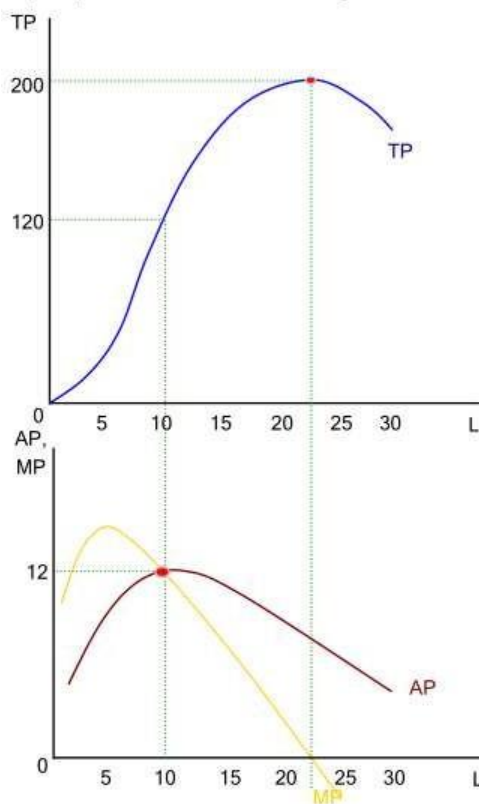
Số lao động (L)	Tổng sản phẩm (TP)	Sản phẩm trung bình (AP)	Sản phẩm biên (MP)
0	0	0	0
5	50	10	10
10	120	12	14
15	165	11	9
20	200	10	7
25	200	8	0
30	180	6	-4

Từ số liệu ở bảng trên, khi MP dương nếu tăng lao động sẽ làm tăng tổng sản phẩm sản xuất. Khi MP âm, tăng lao động sẽ làm giảm tổng sản phẩm sản xuất.



Các đường TP, AP và MP có thể minh họa trong cùng một đồ thị. Biểu đồ cho thấy TP ban đầu tăng lên rất nhanh khi số lượng lao động sử dụng (L) tăng lên. Tuy nhiên, sau đó TP tăng với các mức nhỏ dần theo mức lao động. Thậm chí, TP giảm khi lao động sử dụng vượt quá một mức nhất định.

Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ giữa đường AP và MP cùng với đường TP. Ta thấy AP ban đầu tăng nhưng sau đó giảm. Trong khi đó, MP tăng trong khoảng TP tăng với tốc độ nhanh hơn và giảm khi TP tăng với tốc độ giảm dần. MP bằng không tại mức sử dụng lao động mà ở đó TP đạt được tối đa và MP âm khi TP giảm.



Như biểu đồ trên cho thấy, đường MP và AP giao nhau tại điểm cực đại của AP. Khi đó, nếu MP lớn hơn AP thì khi gia tăng mức sử dụng lao động sẽ làm AP tăng. Điều này có nghĩa là, nếu gia tăng thêm một lao động thì năng suất lao động bình quân sẽ tăng lên. Giả sử, điểm học tập trung bình được xác định bằng cách lấy điểm trung bình của các môn học. Điểm học tập trung bình sẽ tăng lên nếu như bạn biết được điểm số của một môn học mới (điểm số biên) lớn hơn điểm số trung bình trước đây. Suy luận một cách tương tự, sản phẩm trung bình sẽ tăng (giảm) khi sản phẩm biên lớn hơn (nhỏ hơn) sản phẩm trung bình.

Từ kết quả minh họa ở hai biểu đồ trên, chúng ta có thể kết luận rằng mức sử dụng lao động mà ở đó AP cắt MP sẽ làm cho AP đạt cực đại. Trong khi đó, mức sử dụng lao động mà ở đó MP bằng không sẽ làm cho TP đạt cực đại. Thông tin này có ý nghĩa rất quan trọng đối với các doanh nghiệp trong ra quyết định sử dụng nguồn lực để đạt mục tiêu sản xuất.

### 1.1.2. Hàm số sản xuất với hai biến số đầu vào

Bây giờ, chúng ta hãy xem xét hàm số sản xuất với hai biến số đầu vào: lao động (L) và vốn (K), với giả định công nghệ không thay đổi.

$$Q = f(L, K)$$

Mối quan hệ giữa các kết hợp đầu vào (L, K) và mức sản lượng (Q) có thể biểu diễn bằng đồ thị bởi các đường đẳng lượng.

Đường đẳng lượng cho biết các kết hợp khác nhau của hai yếu tố đầu vào (lao động và vốn) mà doanh nghiệp có thể sử dụng để tạo ra các mức sản xuất cụ thể. Mức đẳng lượng cao hơn (xa với gốc tọa độ) chỉ sản lượng lớn hơn và mức đẳng lượng thấp hơn (gần với gốc tọa độ) chỉ sản lượng thấp hơn.

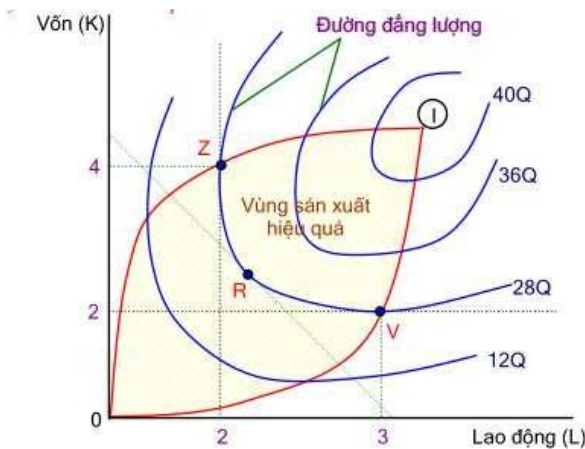
Vốn (K)	1	2	3	4	5	6	Lao động (L)
6	6	12	28	36	40	39	
5	9	20	36	40	42	40	
4	12	28	36	40	40	36	
3	10	23	33	36	36	32	
2	7	18	28	30	28	26	
1	3	8	12	14	12	10	

Chẳng hạn, biểu dữ liệu ở trên cho biết mối quan hệ giữa sản lượng sản xuất (Q) theo các kết hợp giữa lao động (L) và vốn (K) cho thấy 12 đơn vị sản lượng (12Q) có thể được tạo ra bằng cách kết hợp 1 đơn vị vốn (1K) và 3 đơn vị lao động (3L), hay với (1K) và (5L). Sản lượng 12Q cũng có thể tạo ra bằng cách kết hợp 1L và 4K, hay 2L và 6K. Đường biểu thị khả năng tạo ra 12 đơn vị sản lượng (12Q) là

đường đẳng lượng ở mức thấp nhất. Tương tự như vậy, trong biểu trên cũng cho biết các kết hợp khác nhau của K và L để tạo ra 28Q, 36Q và 40Q. Lưu ý rằng, để tạo ra mức sản lượng lớn hơn thì doanh nghiệp cần nhiều lao động hơn hoặc vốn hơn, hay cần nhiều hơn cả lao động và vốn hơn.

Một vấn đề đặt ra là làm thế nào xác định được kết hợp nào là hiệu quả. Từ dữ liệu ở biểu trên, chúng ta thấy rằng kết hợp (3L và 1K) hay kết hợp (5L và 1K) đều cùng tạo ra mức sản lượng 12Q. Tuy nhiên, kết hợp (5L và 1K) là kết hợp không hiệu quả vì sử dụng nhiều lao động hơn so với kết hợp (3L và 1K).

Biểu đồ dưới đây minh họa các đường đẳng lượng từ dữ liệu các kết hợp đầu vào giữa vốn và lao động ở trên.



Từ biểu đồ ở trên cho thấy, các đường đẳng lượng có một phần có hệ số góc dương là vùng không hiệu quả. Các doanh nghiệp sẽ không lựa chọn các kết hợp đầu vào trong phần này bởi vì phần có hệ số góc âm sẽ tạo ra với cùng mức sản lượng nhưng có các kết hợp đầu vào ít hơn. Bằng cách vẽ các đường song song với hai trục đầu vào sẽ xác định các điểm tiếp xúc với các đường đẳng lượng. Vùng sản xuất hiệu quả là vùng có hệ số góc âm trên các đường đẳng lượng, đó chính là phần diện tích 0ZVI như minh họa trong biểu đồ trên. Như vậy với mỗi mức sản lượng nhất định chẳng hạn như 28Q, một doanh nghiệp có thể lựa chọn các kết hợp đầu vào khác nhau. Điểm Z yêu cầu 4 đơn vị vốn (4K) và 2 đơn vị lao động (2L). Trong khi điểm V, yêu cầu 2K và 3L. Trong trường hợp này, nếu di chuyển lựa chọn từ điểm Z đến điểm V thì doanh nghiệp phải từ bỏ 2 đơn vị vốn (2K) và tăng thêm 1 đơn vị lao động (1L). Giá trị tuyệt đối của đường đẳng lượng được gọi là tỷ lệ thay thế biên (MRTS).

MRTS tại một điểm cụ thể trên đường đẳng lượng, khi hàm số sản xuất liên tục theo hai biến đầu vào (L, K), có thể được xác định bằng cách lấy phương trình vi phân của hàm số  $Q=(L, K)$ . Từ khi sản lượng không đổi trên đường đẳng lượng, cho

nên vi phân từng phần của hàm số sản xuất theo biến số L và K phải bằng không. Khi đó, hệ số góc của đường đẳng lượng là  $dK/dL$ .

$$dQ = \frac{\partial Q}{\partial L} \times dL + \frac{\partial Q}{\partial K} \times dK = 0$$

$$\Rightarrow \frac{dK}{dL} = -\frac{\partial Q/\partial L}{\partial Q/\partial K}$$

$$\text{Do } \frac{\partial Q}{\partial L} = MP_L \text{ và } \frac{\partial Q}{\partial K} = MP_K$$

$$\Rightarrow \frac{dK}{dL} = (-) \frac{MP_L}{MP_K} = MRTS$$

Tỷ lệ thay thế biên (MRTS) của lao động (L) theo vốn (K) sẽ bằng  $MP_L / MP_K$ .

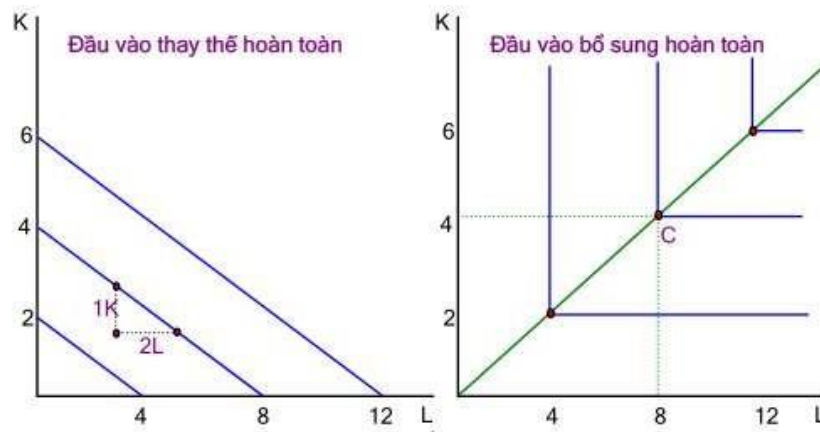
Một sự dịch chuyển xuống phía dưới của đường đẳng lượng nào đó sẽ đem lại sự gia tăng mức sản lượng do sử dụng nhiều lao động hơn ( $\Delta L$ ). Sự gia tăng sản lượng này cũng bằng đúng với sản lượng giảm do sử dụng ít vốn hơn ( $\Delta K$ ). Vì vậy,

$$\Delta L \times MP_L = -\Delta K \times MP_K$$

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

Do đó, MRTS bằng trị tuyệt đối hệ số góc đường đẳng lượng và cũng bằng tỷ lệ các sản phẩm biên. Như vậy, giữa các điểm Z và V,  $MRTS = -\Delta K / \Delta L = 2/1 = 2$ . Chẳng hạn, MRTS tại điểm R chính là trị tuyệt đối hệ số góc của đường tiếp tuyến với đường đẳng lượng tại điểm tiếp xúc đó. Vì thế, tại điểm R ta có  $MRST = 1$ .

Hình dạng của đường đẳng lượng phản ánh mức độ mà một yếu tố đầu vào có thể thay thế cho một yếu tố đầu vào khác trong sản xuất. Độ cong của đường đẳng lượng nhỏ hơn thì mức độ thay thế sẽ lớn hơn và ngược lại. Một trường hợp đặc biệt của đường đẳng lượng, đó là đường thẳng. Trong trường hợp này thì lao động và vốn là thay thế hoàn toàn. Khi đó, tỷ lệ thay thế biên là một hằng số. Điều này có nghĩa là lao động có thể thay thế cho vốn (và ngược lại) với một tỷ lệ không đổi. Chẳng hạn như dầu và khí đốt có thể thay thế cho nhau trong các động cơ. Năng lượng và thời gian trong quá trình sấy khô, ... Biểu đồ dưới đây minh họa vốn và lao động thay thế hoàn toàn.



Một trường hợp đặc biệt khác khi đường đẳng lượng có hình dạng góc vuông như minh họa trong biểu đồ trên. Trong trường hợp này, lao động và vốn là bổ sung hoàn toàn. Điều này có nghĩa là lao động và vốn sử dụng với cùng tỷ lệ cố định  $2K/1L$ . Trong trường hợp này sẽ không có sự thay thế giữa lao động và vốn trong sản xuất. Chẳng hạn, điểm C trong đường đẳng lượng ở giữa. Sản lượng sẽ không thay đổi nếu như chỉ tăng lượng lao động (khi đó,  $MP_L = 0$  dọc theo phần ngang của đường đẳng lượng này). Tương tự như vậy, sản lượng sẽ không thay đổi nếu chỉ lượng vốn tăng lên (khi đó,  $MP_K = 0$  dọc theo phần đứng của đường đẳng lượng này). Sản lượng chỉ có thể tăng lên khi cả lượng lao động và vốn tăng lên với cùng tỷ lệ  $2K/1L$ . Một ví dụ cho các bổ sung hoàn toàn thường thấy trong các phản ứng hóa học, một sự kết hợp về lượng của các chất theo một thành phần nhất định trong các phản ứng. Một ví dụ khác như 2 chiếc bánh xe và 1 sườn xe để lắp ráp một chiếc xe đạp, ...

### Đường đẳng phí

Đường đẳng phí biểu thị các kết hợp khác nhau mà một doanh nghiệp có thể mua sắm hoặc thuê mượn với cùng mức chi phí đã cho. Giả sử, một doanh nghiệp chỉ sử dụng lao động và vốn trong sản xuất. Tổng chi phí của doanh nghiệp trong một thời kỳ nhất định có thể biểu diễn dưới dạng:

$$C = w.L + r.K$$

Trong đó,

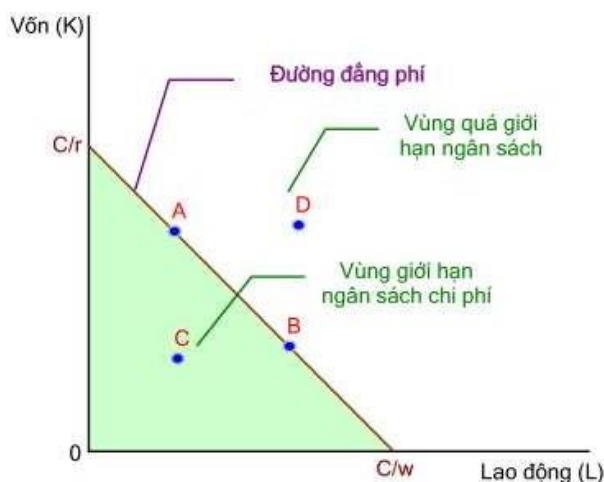
C : tổng chi phí trong thời kỳ sản xuất

w : định mức lương trên mỗi đơn vị lao động

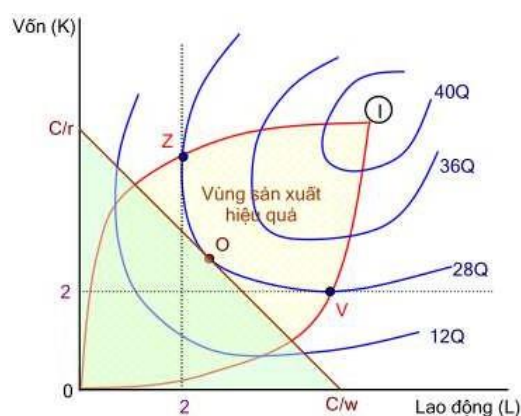
r : chi phí sử dụng trên mỗi đơn vị vốn

Tổng chi phí (C) chính là ràng buộc về ngân sách chi tiêu của doanh nghiệp trong thời kỳ sản xuất. Ràng buộc này giới hạn khả năng lựa chọn mức sản lượng sản xuất trong vùng sản xuất hiệu quả. Biểu đồ dưới đây minh họa đường đẳng phí. Nếu doanh nghiệp lựa chọn các điểm sản lượng sản xuất nằm trên đường đẳng phí thì

ngân sách chi tiêu của doanh nghiệp sử dụng hết vào lao động và vốn. Các điểm nằm bên trong đường đẳng phí thì tổng chi phí sử dụng lao động ( $w \times L$ ) và chi phí sử dụng vốn ( $r \times K$ ) nhỏ hơn ngân sách chi tiêu của doanh nghiệp. Điều này cho thấy rằng doanh nghiệp bị giới hạn lựa chọn mức sản lượng trong vùng sản xuất hiệu quả, đó là phần giới hạn bên trong của đường ngân sách chi phí với góc tọa độ. Hay nói cách khác, các điểm nằm phía bên ngoài đường đẳng phí là không thể đạt được trừ khi doanh nghiệp bổ sung thêm ngân sách chi phí hay có sự thay đổi về giá của yếu tố đầu vào.



Các kết hợp đầu vào tối ưu tại các điểm mà ở đó đường đẳng phí tiếp xúc với đường đẳng lượng (hay trị tuyệt đối hệ số góc của đường đẳng lượng bằng với hệ số góc của đường đẳng phí).



Khi đó,  $MRTS = w/r$

Do  $MRTS = MP_L/MP_K$ , chúng ta có thể viết lại điều kiện cho kết hợp đầu vào tối ưu khi:

$$MP_L/MP_K = w/r \text{ hay } MP_L/w = MP_K/r$$



Phương trình này chỉ ra rằng để tối thiểu hóa chi phí (hay tối đa hóa sản lượng với chi phí đã cho) thì sản lượng tăng thêm hay sản phẩm biên trên một đồng chi tiêu vào lao động bằng với sản phẩm biên trên một đồng chi tiêu vào vốn.

### **1.2. Sản xuất trong ngắn hạn**

Sản xuất ngắn hạn là thời kỳ quá ngắn đối với một doanh nghiệp để thay đổi năng lực sản xuất. Vì vậy, năng lực sản xuất là cố định trong ngắn hạn, nhưng sản lượng có thể biến đổi bằng cách sử dụng nhiều lao động, nguyên vật liệu và các nguồn lực tương tự khác trong giới hạn năng lực hiện có.

### **1.3. Sản xuất trong dài hạn**

Sản xuất dài hạn là thời kỳ đủ dài để doanh nghiệp có thể thay đổi toàn bộ yếu tố đầu vào, bao gồm cả năng lực sản xuất. Lưu ý năng lực sản xuất chỉ có thể thay đổi khi công ty đầu tư thêm vốn và thay đổi công nghệ. Theo quan điểm của ngành thì sản xuất dài hạn xem xét đến khả năng một doanh nghiệp gia nhập hay rút khỏi ngành.

## **2. Lý thuyết về chi phí**

### **2.1. Chi phí sản xuất**

Chi phí thể hiện các phí tổn hay thiệt hại mà doanh nghiệp phải gánh chịu, hy sinh khi sản xuất một khối lượng hàng hóa hay dịch vụ nào đó.

Để tiến hành hoạt động sản xuất, kinh doanh về một loại hàng hóa hay dịch vụ nào đó, doanh nghiệp phải có được những yếu tố đầu vào thích hợp. Nó phải có một lượng máy móc, thiết bị nhất định, có một hệ thống nhà xưởng, văn phòng, cửa hàng ở một quy mô nào đó, có một số lượng lao động với một cơ cấu thích hợp xác định. Ngoài ra, hoạt động của nó được duy trì nhờ một hay nhiều nguồn cung cấp nguyên, nhiên, vật liệu tương đối ổn định nào đó. Vậy là, để có thể tạo ra một khối lượng hàng hóa đầu ra nhất định, doanh nghiệp luôn phải sử dụng một khối lượng đầu vào tương ứng. Nói cách khác, nó phải bỏ ra hay gánh chịu một khoản chi phí đầu vào nào đó. Trong số các khoản chi phí này, cái mà người ta dễ nhận ra trước tiên là các khoản chi phí kế toán.

Chi phí kế toán là những khoản chi phí trực tiếp mà doanh nghiệp thực tế phải bỏ ra khi sản xuất hàng hóa. Nó bao gồm những khoản chi phí như: khấu hao máy móc, thiết bị, nhà xưởng, mua sắm nguyên, nhiên, vật liệu; trả tiền thuê nhân công hay thanh toán các khoản lãi vay... Các chi phí này luôn luôn gắn với một khối lượng hàng hóa đầu ra cần sản xuất nhất định.

Chi phí kế toán luôn luôn thể hiện dưới dạng những dòng tiền mà người chủ doanh nghiệp thực sự phải chi trả, thanh toán khi thuê, mua các yếu tố đầu vào. Về nguyên

tắc, những khoản chi này có thể dễ dàng ghi chép trong các sổ sách kế toán, mà người khác có thể kiểm chứng được.

Đương nhiên, các khoản chi phí kế toán là bộ phận chi phí quan trọng mà doanh nghiệp luôn luôn phải tính đến khi ra các quyết định. Tuy vậy, nếu chỉ dựa vào những thông tin thuần túy về chi phí kế toán, doanh nghiệp có thể có những nhận định sai lầm về một hoạt động kinh doanh, do đó, có thể đưa ra những quyết định không hiệu quả. Vấn đề là ở chỗ: dù đã tính đến một cách chính xác và đầy đủ toàn bộ các chi phí kế toán có liên quan, doanh nghiệp vẫn có thể bỏ qua một số chi phí quan trọng.

Chẳng hạn, khi xác định chi phí thuê nhân công, theo quan điểm của người kế toán, người chủ doanh nghiệp chỉ tính những khoản tiền công, tiền lương mà anh ta (hay chị ta) thực tế phải trả cho những người làm thuê – dù đó là người quản lý cao cấp hay những công nhân sản xuất trực tiếp. Là người chủ doanh nghiệp, anh ta (hay chị ta) không tự thuê chính bản thân mình, do đó, về mặt kế toán, người này dường như không phải bỏ ra một đồng nào để khai thác sức lao động của bản thân. Thực tế, ở đây không có một dòng tiền nào phát sinh, đi từ người sử dụng lao động đến người cung ứng lao động khi thực chất hai người chỉ là một. Tuy thế, việc người chủ doanh nghiệp có thể sử dụng lao động của chính bản thân mình một cách miễn phí về phương diện kế toán, không có nghĩa là quá trình này không đem lại một tổn thất nào cho anh ta (hay chị ta). Khi phải làm những công việc ở doanh nghiệp, người chủ doanh nghiệp mất đi cơ hội làm những công việc khác, tức là mất đi khả năng sử dụng nguồn lực lao động của mình theo những phương án khác. Giả sử tương ứng thời gian làm việc ở doanh nghiệp để sản xuất ra khối lượng hàng hóa mà chúng ta đang xem xét, nếu làm một công việc khác (chẳng hạn, làm giám đốc cho một công ty khác), người này có thể kiếm được một khoản thu nhập cao nhất là 30 triệu đồng, thì chúng ta phải coi 30 triệu đồng này là khoản tổn thất, hay mất mát mà người này phải gánh chịu khi điều hành doanh nghiệp của chính mình. Nói một cách khác, mặc dù đây không phải là một khoản tiền mà doanh nghiệp thực tế phải chi trả, do đó, nó không cấu thành một khoản chi phí kế toán, 30 triệu đồng nói trên vẫn là một khoản chi phí kinh tế thực sự mà người chủ doanh nghiệp cần phải tính đến. Nếu như hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, sau khi trừ hết các chi phí kế toán, chỉ đem lại một khoản lãi là 20 triệu đồng, thì có lẽ đối với người chủ doanh nghiệp trên, việc kinh doanh này là không hiệu quả. Bằng chứng là anh ta (hay chị ta) sẽ có thu nhập cao hơn (30 triệu đồng so với 20 triệu đồng) nếu đi làm công việc khác. Dựa trên thông tin về chi phí kế toán, người ta có thể khẳng định hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp là có lãi. Nhưng với một cách nhìn toàn diện hơn, ta cần phải cộng thêm 30 triệu đồng mà người chủ doanh nghiệp phải hy sinh do phải điều hành doanh nghiệp vào các khoản chi phí. Khi ấy, hóa ra công việc kinh doanh mà

người này đang tiến hành hoàn toàn không hiệu quả. Thay vì lãi 20 triệu đồng, anh ta (hay chị ta) đang gánh chịu một khoản thua lỗ tương đương với 10 triệu đồng.

Ví dụ trên cho thấy chi phí kế toán không phản ánh đầy đủ và chính xác các khoản tổn thất hay mất mát của doanh nghiệp khi tiến hành sản xuất một khối lượng hàng hóa nào đó. Nó còn bỏ qua các khoản chi phí cơ hội ẩn, giống như khoản 30 triệu đồng mà ta vừa nêu trong ví dụ trên.

Chi phí cơ hội: Ở bài mở đầu, chúng ta đã biết chi phí cơ hội của một thứ chính là cái mà chúng ta buộc phải từ bỏ để có được nó. Liên quan đến quá trình sản xuất hàng hóa, do doanh nghiệp phải sử dụng các nguồn lực đầu vào theo một cách nào đó, nên có thể quy chi phí cơ hội của việc sản xuất một khối lượng hàng hóa về những thứ mà doanh nghiệp phải từ bỏ do không thể sử dụng các nguồn lực trên theo cách khác. Thực tế, có thể có nhiều phương án thay thế nhau trong việc sử dụng một nguồn lực xác định. Chỉ có điều khi ta đã sử dụng nguồn lực theo một phương án nào đó thì không còn có thể sử dụng nó theo những phương án khác. Vì thế, tổn thất cơ hội đối với việc sử dụng nó theo một cách thức nhất định nào đó chỉ là cái mà ta phải hy sinh khi không sử dụng nó trong một phương án thay thế tốt nhất.

Chi phí cơ hội của việc sử dụng một nguồn lực theo phương án A chính là giá trị hay lợi ích của phương án thay thế tốt nhất mà chúng ta không thực hiện được nữa do phải thực hiện phương án A.

Trong ví dụ đã nêu ở trên, sử dụng lao động của bản thân để điều hành doanh nghiệp là một phương án (giả sử ta gọi là phương án A). Nhưng đi làm thuê ở các doanh nghiệp khác hay sử dụng lao động của mình cho những công việc khác là những phương án thay thế khác nhau của phương án A. Nếu 30 triệu đồng là giá trị cao nhất mà người chủ doanh nghiệp có thể thu được từ việc sử dụng nguồn lực lao động trong các phương án thay thế A thì điều đó có nghĩa là 30 triệu đồng chính là giá trị của phương án thay thế tốt nhất. Nó đo chi phí cơ hội của việc sử dụng nguồn lực lao động cá nhân của người chủ cho việc sản xuất khối lượng hàng hóa nào đó nói trên.

Có thể nêu một dạng chi phí cơ hội khác cũng bị che giấu, không được thể hiện trong các khoản chi phí kế toán của doanh nghiệp. Giả sử, để sản xuất ra khối lượng hàng hóa nào đó, doanh nghiệp cần có một lượng vốn là 200 triệu đồng. Doanh nghiệp có sẵn 100 triệu đồng là vốn tự có. Nó phải đi vay trên thị trường 100 triệu đồng còn lại. Khoản tiền lãi vay tương ứng mà doanh nghiệp phải trả cho người cho vay được thể hiện như một khoản chi phí kế toán. Song với 100 triệu đồng vốn tự có, doanh nghiệp không phải trả một đồng tiền lãi vay nào. Về mặt kế toán, người ta có thể coi chi phí của việc sử dụng 100 triệu đồng này cho việc kinh doanh của doanh nghiệp là bằng 0. Tuy nhiên, về mặt kinh tế thì không phải là như vậy. Để có thể đưa

100 triệu đồng vốn trên vào hoạt động sản xuất kinh doanh của mình, người chủ doanh nghiệp đã phải từ bỏ một khoản thu nhập nào đó do không thể dùng nó cho các phương án thay thế khác (ví dụ, cho người khác vay). Nếu 10 triệu đồng là khoản thu nhập có thể thu được trong một phương án thay thế tốt nhất, thì khoản tiền này phải được coi như là chi phí cơ hội của việc sử dụng nguồn vốn tự có trên cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp. Khi cân nhắc cách sử dụng nguồn lực sao cho có hiệu quả, chắc chắn doanh nghiệp không thể bỏ qua khoản chi phí này.

Như vậy, để ra được những quyết định hiệu quả, doanh nghiệp phải quan tâm đến chi phí kinh tế chứ không phải là chi phí kế toán.

Chi phí kinh tế của việc sản xuất một khối lượng hàng hóa nào đó chính là toàn bộ các chi phí cơ hội có liên quan. Nó là tổng cộng của các khoản chi phí cơ hội của việc doanh nghiệp sử dụng các nguồn lực để sản xuất khối lượng hàng hóa trên. Có một số chi phí cơ hội là rõ ràng, được thể hiện ngay trong chi phí kế toán. Một khoản chi phí kế toán, chẳng hạn như khoản tiền 50 triệu đồng dùng để thuê nhân công hay mua nguyên, vật liệu nếu được sử dụng theo các phương án thay thế khác (dùng để mua hàng hóa hay vật dụng khác) cũng chỉ có giá trị là 50 triệu đồng.

Như thế, chi phí kế toán là một bộ phận của chi phí kinh tế. Tuy nhiên, như đã phân tích ở trên, ngoài chi phí kế toán, chi phí kinh tế còn bao gồm những khoản chi phí cơ hội ẩn có liên quan. Đó là những khoản chi phí mà doanh nghiệp không phải trực tiếp chi trả song lại là những khoản mất mát hay thiệt hại thực sự mà doanh nghiệp phải gánh chịu hay hy sinh khi thực hiện quyết định sản xuất kinh doanh của mình. Vì thế, các khoản chi phí cơ hội ẩn vẫn được doanh nghiệp tính đến khi lựa chọn các quyết định. Nói cách khác, nếu giả định rằng, doanh nghiệp có khả năng ra những quyết định hợp lý trong việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm, hành vi của nó bị chi phối bởi chi phí kinh tế chứ không phải bởi chi phí kế toán. Vì vậy, trong kinh tế học, trừ những trường hợp được nêu rõ, khi nói đến chi phí người ta ngầm định rằng, đó là chi phí kinh tế.

## **2.2. Chi phí ngắn hạn**

Trong ngắn hạn, tổng chi phí (TC) bao gồm hai loại chi phí: chi phí cố định và chi phí biến đổi. Chi phí cố định (TFC) là những chi phí không biến đổi theo mức sản lượng. Chi phí cố định là như nhau đối với mọi mức sản lượng (thậm chí khi sản lượng bằng không). Các chi phí cố định chẳng hạn như: tiền thuê văn phòng, chi phí đăng ký, khoản trả lãi vay, chi phí khấu hao liên quan đến các tiện ích sử dụng (nhà xưởng, thiết bị, phương tiện vận tải, ...). Chi phí biến đổi (TVC) là những chi phí biến đổi theo mức sản lượng. Chẳng hạn, chi phí lao động, chi phí nguyên vật liệu, chi phí điện nước là những chi phí biến đổi. Chi phí biến đổi bằng không khi sản lượng bằng không và tăng lên theo sản lượng sản xuất.

Bảng dưới đây minh họa giả định về chi phí cố định và chi phí biến đổi theo các mức sản lượng sản xuất. Từ bảng này cũng chỉ ra rằng chi phí cố định là như nhau tại mọi mức sản lượng và chi phí biến đổi tăng lên theo các mức sản lượng sản xuất.

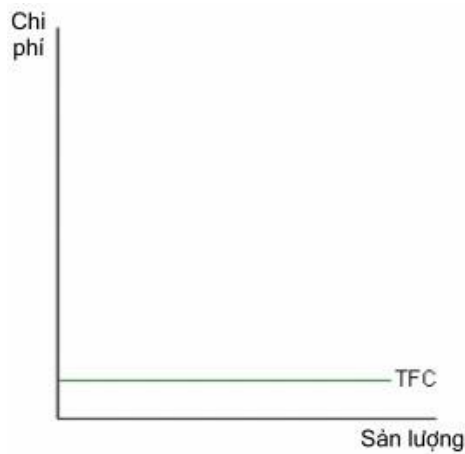
Q	TFC	TVC
0	10	0
10	10	30
20	10	50
30	10	80
40	10	120
50	10	190
60	10	290

Từ số liệu ở bảng trên, chúng ta xác định tổng chi phí tại mỗi mức sản lượng như sau:

$$TC = TFC + TVC$$

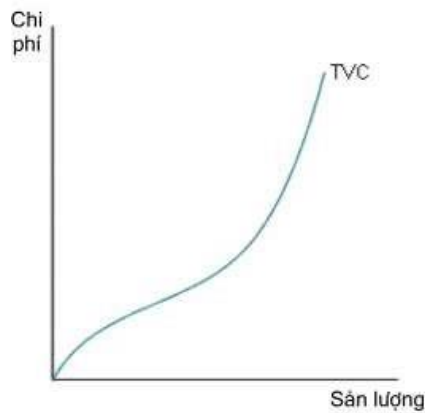
Q	TFC	TVC	TC
0	10	0	10
10	10	30	40
20	10	50	60
30	10	80	90
40	10	120	130
50	10	190	200
60	10	290	300

Biểu đồ dưới đây minh họa đồ thị của đường chi phí cố định. Chi phí cố định có giá trị bằng nhau tại các mức sản lượng và đồ thị của đường chi phí cố định là đường nằm ngang.

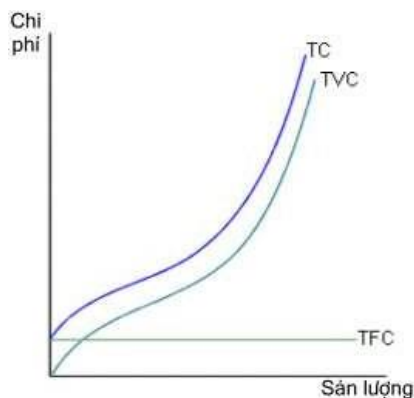


Đường chi phí biến đổi tăng lên khi mức sản lượng tăng lên. Ta thấy ban đầu chi phí biến đổi tăng với tốc độ giảm dần (do năng suất biên ban đầu tăng lên làm cho chi phí của mỗi đơn vị sản lượng tăng thêm giảm). Tuy nhiên, khi mức sản lượng tăng thêm sau đó sẽ làm cho chi phí biến đổi tăng với tốc độ tăng dần (do ảnh hưởng của qui luật năng suất biên giảm dần).

Biểu đồ dưới đây minh họa đường chi phí biến đổi trong trường hợp trên.



Do tổng chi phí bằng tổng chi phí cố định và chi phí biến đổi. Khi đó, đường tổng chi phí bằng tổng theo trục tung của TFC và TVC. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ này.



Chi phí trung bình

Chi phí cố định trung bình (AFC) được xác định bằng:

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Chi phí cố định trung bình được thêm vào bảng dưới đây. Lưu ý rằng chi phí cố định trung bình giảm khi mức sản lượng tăng lên.

Q	TFC	TVC	TC	AFC
0	10	0	10	-
10	10	30	40	1.0
20	10	50	60	0.5
30	10	80	90	0.33
40	10	120	130	0.25
50	10	190	200	0.2
60	10	290	300	0.167

Chi phí biến đổi trung bình (AVC) được xác định bằng:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC
0	10	0	10	-	-
10	10	30	40	1.0	3.0
20	10	50	60	0.5	2.5
30	10	80	90	0.33	2.67
40	10	120	130	0.25	3.0
50	10	190	200	0.2	3.8
60	10	290	300	0.167	4.83

Cột sau cùng trong bảng trên biểu thị chi phí biến đổi trung bình. Chi phí biến đổi lúc đầu giảm nhưng sau đó tăng lên theo mức tăng của sản lượng. Sở dĩ AVC tăng lên là do ảnh hưởng của qui luật năng suất biên giảm dần. Nếu mỗi lao động sử dụng tăng thêm đem lại mức sản lượng tăng thêm nhỏ hơn, thì chi phí trung bình trên sản lượng tăng thêm phải tăng lên.

Chi phí trung bình (ATC) được xác định bằng:

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

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	ATC
0	10	0	10	-	-	-
10	10	30	40	1.0	3.0	4.0
20	10	50	60	0.5	2.5	3.0
30	10	80	90	0.33	2.67	3.0
40	10	120	130	0.25	3.0	3.25
50	10	190	200	0.2	3.8	4.0
60	10	290	300	0.167	4.83	5.0

Bảng trên minh họa kết quả của ATC từ công thức này. Lưu ý rằng ATC cũng có thể được xác định bằng:  $ATC = AVC + AFC$  (do  $TC = TFC + TVC$ ,  $TC/Q = TFC/Q + TVC/Q$ ).

#### Chi phí biên

Ngoài việc xác định chi phí trung bình, thì chi phí biên của đơn vị sản lượng tăng thêm cũng rất hữu ích. Chi phí này được gọi là chi phí biên (MC). Chi phí biên được đo lường bởi:

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

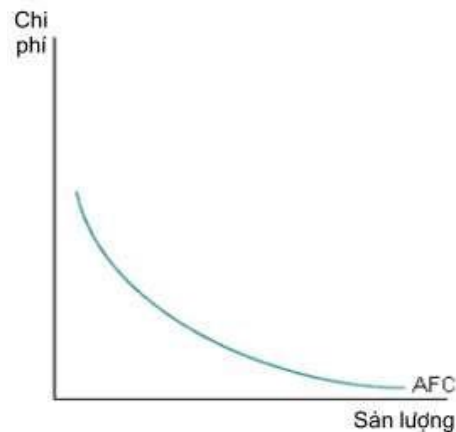
Chi phí biên được xác định trong bảng dưới đây. Lưu ý cách thức xác định chi phí biên từ công thức ở trên, đó là tỷ số của thay đổi tổng chi phí theo thay đổi mức sản lượng. Chẳng hạn, chúng ta xét trong khoảng sản lượng từ 10 đến 20. Trong trường hợp này tổng chi phí tăng 20 (từ 40 lên 60) khi sản lượng sản xuất tăng thêm 10 đơn vị. Vì vậy, chi phí biên trong khoảng này là  $20/10 = 2$ .

Q	TFC	TVC	TC	AFC	AVC	ATC	MC
0	10	0	10	-	-	-	-
10	10	30	40	1.0	3.0	4.0	3
20	10	50	60	0.5	2.5	3.0	2
30	10	80	90	0.33	2.67	3.0	3
40	10	120	130	0.25	3.0	3.25	4
50	10	190	200	0.2	3.8	4.0	7

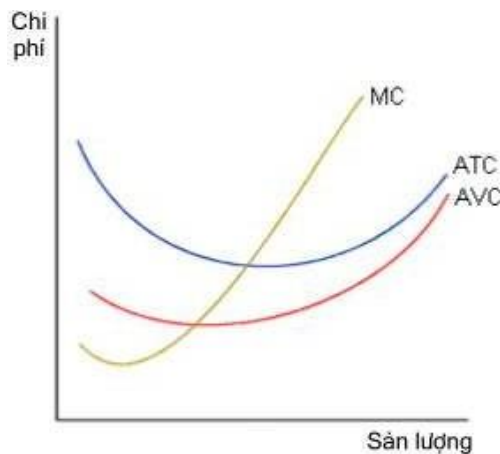


60	10	290	300	0.167	4.83	5.0	10
----	----	-----	-----	-------	------	-----	----

Biểu đồ dưới đây minh họa hình dạng của đường AFC điển hình. Lưu ý rằng AFC giảm khi sản lượng tăng lên.



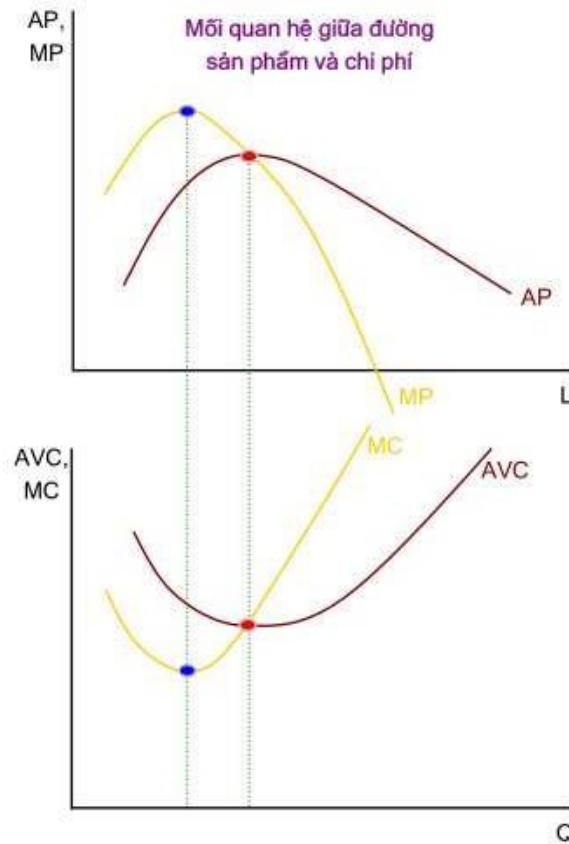
Biểu đồ dưới đây bao gồm đồ thị của đường ATC, AVC và MC của một doanh nghiệp điển hình. Lưu ý rằng khoảng cách giữa đường ATC và AVC chính là AFC (do  $AFC + AVC = ATC$ ). Chúng ta nhận thấy rằng đường MC luôn luôn cắt đường AVC và đường ATC tại các điểm cực tiểu của những đường này. Để thấy rõ hơn về điều này, chúng ta thấy khi chi phí biên nhỏ hơn chi phí trung bình thì chi phí trung bình giảm xuống. Tương tự như vậy, khi chi phí biên vượt quá chi phí trung bình thì chi phí trung bình sẽ tăng lên. Vì vậy, đường MC sẽ cắt đường chi phí trung bình (ATC) tại điểm cực tiểu của ATC.



#### Mối quan hệ giữa đường chi phí và sản phẩm

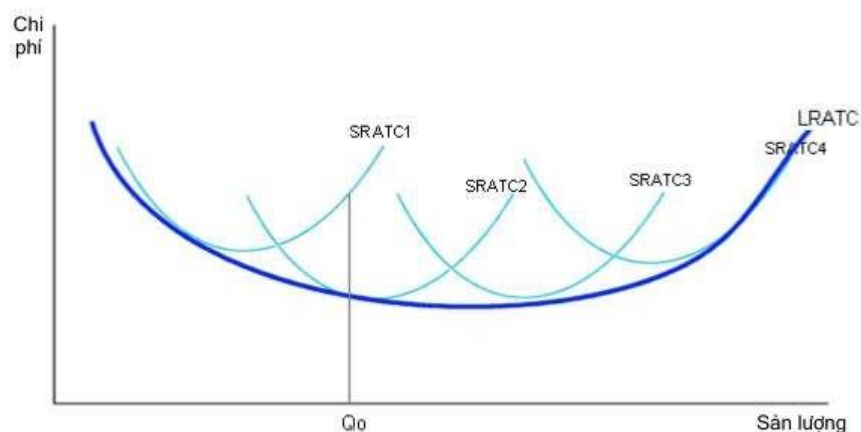
Đường cong chi phí được xác định bởi công nghệ và đường sản phẩm. Biểu đồ dưới đây minh họa mối liên kết giữa đường sản phẩm và đường chi phí. Phần bên trên cho thấy đường sản phẩm biên và sản phẩm trung bình và phần bên dưới cho thấy đường chi phí biên và chi phí biến đổi trung bình.

Lưu ý rằng trong khoảng sử dụng lao động làm cho AP và MP tăng lên thì MC và AVC giảm. Tại điểm cực đại của MP thì MC đạt cực tiểu. Sau đó, MP giảm xuống và AP tiếp tục tăng và MP và AP cắt nhau tại điểm cực đại của AP. Khi đó, đầu vào (lao động) sử dụng tại điểm cực đại sản phẩm trung bình (AP max) sẽ tương ứng với điểm cắt nhau của MC và AVC. Khi sản lượng vượt quá điểm này thì sản phẩm trung bình (AP) giảm xuống và chi phí biến đổi trung bình (AVC) tăng lên.

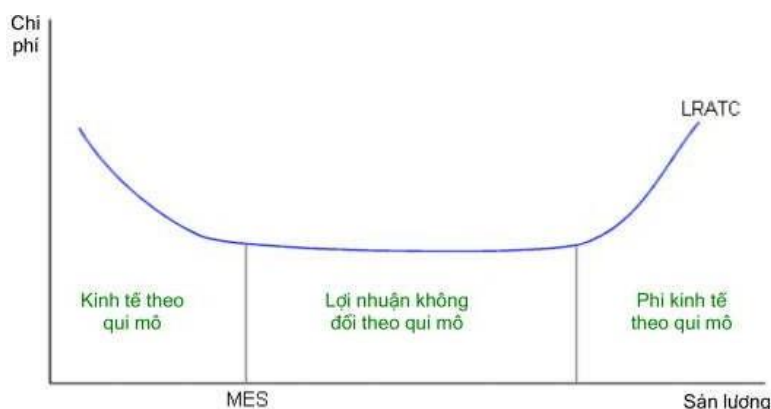


### 2.3. Chi phí dài hạn

Trong dài hạn, tất cả chi phí đều biến đổi. Mỗi khi doanh nghiệp thay đổi vốn đầu tư sẽ làm cho đường chi phí trung bình ngắn hạn (SRATC) dịch chuyển từ đường này sang đường khác. Biểu đồ dưới đây minh họa cho mối quan hệ này. Điểm cực tiểu của các đường chi phí trung bình ngắn hạn biểu thị mức vốn đầu tư của doanh nghiệp, tương ứng với mức sản lượng. Vì vậy trong biểu đồ này, SRATC<sub>4</sub> biểu thị mức vốn đầu tư cao hơn SRATC<sub>1</sub>.



Đường chi phí trung bình dài hạn (LRATC) là đường biểu thị các mức thấp nhất của đường chi phí trung bình trong ngắn hạn. Dĩ nhiên, trong mỗi thời kỳ ngắn hạn thì doanh nghiệp bao giờ cũng lựa chọn qui mô sản xuất mà ở đó chi phí trung bình là thấp nhất. Cụ thể, doanh nghiệp sẽ lựa chọn sản xuất  $Q_0$  đơn vị khi mức vốn đầu tư tương ứng với đường chi phí trung bình SRATC2 (lưu ý rằng chi phí sản xuất ở mức sản lượng này có thể cao hơn hay thấp hơn tùy thuộc vào qui mô của doanh nghiệp).



Đối với các ngành khác nhau, đường chi phí trung bình dài hạn sẽ khác nhau theo qui mô sản xuất và chi phí trung bình. Tuy nhiên, hầu hết đường chi phí dài hạn có hình dạng chữ U như biểu đồ trên. Từ biểu đồ này, chúng ta có thể chia đường chi phí dài hạn gồm có 3 vùng như biểu đồ dưới đây. Vùng kinh tế theo qui mô sẽ làm giảm LRATC khi sản lượng tăng lên (do có sự chuyên môn hóa, phân công lao động, đường cong kinh nghiệm và các yếu tố tương tự khác). Vùng phi kinh tế theo qui mô sẽ làm tăng LRATC khi sản lượng tăng lên (do tăng chi phí của việc thay đổi cấu trúc khi qui mô tăng lên). Nằm giữa hai vùng trên là vùng lợi nhuận không đổi theo qui mô, LRATC sẽ không đổi khi sản lượng tăng lên.

Tuy nhiên, làm thế nào để nhận diện mối quan hệ giữa LRATC và sản lượng sản xuất. Các nhà kinh tế thường quan sát thông qua mối quan hệ giữa giá trị đầu vào và

đầu ra. Hiệu quả kinh tế theo qui mô diễn ra khi tốc độ tăng đầu vào nhỏ hơn tốc độ tăng đầu ra khi gia tăng mức sản lượng. Trong khi đó, nếu tốc độ tăng đầu vào lớn hơn tốc độ tăng đầu ra thì khi đó doanh nghiệp đang hoạt động trong vùng phi kinh tế theo qui mô. Vùng lợi nhuận không đổi theo qui mô có tỷ suất lợi nhuận không đổi theo qui mô sản xuất.

Biểu đồ trên cũng minh họa khái niệm qui mô hiệu quả tối thiểu (MES) . Qui mô hiệu quả tối thiểu đạt được ở mức sản lượng thấp nhất mà ở đó LRATC là cực tiểu. Chỉ số MES rất quan trọng trong việc xác định cấu trúc thị trường của hàng hóa và dịch vụ cụ thể. Sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp đòi hỏi mỗi doanh nghiệp phải sản xuất tại mức sản lượng mà ở đó LRATC là cực tiểu. Nếu như chỉ số MES là rất lớn so với tổng thể thị trường, điều này có thể kết luận chỉ tồn tại một vài doanh nghiệp có khả năng sinh lợi tồn tại trên thị trường mà thôi.

Giả định, thị trường sản xuất xe hơi có tổng cầu khoảng 20 nghìn chiếc mỗi năm. Nếu chỉ số MES của ngành này là 10 nghìn chiếc, thì chúng ta có thể dự báo rằng kết quả của quá trình cạnh tranh ngành sẽ dẫn đến tồn tại nhiều nhất là 2 doanh nghiệp hoạt động trên thị trường trong tương lai

### 3. Lý thuyết về doanh thu và lợi nhuận

#### 3.1. Doanh thu

Doanh thu biên cũng là một phần quan trọng trong các quyết định sản xuất của doanh nghiệp, doanh thu biên được xác định bằng:

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

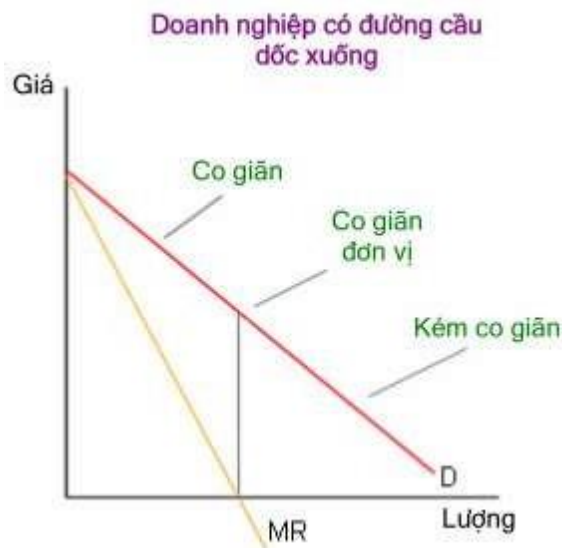
Nếu doanh nghiệp có đường cầu co giãn hoàn toàn, giá của hàng hóa là không thay đổi theo các mức sản lượng (do đường cầu nằm ngang). Trong trường hợp này, doanh thu biên bằng với giá thị trường (trùng với đường cầu). Chẳng hạn, giá của ngô trên thị trường là 500 đồng một quả, khi đó doanh thu biên của người nông dân khi bán thêm mỗi quả ngô sau đó là 500 đồng. Doanh thu biên và đường cầu trong trường hợp cầu co giãn hoàn toàn được minh họa trong biểu đồ sau:



Trong trường hợp doanh nghiệp có đường cầu dốc xuống, doanh nghiệp giảm giá sẽ làm tăng lượng cầu. Doanh thu biên, trong trường hợp này, sẽ thấp hơn giá. Chúng ta hãy xem xét tại sao có điều này với tình huống mô tả trong biểu đồ dưới đây. Khi giá 6 nghìn đồng, doanh nghiệp có thể bán được 4 đơn vị và doanh thu sẽ bằng 6 nghìn đồng  $\times$  4 = 24 nghìn đồng. Nếu doanh nghiệp muốn bán thêm đơn vị thứ 5, giá bán sẽ thấp hơn và bằng 5 nghìn đồng. Tổng doanh thu lúc này là 25 nghìn đồng. Doanh thu biên trong trường hợp này được xác định bằng thay đổi doanh thu / thay đổi sản lượng = 1 nghìn đồng / 1 = 1 nghìn đồng. Như ví dụ này minh họa, doanh thu biên luôn luôn nhỏ hơn giá khi đường cầu dốc xuống. Mức giá thấp hơn không chỉ đối với đơn vị sau cùng mà đối với các đơn vị sản lượng bán. Trong trường hợp này, doanh nghiệp nhận 5 nghìn đồng cho đơn vị bán sau cùng, nhưng mất 4 nghìn đồng doanh thu do giá giảm 1 nghìn đồng cho 4 đơn vị sản lượng đầu tiên. Vì vậy, doanh thu chỉ tăng thêm 1 nghìn đồng khi đơn vị sản lượng thứ 5 bán ra.



Biểu đồ dưới đây minh họa mối quan hệ giữa doanh thu biên và đường cầu. Giá của sản phẩm được xác định trên đường cầu tương ứng với các mức sản lượng. Vì MR nhỏ hơn giá nên đường doanh thu biên sẽ nằm dưới đường cầu. Như đã đề cập trước đây, doanh thu biên dương trong phần cầu co giãn (trong trường hợp này, giá giảm sẽ làm tăng doanh thu), doanh thu biên bằng không khi cầu co giãn đơn vị và doanh thu biên âm khi cầu kém co giãn (vì giá giảm làm giảm doanh thu). Từ khi doanh thu sẽ tăng khi sản lượng tăng lên trong phần cầu co giãn và giảm khi sản lượng tăng lên trong phần cầu kém co giãn. Do vậy, doanh thu sẽ đạt cực đại tại cầu co giãn đơn vị, hay doanh thu biên bằng không.



### 3.2. Lợi nhuận

Chúng ta hãy xem xét điều gì sẽ xảy ra khi doanh nghiệp sản xuất thêm một đơn vị sản lượng.

Phương trình lợi nhuận được biểu thị như sau:

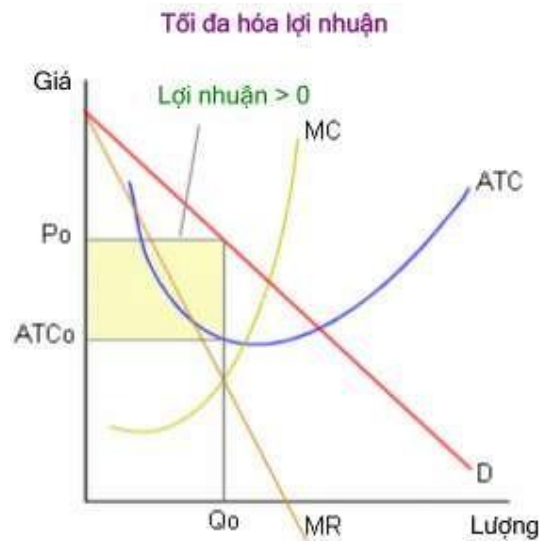
$$\text{Lợi nhuận kinh tế} = \text{Tổng doanh thu} - \text{Tổng chi phí}$$

Khi doanh nghiệp sản xuất thêm một đơn vị sản lượng thì doanh thu của nó sẽ tăng lên (trong hầu hết các trường hợp) và chi phí cũng tăng lên. Lợi nhuận sẽ tăng khi phần doanh thu tăng lớn hơn phần chi phí tăng. Trong đó, doanh thu tăng do bán thêm một đơn vị sản lượng gọi là doanh thu biên (MR) và chi phí tăng liên quan đến việc sản xuất thêm một đơn vị sản lượng gọi là chi phí biên (MC)

Chúng ta hãy xem xét quyết định của doanh nghiệp liệu có sản xuất thêm một đơn vị sản lượng hay không. Nếu doanh thu biên vượt quá chi phí biên sẽ làm cho lợi nhuận tăng lên. Ngược lại, nếu chi phí biên lớn hơn doanh thu biên của đơn vị sản xuất tăng thêm sẽ làm giảm lợi nhuận. Trong trường hợp này doanh nghiệp có thể tăng lợi nhuận bằng cách giảm sản lượng sản xuất. Do đó, doanh nghiệp muốn tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất sản phẩm nhiều hơn khi  $MR > MC$  và giảm sản lượng sản xuất khi  $MR < MC$ . Doanh nghiệp sẽ không có động lực sản xuất nhiều hơn hay ít hơn khi mà  $MR = MC$ .

Phương trình  $MR = MC$  được gọi là phương trình cân bằng biên. Thực tế, phương trình này là điều kiện cần để doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận. Lưu ý rằng, doanh nghiệp tối đa hóa lợi nhuận tại mức sản lượng  $Q_0$  mà ở đó  $MR = MC$  khi và chỉ khi doanh nghiệp có lợi nhuận  $> 0$  tại mức sản lượng  $Q_0$  này. Trong trường hợp lợi nhuận  $< 0$  tại mức sản lượng  $Q_0$  mà ở đó  $MR = MC$  thì doanh nghiệp sẽ tối thiểu lỗ.

Biểu đồ dưới đây minh họa mức giá và lượng để tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp có đường cầu dốc xuống. Như đã đề cập ở trên, đường MR và MC cắt nhau sẽ xác định mức sản lượng  $Q_0$ , khi đó giá  $P_0$  được xác định trên đường cầu. Từ khi ATC<sub>0</sub> nhỏ hơn  $P_0$ , cho nên vùng tô đậm trong biểu đồ chính là lợi nhuận. Trong trường hợp này doanh nghiệp có lợi nhuận dương và lợi nhuận đạt được là cực đại. Điều đó có nghĩa doanh nghiệp sẽ đạt được mức lợi nhuận nhỏ hơn nếu như quyết định mức sản lượng sản xuất nhỏ hơn hoặc lớn hơn  $Q_0$ .



### CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP CHƯƠNG 3

1. Mối quan hệ giữa chi phí và sản lượng trong ngắn hạn là gì?
2. Mối quan hệ giữa chi phí và sản lượng trong dài hạn là gì?
3. Phân tích hàm sản xuất trong ngắn hạn và dài hạn
4. Đường đẳng phí là gì? Hãy minh họa bằng đồ thị.
5. Phân tích Chi phí kế toán, Chi phí cơ, Chi phí cố định Chi phí biến đổi, Chi phí biên. Cho ví dụ
6. Sản lượng đầu ra của doanh nghiệp Rubber Duckies sản xuất thuyền cao su được mô tả như sau:

Lao động (người lao động/tuần)	Đầu ra (số thuyền/tuần)
1	1
2	3
3	6
4	10
5	15
6	21
7	26
8	30
9	33
10	35

- a. Vẽ đường tổng sản phẩm?
  - b. Tính năng suất trung bình của lao động và vẽ đồ thị?
  - c. Tính năng suất biên của lao động, vẽ đồ thị minh họa?
  - d. Quan hệ giữa năng suất trung bình và năng suất biên khi công ty sản xuất ít hơn 30 thuyền mỗi ngày là gì? Tại sao?
  - e. Quan hệ giữa năng suất trung bình và năng suất biên khi công ty sản xuất nhiều hơn 30 thuyền mỗi ngày là gì? Tại sao?
7. Giả sử, giá của lao động là 400 nghìn đồng mỗi tuần, tổng chi phí cố định là 1 triệu đồng mỗi tuần và tổng sản lượng đầu ra như trên.
    - a. Tính tổng chi phí, chi phí biến đổi cho mỗi mức sản lượng đầu ra?
    - b. Vẽ các đường tổng chi phí, chi phí cố định và chi phí biến đổi?
    - c. Tính chi phí trung bình, chi phí cố định trung bình, chi phí biến đổi trung bình và chi phí biên?



d. Vẽ các đường chi phí trung bình, chi phí cố định trung bình, chi phí biến đổi trung bình và chi phí biên?

e. Giả sử, chi phí cố định tăng lên 1.1 triệu đồng mỗi tuần. Điều gì xảy ra đối với các đường chi phí trong ngắn hạn nói trên của doanh nghiệp?

f. Giả sử, chi phí cố định giữ nguyên 1 triệu đồng nhưng tiền lương mỗi người lao động tăng lên 450 nghìn đồng mỗi tuần. Tính lại các mức chi phí mới ở trường hợp 2?

8. Dựa vào dữ liệu ở một nhà máy, người ta quan sát thấy rằng hàm sản xuất có thể được biểu diễn một cách xấp xỉ bằng phương trình sau đây:

$$Q(L, K) = 2 \cdot L^{1/2} \cdot K^{1/3}$$

a. Trên một đồ thị, anh/chị hãy vẽ các đường đẳng lượng ứng với các mức sản lượng bằng 100 đơn vị, 200 đơn vị và 300 đơn vị?

b. Giả sử, đơn giá sử dụng vốn là 50 nghìn đồng và đơn giá sử dụng lao động là 30 nghìn đồng. Bằng đồ thị, anh/chị hãy xác định cặp kết hợp tối ưu giữa vốn và lao động để sản xuất ra 100 đơn vị? Hãy giải thích ngắn gọn phương pháp của mình?

c. Chi phí tối thiểu để sản xuất 100 đơn vị là bao nhiêu?

d. Giả sử, đơn giá của vốn giảm xuống còn 40 nghìn đồng. Hãy giải thích ngắn gọn cách xác định cặp kết hợp giữa vốn và lao động để sản xuất ra 100 đơn vị?

e. Giả sử, các đầu vào tăng gấp đôi về số lượng, tức là số lượng lao động và số lượng vốn tăng 100%. Có thể xác định rằng doanh nghiệp có đạt được hiệu suất theo qui mô tăng dần hay không?

9. Một người đánh cá thấy quan hệ giữa thời gian chi tiêu vào đánh cá và lượng cá bắt được như sau:

Giờ	Lượng cá (kg)
0	0
1	10
2	18
3	24
4	28
5	30

a. Sản phẩm biên của mỗi giờ đánh cá là bao nhiêu?

b. Sử dụng dữ liệu này để vẽ đường sản lượng sản xuất của người đánh cá. Giải thích hình dạng của đường này?

c. Người đánh cá có chi phí cố định là 100 nghìn đồng (chiếc ghe của anh ta). Chi phí cơ hội về thời gian của anh ta là 50 nghìn đồng mỗi giờ? Vẽ đồ thị đường tổng chi phí của người đánh cá? Giải thích hình dạng của nó?

10. Một doanh nghiệp giày da sản xuất giày thể thao. Dữ liệu sau cho biết quan hệ giữa số lượng lao động và số lượng đầu ra của công ty hàng ngày:

Số lượng lao động	Tổng sản lượng	Năng suất biên	Chi phí trung bình	Tổng chi phí	Chi phí biên
0	0				
1	20				
2	50				
3	90				
4	120				
5	140				
6	150				
7	155				

a. Tính các giá trị ở cột năng suất biên, nhận xét kết quả? Bạn có thể giải thích nó như thế nào?

b. Chi phí cho một lao động là 100 nghìn đồng mỗi ngày và doanh nghiệp có chi phí cố định 200 nghìn đồng. Sử dụng thông tin này để tính cột tổng chi phí?

c. Tính giá trị ở cột chi phí trung bình (lưu ý rằng  $ATC = TC / Q$ )? Nhận xét gì về kết quả?

d. Tính giá trị ở cột chi phí biên. (lưu ý rằng  $MC = \Delta TC / \Delta Q$ )? Nhận xét gì về kết quả?

e. So sánh cột sản phẩm biên và cột chi phí biên? Giải thích mối quan hệ?

f. So sánh cột chi phí trung bình và cột chi phí biên? Giải thích mối quan hệ?

11. Chi phí biên của một nhà máy in là 10 ngàn đồng/quyển sách. Chi phí cố định của nhà máy là 100 triệu đồng.

a. Xác định hàm chi phí biến đổi trung bình và chi phí trung bình của nhà máy in?

b. Nếu doanh nghiệp muốn tối thiểu hóa chi phí sản xuất trung bình thì nhà máy sẽ lựa chọn trở thành nhà máy lớn hay nhà máy nhỏ?

12. Xem xét thông tin về chi phí sản xuất của một doanh nghiệp như sau:

Sản lượng (Q)    Tổng chi phí    Chi phí biến đổi

0	300	0
1	350	50
2	390	90
3	420	120
4	450	150
5	490	190
6	540	240

a. Chi phí cố định của doanh nghiệp là bao nhiêu?

b. Xác định chi phí biên từ thông tin tổng chi phí và tính toán chi phí biên bằng cách sử dụng thông tin chi phí biến đổi? Nhận xét?

13. Một doanh nghiệp chế biến thủy sản có hàm cầu về sản phẩm của mình là  $P = 750 - 5Q$ . Trong đó  $Q$  là sản lượng tính bằng kg. Hàm tổng chi phí của hãng có  $TC = 50Q + 30.000$ .

a. Hãy viết các hàm số FC, VC, ATC, AVC, AFC, MC, TR, MR.

b. Hãy tính FC, VC, ATC, AVC, AFC, MC, MR, TR, TC khi doanh nghiệp sản xuất được  $Q = 2000\text{kg}$ .

c. Xác định mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận của doanh nghiệp.

d. Khi nào thì doanh nghiệp tối đa hóa doanh thu, sản xuất và giá bán bao nhiêu? Tại sao?

## CHƯƠNG 4: TỔNG SẢN PHẨM VÀ THU NHẬP QUỐC DÂN

### Mã chương: Chương 4

#### **Giới thiệu:**

Chương 4: Tổng sản phẩm và thu nhập quốc dân là chương thuộc phần kinh tế học vĩ mô, cung cấp kiến thức cũng như cách xác định Tổng sản phẩm và thu nhập quốc dân của một quốc gia

#### **Mục tiêu:**

- Về kiến thức:

Trình bày nội dung ý nghĩa tổng sản phẩm quốc dân, tổng sản phẩm quốc nội

Giải thích được các đồng nhất thức kinh tế vĩ mô cơ bản

- Về kỹ năng:

Sử dụng một số phương pháp tính toán tổng sản phẩm và thu nhập quốc dân

Phân biệt tổng sản phẩm quốc nội (GDP) và tổng sản phẩm quốc dân (GNP)

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan

+ Có khả năng vận dụng kiến thức của bài vào các chương tiếp theo

+ Có khả năng liên hệ các nội dung của bài vào thực tế hiện nay

+ Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

#### **Nội dung chính:**

### **1. Tổng sản phẩm quốc dân, thước đo thành tựu của nền kinh tế**

#### **1.1. Các khái niệm cơ bản**

##### **1.1.1. Tổng sản phẩm quốc dân (Gross National Product - GNP)**

Khái niệm: Tổng sản phẩm quốc dân là chỉ tiêu đo lường tổng giá trị bằng tiền của các hàng hoá và dịch vụ cuối cùng của người dân quốc gia đó sản xuất ra trong một thời kỳ (thường là một năm) bằng các yếu tố sản xuất của mình.

Như vậy, tổng sản phẩm quốc dân đánh giá kết quả của hàng triệu các giao dịch và hoạt động kinh tế do công dân của một nước tiến hành trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm). Đây là con số đạt được khi dùng thước đo tiền tệ để tính toán giá trị của các hàng hoá khác nhau mà các hộ gia đình, các hãng kinh doanh, Chính phủ mua sắm và chi tiêu trong khoảng thời gian tính toán.

Các hàng hoá và dịch vụ được chi tiêu đó là hàng hoá, dịch vụ tiêu dùng cuối cùng của hộ gia đình; thiết bị nhà xưởng mua sắm và xây dựng lần đầu của các hãng

kinh doanh; nhà mới xây dựng, hàng hoá và dịch vụ mà các cơ quan quản lý Nhà nước mua sắm và phân hàng hoá chênh lệch xuất khẩu và nhập khẩu.

Dùng thước đo tiền tệ để đo lường giá trị sản phẩm là thuận lợi vì thông qua giá cả thị trường chúng ta có thể cộng các loại hàng hoá có hình thức và nội dung vật chất khác nhau (muối, gạo, xăng dầu, ô tô, dịch vụ du lịch, y tế, buru điện...) Nhờ vậy có thể đo lường kết quả sản xuất của toàn bộ nền kinh tế bằng một tổng lượng duy nhất. Giá cả lại là một thước đo thay đổi theo thời gian, nhu cầu của người mua, do đó GNP tính bằng thước đo tiền tệ cần phải loại bỏ sự biến động về giá cả (lạm phát).

### 1.1.2. Tổng sản phẩm quốc nội (Gross Domestic Product - GDP)

Khái niệm: Tổng sản phẩm quốc nội là giá trị thị trường của tất cả của các hàng hoá và dịch vụ cuối cùng được sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ quốc gia trong một thời kỳ nhất định (thường là một năm)

Để hiểu thấu đáo khái niệm này cần phải lưu ý tới nội dung chuyển tải của các cụm từ trong khái niệm

(1). “GDP là giá trị thị trường”: Hàm ý là mọi hàng hoá và dịch vụ tạo ra trong nền kinh tế đều được quy về giá trị tính bằng tiền hay tính theo giá cả của hàng hoá được người mua và người bán chấp nhận trên thị trường hàng hoá và dịch vụ.

(2). Cụm từ “Tất cả...”: GDP tìm cách tính toàn thể tất cả các hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra và bán hợp pháp trên thị trường. GDP không tính tới các giá trị giao dịch ngầm (bất hợp pháp) như ma tuý,...

(3). Cụm từ “Cuối cùng”: nhấn mạnh rằng GDP chỉ bao gồm giá trị những hàng hoá cuối cùng: Các hàng hoá và dịch vụ được chi tiêu đó là hàng hoá, dịch vụ tiêu dùng cuối cùng của hộ gia đình; thiết bị nhà xưởng mua sắm và xây dựng lần đầu của các hãng kinh doanh; nhà mới xây dựng, hàng hoá và dịch vụ mà các cơ quan quản lý Nhà nước mua sắm và phân hàng hoá chênh lệch xuất khẩu và nhập khẩu. GDP không bao gồm các giá trị trung gian dùng để sản xuất ra các hàng hoá khác. Tuy nhiên, phân hàng trung gian nhưng được dùng làm dự trữ và được đưa vào hàng tồn kho thì cũng được coi là hàng hoá cuối cùng.

(4). “Hàng hoá và dịch vụ”: Hàm ý GDP bao gồm cả hàng hoá hữu hình và cả hàng hoá như: quần áo, thực phẩm, xe máy, ô tô, ...) và cả hàng hoá vô hình như: (dịch vụ du lịch, vận chuyển, buru điện, ngân hàng, bảo hiểm,...)

(5). “Được sản xuất ra”: Nghĩa là GDP bao gồm giá trị của tất cả các hàng hoá và dịch vụ mới được tạo ra ở thời kỳ hiện hành chứ không liên quan đến các giá trị giao dịch của những hàng hoá đã được tạo ra trong thời kỳ trước đó. Điều này rất quan trọng, vì nếu không xác định chính xác đâu là hàng hoá mới, thì GDP có thể sẽ

bị tính trùng tính lại của thời kỳ trước. Ví dụ một chiếc xe máy sản xuất năm 2005 và được bán ra năm 2005 thì giá trị của chiếc xe này được tính vào GDP của 2005. Nhưng đến năm 2006 chủ sở hữu chiếc xe này lại bán cho một người khác thì giá trị giao dịch của chiếc xe không được tính vào GDP của năm 2006.

(6). “Trong phạm vi lãnh thổ Quốc gia”: Tất cả các hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ kinh tế của quốc gia đều được tính vào GDP. Bất kể đó được tạo ra bởi công dân nước nào và doanh nghiệp được sở hữu trong nước hay nước ngoài.

(7). “Trong một thời kỳ nhất định”: Nghĩa là GDP phản ánh giá trị sản lượng tạo ra trong một khoảng thời gian cụ thể. Thông thường, GDP được tính cho thời kỳ một năm hoặc theo các quý trong năm.

## 1.2. Biên danh nghĩa và biên thực tế

GDP phản ánh chỉ tiêu cho hàng hoá và dịch vụ thực hiện trên thị trường của một quốc gia.

Ở đây cần phân biệt hai chỉ tiêu GDP danh nghĩa (Nominal GDP – GDP<sub>n</sub>) và GDP thực tế (Real GDP – GDP<sub>r</sub>)

GDP danh nghĩa: Là giá trị sản lượng hàng hoá và dịch vụ tính theo giá hiện hành. Sản phẩm sản xuất ra trong thời kỳ nào thì lấy giá của thời kỳ đó

$$GDP^t = \sum_i Q_i^t \cdot P_i^t$$

Trong đó:

i: Biểu thị loại sản phẩm thứ i với  $i = 1, 2, 3, \dots, n$

t: Biểu thị thời kỳ tính toán

Q: Số lượng sản phẩm từng loại mặt hàng; Q<sub>i</sub>: số lượng sản phẩm loại i

P: Giá của từng mặt hàng; P<sub>i</sub> giá của sản phẩm thứ i.

Nếu số liệu thống kê cho thấy GDP danh nghĩa năm sau cao hơn năm trước, điều này cho thấy có thể nền kinh tế đã sản xuất ra số lượng sản phẩm lớn hơn năm trước hoặc giá bán năm sau cao hơn năm trước hoặc cả số lượng sản phẩm lớn hơn và giá bán của năm sau cao hơn năm trước. GDP danh nghĩa không cho chúng ta biết chi tiết sự gia tăng của nó chủ yếu là do đóng góp của sự tăng về giá cả hay số lượng sản phẩm hàng hoá, dịch vụ được tạo ra trong nền kinh tế.

Nghiên cứu biến động kinh tế theo thời gian các nhà kinh tế muốn tách riêng hai hiệu ứng biến động về giá cả và biến động về sản lượng. Cụ thể là muốn có một chỉ tiêu về tổng lượng hàng hoá và dịch vụ được nền kinh tế tạo ra mà không bị tác động bởi sự thay đổi của giá cả của các hàng hoá và dịch vụ này. Để làm được điều đó các nhà kinh tế sử dụng chỉ tiêu DGP thực tế.

GDP Thực tế: Là giá trị sản lượng hàng hoá và dịch vụ hiện hành của nền kinh tế được tính theo mức giá cố định của năm cơ sở (năm gốc)

$$GDP^t = \sum_r Q_r^t \cdot P_i^0$$

với  $P_i^0$  là giá của năm cơ sở hay năm gốc

Nếu thống kê GDP thực tế cho thấy  $GDP_r$  năm sau cao hơn năm trước, thì đây chỉ thuần tuý là sự biến động về sản lượng năm sau lớn hơn năm trước, còn giá cả được giữ cố định ở năm cơ sở (năm gốc).

Mục tiêu tính toán GDP là nhằm để nắm bắt được hiệu quả hoạt động của toàn bộ nền kinh tế. GDP thực tế phản ánh lượng hàng hoá và dịch vụ được tạo ra trong nền kinh tế nên nó cũng cho biết năng lực thoả mãn các nhu cầu và mong muốn của dân cư trong nền kinh tế. Do đó GDP thực tế phản ánh kết quả của nền kinh tế tốt hơn là GDP danh nghĩa.

Sau khi đã loại trừ ảnh hưởng của biến động giá cả, thì tốc độ tăng trưởng kinh tế (GDP growth rate – g) đó là tỷ lệ % thay đổi của GDP thực tế của thời kỳ này so với thời kỳ trước.

$$g_t = \frac{GDP_r^t - GDP_r^{t-1}}{GDP_r^{t-1}} \cdot 100\%$$

Chỉ số giá điều chỉnh đo lường mức giá trung bình của tất cả các hàng hoá và dịch vụ được tính trong GDP. Chỉ số điều chỉnh GDP được tính bằng tỷ số giữa GDP danh nghĩa và GDP thực tế. Nó phản ánh mức giá hiện hành so với mức giá năm cơ sở. Chỉ số giá điều chỉnh cho biết sự biến động về giá làm thay đổi GNP danh nghĩa.

$$D_{GDP}^t = \frac{GDP^t}{GDP_r^t} \cdot 100\%$$

### 1.3. Mối quan hệ giữa GDP và GNP

GNP và GDP đều là chỉ tiêu đo lường tổng sản phẩm cuối cùng của một quốc gia sản xuất ra trong một thời kỳ. GNP thống kê sản phẩm được sản xuất ra của một quốc gia trên cơ sở nguồn lực, nghĩa là tính theo người dân quốc gia đó. Người dân quốc gia đó dù sinh sống ở đâu trong nước hay nước ngoài tạo ra hàng hoá và dịch vụ thì đều được tính vào GNP của quốc gia đó. Còn GDP thống kê sản phẩm được sản xuất ra của một quốc gia tính trên phạm vi lãnh thổ kinh tế của quốc gia đó, dù đó là người trong nước hay người nước ngoài, là doanh nghiệp trong nước hay doanh nghiệp thuộc sở hữu của người nước ngoài.

Vậy GNP và GDP khác nhau phần giá trị hàng hoá và dịch vụ mà người dân quốc gia đó sản xuất ra ở nước ngoài và phần giá trị hàng hoá và dịch vụ mà người nước ngoài sản xuất ra trong phạm vi lãnh thổ kinh tế của quốc gia đó. Phần này

được gọi là thu nhập ròng từ tài sản ở nước ngoài bằng chênh lệch giữa giá trị hàng hoá và dịch vụ mà người dân quốc gia đó sản xuất ra ở nước ngoài trừ đi phần giá trị hàng hoá và dịch vụ mà người nước ngoài sản xuất ra trong lãnh thổ kinh tế của quốc gia đó.

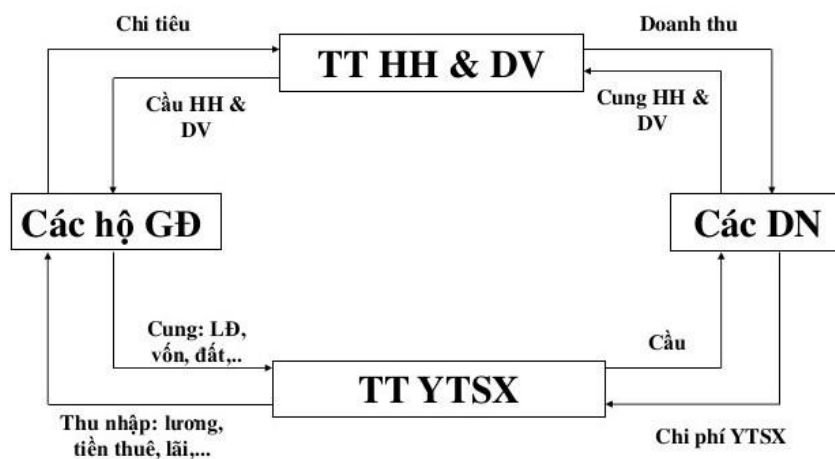
$GNP = GDP + \text{Thu nhập ròng từ tài sản ở nước ngoài.}$

$GDP = GNP - \text{Thu nhập ròng từ tài sản ở nước ngoài.}$

GDP hay GNP chỉ tiêu nào lớn hơn, thì tùy thuộc vào mỗi một quốc gia và tùy vào từng thời kỳ.

## 2. Các phương pháp xác định GDP

### 2.1. Vòng chu chuyển kinh tế vĩ mô



Một nền kinh tế hoàn chỉnh bao gồm hàng triệu các đơn vị kinh tế: các hộ gia đình, các hãng kinh doanh, các cơ quan Nhà nước từ Trung ương đến địa phương. Các đơn vị kinh tế này tạo nên một mạng lưới các giao dịch kinh tế trong quá trình tạo ra tổng sản phẩm hàng hoá và dịch vụ

Để tìm được vấn đề cốt lõi bên trong của các giao dịch và đưa ra các phương pháp tính toán tổng sản phẩm một cách khoa học, chính xác, chúng ta hãy bắt đầu bằng trường hợp giản đơn nhất: Bỏ qua khu vực Nhà nước và các giao dịch với người nước ngoài, xem xét một nền kinh tế khép kín, giản đơn chỉ bao gồm hai tác nhân đó là hộ gia đình và các hãng kinh doanh. Các hộ gia đình sở hữu lao động và các yếu tố đầu vào khác của sản xuất như vốn, đất đai, Các hộ gia đình cung cấp các yếu tố đầu vào cho các hãng kinh doanh. Các hãng kinh doanh dùng các yếu tố này sản xuất ra hàng hoá và dịch vụ bán cho các hộ gia đình.

Dòng bên trong là sự luân chuyển các nguồn lực thật: Hàng hoá và dịch vụ từ các hãng kinh doanh sang hộ gia đình và dịch vụ về yếu tố sản xuất từ hộ gia đình sang các hãng kinh doanh. Dòng bên ngoài là các giao dịch thanh toán bằng tiền:



Các hãng kinh doanh trả tiền cho các dịch vụ yếu tố sản xuất tạo nên thu nhập của các hộ gia đình; các hộ gia đình thanh toán các khoản chi tiêu về hàng hoá và dịch vụ cho các hãng kinh doanh để mua sản phẩm. Những giao dịch hai chiều đó tạo nên dòng luân chuyển kinh tế vĩ mô được mô tả ở trên.

Sơ đồ dòng luân chuyển kinh tế vĩ mô gợi ý ba cách tính khối lượng sản phẩm trong một nền kinh tế.

- Tính những cái mà các tác nhân trong nền kinh tế bỏ tiền ra mua, gọi là phương pháp luồng sản phẩm hay phương pháp chi tiêu.

- Tính những cái mà các tác nhân trong nền kinh tế nhận được, gọi là phương pháp luồng chi phí hay phương pháp thu nhập

- Tính những cái mà các hãng kinh doanh sản xuất ra, gọi là phương pháp giá trị gia tăng hay phương pháp sản xuất.

## **2.2. Ba phương pháp xác định GDP**

### **2.2.1. Phương pháp xác định GDP theo luồng sản phẩm**

Phương pháp này đo lường GDP bằng cách thu thập các dữ liệu về chi tiêu cho tiêu dùng (C), đầu tư (I), chi tiêu của chính phủ về hàng hóa dịch vụ (G) và xuất khẩu ròng (NX)

Do giá trị tổng sản lượng hàng hóa dịch vụ của nền kinh tế (Y) phải bằng tổng chi tiêu để mua lượng hàng hóa và dịch vụ đó nên tổng chi tiêu bằng GDP.

$$Y = \text{GDP} = C + I + G + (X - M) = C + I + G + \text{NX}$$

C: tiêu dùng của hộ gia đình

I: đầu tư của chính phủ và đầu tư của tư nhân (doanh nghiệp và hộ gia đình).

G: chi tiêu của chính phủ.

X: giá trị hàng hóa, dịch vụ xuất khẩu.

M: giá trị hàng hóa, dịch vụ nhập khẩu.

X-M: xuất khẩu ròng (NX).

- Xuất khẩu là hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ra ở trong nước nhưng được bán ra cho người tiêu dùng ở nước ngoài.

- Nhập khẩu là những hàng hoá và dịch vụ được sản xuất ở nước ngoài nhưng được mua để tiêu dùng trong nước.

Nếu  $X > \text{IM}$  gọi là xuất siêu;  $\text{IM} > X$  gọi là nhập siêu;  $X = \text{IM}$  cán cân thương mại cân bằng.

### **2.2.2. Phương pháp xác định GDP theo luồng chi phí**

Phương pháp này tính GDP theo chi phí các yếu tố đầu vào của sản xuất mà các hàng kinh doanh phải thanh toán, tiền trả lãi vốn vay, tiền thuê nhà xưởng, tài sản, tiền thanh toán tiền công, tiền lương, lợi nhuận thu được khi tham gia kinh doanh, thu để bù đắp giá trị máy móc thiết bị, tài sản cố định đã hao mòn trong quá trình sản xuất.

Gọi: Chi phí tiền công, tiền lương là : w

Chi phí thuê vốn : i

Chi phí thuê tài sản nhà xưởng, đất đai: r

Lợi nhuận:  $\pi$

Khấu hao tài sản cố định: D

Thuế mà Chính phủ đánh vào tiêu dùng: Te

$$GDP = W + i + r + \pi + D + Te$$

### 2..2.3. Phương pháp xác định GDP theo giá trị gia tăng

Theo phương pháp giá trị gia tăng, thì GDP được tập hợp tất cả các giá trị tăng thêm của các doanh nghiệp trong quá trình sản xuất thường là một năm.

Giá trị gia tăng là khoản chênh lệch giữa giá trị sản lượng đầu ra của một doanh nghiệp với khoản mua vào về nguyên nhiên vật liệu mua của các doanh nghiệp khác mà được sử dụng hết trong quá trình sản xuất ra sản phẩm đó.

Giá trị gia tăng của doanh nghiệp ký hiệu là (VA), giá trị tăng thêm của một ngành (GO), giá trị tăng thêm của nền kinh tế là GDP

+ VA = Giá trị thị trường sản phẩm đầu ra của doanh nghiệp – Giá trị đầu vào được chuyển hết vào giá trị sản phẩm trong quá trình sản xuất

+ Giá trị gia tăng của một ngành (GO):  $GO = \sum V A_i \quad (i = 1, 2, 3, \dots, n)$

Trong đó:

VA<sub>i</sub>: là giá trị tăng thêm của doanh nghiệp i trong ngành,

n: Là số lượng doanh nghiệp trong ngành

+ Giá trị gia tăng của nền kinh tế GDP:  $GDP = \sum G O_j \quad (j = 1, 2, 3, \dots, m)$

Trong đó: GO<sub>j</sub>: giá trị gia tăng của ngành j

m: là số ngành trong nền kinh tế

Sau khi xác định được GDP, có thể xác định GNP bằng cách

$GNP = GDP + \text{Thu nhập ròng từ tài sản ở nước ngoài}$

$$GNP = GDP + NPI$$

Số liệu về thu nhập ròng từ tài sản ở nước ngoài có thể lấy từ báo cáo của ngân hàng ngoại thương về cán cân thanh toán Quốc tế trong mục tài khoản vãng lai.

Một số chỉ tiêu đo lường thu nhập khác

- Tổng sản phẩm quốc dân ròng (Net national Product – NNP)

Tổng sản phẩm quốc dân ròng là phần GNP còn lại sau khi trừ đi khấu hao.

$$NNP = GNP - De$$

- Thu nhập quốc dân (Y) và thu nhập quốc dân có thể sử dụng (YD)

+ Thu nhập quốc dân (Y) là chỉ tiêu phản ánh thu nhập của tất cả các yếu tố của nền kinh tế.

Thu nhập quốc dân theo chi phí yếu tố:

$$Y = w + i + r + \Pi$$

$$Y = NNP - Te$$

$$Y = GNP - (De + Te)$$

Te: Thuế gián thu ròng là thuế gián thu trừ đi các khoản trợ cấp sản xuất

Các khoản trợ cấp sản xuất là khoản tiền mà chính phủ thanh toán cho người sản xuất, vd: trợ giá

+ Thu nhập có thể sử dụng (YD) là phần thu nhập quốc dân còn lại sau khi các hộ gia đình nộp lại các loại thuế trực thu và nhận được các trợ cấp của Chính phủ hoặc doanh nghiệp.

$$YD = Y - Td + Tr$$

Trong đó Td: là thuế trực thu

Tr: Trợ cấp của chính phủ

Toàn bộ thu nhập có thể sử dụng chỉ bao gồm phần thu nhập mà các hộ gia đình có thể tiêu dùng (C) và để tiết kiệm (S),  $YD = C + S$

### 3. Các đồng nhất thức kinh tế vĩ mô cơ bản

Các chỉ tiêu GDP, GNP, NNP, Y, YD, cũng như các phương pháp xác định chỉ tiêu đó là tinh thần chủ yếu của hệ thống tài khoản quốc gia sử dụng rộng rãi trong các nước có nền kinh tế thị trường. Hệ thống tài khoản quốc gia giúp cho các cơ quan quản lý Nhà nước theo dõi và thống kê một cách chính xác các hoạt động kinh tế diễn ra trong một thời kỳ của mỗi nền kinh tế. Trên cơ sở những số liệu được tính toán, ghi chép của tài khoản quốc gia nhờ đó có thể phân tích mối quan hệ ràng buộc giữa các tác nhân trong nền kinh tế, tìm ra những vấn đề nằm đằng sau các con số. Trên cơ sở nguyên lý tính toán của GDP và GNP chúng ta tập trung vào các đồng nhất thức kinh tế vĩ mô sau:

#### 3.1. Đồng nhất thức giữa tiết kiệm và đầu tư

Giả sử ta xem xét nền kinh tế giản đơn chỉ bao gồm hai tác nhân kinh tế: Các hộ gia đình và các hàng kinh doanh. Trong sơ đồ dòng luân chuyển kinh tế Vĩ mô (Hình 3.1), chúng ta giả định rằng thu nhập của các hộ gia đình được đem chi tiêu hết vào việc mua hàng hoá và dịch vụ tiêu dùng, do vậy chi tiêu mua hàng hoá và dịch vụ ở cung trên bằng thu nhập ở cung dưới. Trong thực tế thì các hộ gia đình thường không tiêu dùng hết thu nhập của mình. Họ dành một phần thu nhập dưới dạng tiết kiệm (S)

Tiết kiệm là phần còn lại của thu nhập sau khi tiêu dùng. Trong nền kinh tế giản đơn, không có sự tham gia của Chính phủ, không có thuế và trợ cấp nên:

$$YD = Y \text{ và } S = Y - C \text{ hay}$$

$$Y = C + S (*)$$

Vậy ở cung dưới của dòng luân chuyển, tiết kiệm tách ra khỏi luồng thu nhập. Tương tự ở cung trên, cung hàng hoá và dịch vụ cuối cùng không chỉ bao gồm hàng tiêu dùng của các hộ gia đình. Các hãng kinh doanh cũng mua một lượng hàng (I). Như vậy, có sự bổ sung thêm ở cung trên.

$$\text{Ta có } Y = C + I (**)$$

$$\text{Từ } (*) \text{ và } (**) \text{ ta có } S = I$$

### **3.2. Đồng nhất thức mô tả mối quan hệ giữa các khu vực trong nền kinh tế đóng**

Giả sử ta xem xét nền kinh tế đóng, không có XNK

Một phần thu nhập của dân cư phải làm nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước dưới dạng thuế thu nhập (Td). Mặt khác Nhà nước cũng tiến hành trợ cấp cho các gia đình dưới dạng trợ cấp (Tr), ta có thuế trực thu ròng:  $T = Td - Tr$

$$Yd = Y - T \quad Y = Yd + T = C + S + T (1)$$

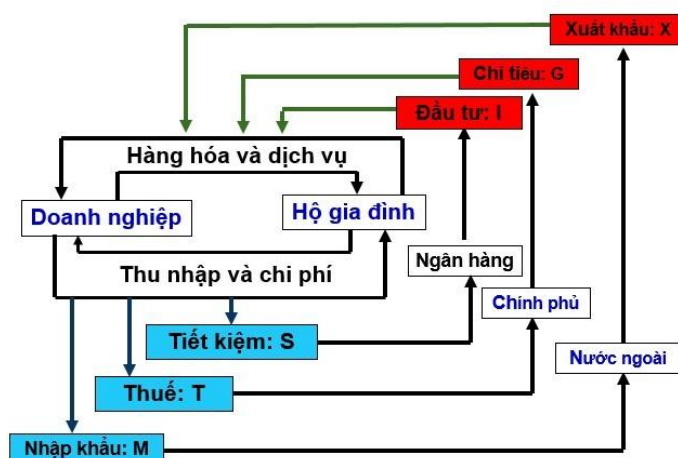
Hàng hoá và dịch vụ cuối cùng bao gồm hàng tiêu dùng của các hộ gia đình, doanh nghiệp và chi tiêu chính phủ, nên:

$$Y = C + I + G (2)$$

$$(1) \text{ Và } (2) \quad S + T = I + G$$

### **3.3. Đồng nhất thức mô tả mối quan hệ giữa các khu vực trong nền kinh tế đóng**

Giả sử ta xem xét nền kinh tế mở, có XNK



Ở cung dưới, ngoài tiết kiệm (S), thuế và nhập khẩu (IM) cũng là những dòng “rò rỉ”. Như vậy một phần thu nhập của dân cư phải làm nghĩa vụ với ngân sách Nhà nước dưới dạng thuế thu nhập (Td). Mặt khác Nhà nước cũng tiến hành trợ cấp cho các gia đình dưới dạng trợ cấp (Tr). Thuế ròng (T) là chỉ tiêu phản ánh chênh lệch giữa thuế trực thu và trợ cấp

$$T = Td - Tr \quad (1)$$

Thuế ròng là một loại “rò rỉ” ở cung dưới. Một phần khác của thu nhập dùng để mua hàng hoá nhập khẩu tạo nên thu nhập cho dân cư nước ngoài, không đóng góp vào thu nhập quốc dân.

Như vậy tổng rò rỉ ở cung dưới là

$$S + T + IM \quad (2)$$

Ở cung trên, Chính phủ cũng chi tiêu một phần hàng hoá và dịch vụ cuối cùng. Mặt khác, hàng xuất khẩu được sản xuất ra trong nền kinh tế nhưng dùng để xuất khẩu chứ không tiêu dùng trong nước. Như vậy, tổng bổ sung mới vào luồng sản phẩm bằng:

$$I + G + X \quad (3)$$

Tổng các rò rỉ ở cung dưới phải bằng tổng các bổ sung ở cung trên để bảo đảm cho tổng hàng hoá ở cung trên phải bằng tổng thu nhập ở cung dưới và tổng các tài sản của quốc gia phải cân bằng. Do vậy, ta có:

$$S + T + IM = I + G + X \quad (4)$$

Chuyển về các số hạng ta có

$$(T - G) = (I - S) + (X - IM) \quad (5)$$

Đồng nhất thức (5) là đồng nhất thức thể hiện mối quan hệ giữa các khu vực hay các tác nhân trong nền kinh tế. Vế trái là khu vực Chính phủ, vế phải là khu vực tư nhân và khu vực người nước ngoài. Đồng nhất thức cho thấy trạng thái của mỗi khu vực có ảnh hưởng đến các khu vực còn lại của nền kinh tế như thế nào. Chẳng

hạn, nếu khu vực nước ngoài xuất bằng nhập ( $X=IM$ ), nghĩa là cán cân thương mại của đất nước cân bằng, nếu ngân sách của Chính phủ bị thâm hụt ( $G>T$ ), thì ở khu vực tư nhân ( $S>I$ ). Nghĩa là nếu Chính phủ chi lớn hơn thu thì đầu tư của doanh nghiệp sẽ thấp hơn tiết kiệm của hộ gia đình. Ngược lại, nếu đầu tư của tư nhân đúng bằng tiết kiệm của hộ gia đình ( $I = S$ ) thì tổng thâm hụt ngân sách phải được bù đắp bằng thâm hụt cán cân thương mại.

## CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP CHƯƠNG 4

1. Trình bày khái niệm GDP và GNP.
2. Phân tích Sơ đồ luồng luân chuyển kinh tế vĩ mô.
3. Phân biệt biến danh nghĩa và biến thực tế.
4. Trình bày các đồng nhất thức kinh tế vĩ mô cơ bản.

5. Hãy xem xét một nền kinh tế đơn giản bao gồm hộ gia đình (H), chủ nhà máy xay bột (M) và chủ lò bánh mỳ (B). H mua bánh mỳ từ B với giá là 100 và bột mỳ từ M với giá là 10 (như là những khoản chi tiêu vào sp cuối cùng). B mua bột mỳ từ M với giá 40 để làm ra bánh mỳ. Giả sử M không sử dụng các sp trung gian nào khác. Cả B và M đều nhận dịch vụ lao động và vốn từ H; B đã thanh toán cho H các khoản bao gồm: 30 cho thuê lao động và 30 cho dịch vụ vốn. Tương tự, M đã thanh toán cho H các khoản bao gồm 40 chi phí cho thuê lao động và 10 cho thuê vốn. Hãy tính GDP của nền kinh tế theo 3 pp khác nhau.

6. Có số liệu trên lãnh thổ VN năm 2011 như sau:

-Đầu tư ròng: 120	-Chính phủ chi mua hàng hóa & dịch vụ :345
-Khấu hao: 480	-Thu nhập của người VN ở nước ngoài: 200
-Lợi nhuận: 540	-Thu nhập của người nước ngoài ở VN: 150
-Tiền lương: 1200	-Xuất khẩu: 300
-Tiền trả lãi: 180	-Nhập khẩu 195
-Tiền dùng của hộ gia đình: 1800	
-Thuế gián thu: 120	
-Tiền thuê: 330	

Chỉ số giá điều chỉnh GDP năm 2001 là 1,25

a/ Tính GDP danh nghĩa theo giá thị trường bằng phương pháp luồng sản phẩm và luồng chi phí.

b/ Tính GNP theo giá thị trường & theo giá chi phí yếu tố sản xuất

c/ Tính GDP thực, GNP thực năm 2011, từ đó tính Sản phẩm quốc dân ròng và Thu nhập quốc dân

7. Giả sử một nền kinh tế chỉ sản xuất các hàng hóa và dịch vụ cuối cùng có các số liệu về sản lượng và giá thị trường như sau:

Sản phẩm	Năm 2010		Năm 2011	
	Q (đơn vị sản lượng)	P (nghìn USD)	Q (đơn vị sản lượng)	P (nghìn USD)

Thực phẩm	200	5	210	6
Nhà ở	250	10	270	12
Quần áo	100	15	110	12
Giải trí	300	8	350	7

- a. Tính GDP danh nghĩa và GDP thực của từng năm lấy năm 2010 làm gốc.
- a. Tính chỉ số giá điều chỉnh GDP ( $GDP_{df}$ ), lấy năm 2010 làm gốc.
- c. Tính tốc độ tăng trưởng GDP thực của năm 2011 và GDP thực đầu người năm 2011, biết dân số năm 2011 là 2,1 triệu người.



# CHƯƠNG 5: THẤT NGHIỆP VÀ LẠM PHÁT

## Mã chương: Chương 5

### **Giới thiệu:**

Chương 5: Thất nghiệp và lạm phát cung cấp kiến thức về Lạm phát và cách thức đo lường tỷ lệ lạm phát, Khái niệm và cách thức đo lường thất nghiệp, Các nguyên nhân dẫn đến thất nghiệp và lạm phát và Mối quan hệ giữa lạm phát và thất nghiệp

### **Mục tiêu:**

- Về kiến thức:

Trình bày được nguồn gốc và nguyên nhân gây ra thất nghiệp và lạm phát

Phân tích các yếu tố dẫn đến thất nghiệp và lạm phát

Trình bày mối quan hệ giữa thất nghiệp và lạm phát.

- Về kỹ năng:

Tính được tỷ lệ lạm phát, tỷ lệ thất nghiệp

- Về năng lực tự chủ và trách nhiệm:

+ Có khả năng tự nghiên cứu, tham khảo tài liệu có liên quan

+ Có khả năng vận dụng kiến thức của bài vào các chương tiếp theo

+ Có khả năng liên hệ các nội dung của bài vào thực tế hiện nay

+ Có ý thức, động cơ học tập chủ động, đúng đắn, tích cực tự rèn luyện tác phong làm việc công nghiệp, khoa học và tuân thủ các quy định hiện hành

### **Nội dung chính:**

## **1. Thất nghiệp**

### **1.1. Khái niệm**

Để có cơ sở thống kê về thất nghiệp và tỷ lệ thất nghiệp, thì cần phải nghiên cứu, phân biệt một số khái niệm dưới đây.

(1) Người trong độ tuổi lao động: Những người trong độ tuổi lao động là những người ở độ tuổi có nghĩa vụ và quyền lợi lao động theo quy định được ghi trong hiến pháp của mỗi nước. Ở Việt Nam được ghi trong hiến pháp năm 1992

(2) Lực lượng lao động: Lực lượng lao động là số người trong độ tuổi lao động đang có việc làm hoặc chưa có việc làm nhưng đang tìm kiếm việc làm

(3) Người có việc làm: Người có việc làm là những người trong độ tuổi lao động đang làm việc trong các doanh nghiệp, trong các tổ chức xã hội và thu nhập

(4) Người thất nghiệp: Người thất nghiệp là người trong độ tuổi lao động đang tìm kiếm việc làm nhưng chưa tìm kiếm được

(5) Người ngoài lực lượng lao động: Người ngoài lực lượng lao động là những người trong độ tuổi lao động bao gồm người đi học, người nội trợ, ốm đau không đủ sức khỏe để lao động, người bị tước quyền lao động, những người không muốn tìm kiếm việc làm với những lý do khác nhau.

(6) Người ngoài độ tuổi lao động: Là trẻ em chưa đến tuổi lao động, người già đã nghỉ hưu. Hiến Pháp Việt Nam quy định trẻ em dưới 16 tuổi không được tham gia lao động, người Nam lớn hơn 60 tuổi, nữ lớn hơn 55 tuổi là hết tuổi lao động. Trừ một số nghề nghiệp và điều kiện nhất định tuổi nghỉ hưu có thể được kéo dài.

Những khái niệm trên có tính quy ước, thống kê, có khác đôi chút giữa các quốc gia

Dân số	Trong độ tuổi lao động	Lực lượng lao động	Có việc làm
			Thất nghiệp
	Ngoài lực lượng lao động		
Ngoài độ tuổi lao động			

Tỷ lệ thất nghiệp là (%) số người thất nghiệp so với tổng số người trong lực lượng lao động.

$$\text{Tỷ lệ thất nghiệp(\%)} = \frac{\text{Số người thất nghiệp}}{\text{Lực lượng lao động}} \times 100$$

## 1.2. Phân loại thất nghiệp

Thất nghiệp là một hiện tượng cần được phân loại để hiểu rõ về tình trạng thất nghiệp. Nhìn chung thất nghiệp có thể được phân loại theo các tiêu thức chủ yếu sau đây.

### 1.2.1. Phân loại thất nghiệp theo hình thức thất nghiệp

Thất nghiệp là một gánh nặng cho xã hội, nhưng gánh nặng đó rơi vào đâu, vào bộ phận dân cư nào, ngành nghề nào,... cần biết những điều đó để hiểu rõ về đặc điểm, tính chất và mức độ tác hại của thất nghiệp trong thực tế. Để đáp ứng được mục đích này chúng ta có thể phân loại thất nghiệp theo các tiêu thức phân loại sau đây:

- Thất nghiệp theo giới tính
- Thất nghiệp theo lứa tuổi
- Thất nghiệp chia theo vùng lãnh thổ
- Thất nghiệp theo ngành nghề
- Thất nghiệp theo dân tộc, chủng tộc.

### 1.2.2. Phân loại theo lý do thất nghiệp.

- Bỏ việc: người lao động tự ý bỏ việc vì những lý do khác nhau như: lương thấp, không

đúng nghề nghiệp, điều kiện làm việc, ăn ở không phù hợp,...

- Mất việc: các hãng kinh doanh cho thôi việc do những khó khăn trong kinh doanh,...

- Mới vào: là những người lần đầu bổ sung vào lực lượng lao động nhưng chưa tìm được việc làm (thanh niên đến tuổi lao động đang tìm việc, sinh viên mới tốt nghiệp đang tìm việc làm,...)

- Quay lại: Những người đã rời khỏi lực lượng lao động, nay muốn quay lại làm việc nhưng chưa tìm được việc làm.

Như vậy, số người thất nghiệp là con số mang tính thời điểm, nó biến động không những theo thời gian. Thất nghiệp là một quá trình vận động từ có việc, mới trưởng thành, trở nên thất nghiệp rồi rời khỏi trạng thái đó. Vì thế việc nghiên cứu dòng luân chuyển thất nghiệp rất có ý nghĩa.

Nếu ta coi thất nghiệp như là một bể chứa những người không có việc làm, thì đầu vào của dòng thất nghiệp là đội quân ra nhập lực lượng thất nghiệp, và đầu ra là những người rời khỏi lực lượng thất nghiệp (những người đã tìm được việc làm mới). Trong một thời kỳ dòng vào lớn hơn dòng ra thì quy mô của thất nghiệp sẽ tăng và ngược lại thì quy mô của thất nghiệp sẽ giảm. Khi dòng thất nghiệp không đổi thì quy mô của thất nghiệp sẽ không đổi, tỷ lệ thất nghiệp sẽ tương đối ổn định. Dòng thất nghiệp cũng đồng thời phản ánh sự vận động hoặc những biến động của các thị trường lao động.

Quy mô của thất nghiệp còn gắn với khoảng thời gian thất nghiệp trung bình. Thời gian thất nghiệp trung bình là độ dài thời gian thất nghiệp của toàn bộ số người thất nghiệp trong cùng một thời kỳ.

$$t = \frac{\sum N_t}{\sum N}$$

Trong đó: t : Là thời gian thất nghiệp trung bình N: Số người thất nghiệp trong mỗi loại t: Thời gian thất nghiệp của mỗi loại

### 1.2.3. Phân loại theo nguồn gốc thất nghiệp

Theo nguồn gốc thất nghiệp có thể chia thất nghiệp thành 4 loại:

**Thất nghiệp tạm thời:** Thất nghiệp tạm thời xảy ra khi có một số người lao động đang trong thời gian tìm kiếm công việc, hoặc nơi làm việc tốt hơn, phù hợp với nhu cầu, mong muốn của người lao động hoặc những người mới bước vào thị trường lao động đang tìm kiếm việc làm hoặc chờ đợi đi làm,... mọi xã hội trong bất kỳ thời điểm nào đều tồn tại loại thất nghiệp này.

**Thất nghiệp cơ cấu:** Thất nghiệp cơ cấu xảy ra khi có sự mất cân đối cung, cầu giữa các loại lao động giữa các ngành nghề, khu vực,... Loại này gắn liền với cơ cấu kinh tế và khả năng điều chỉnh cung cầu của thị trường lao động. Khi sự biến động này mạnh, kéo dài thì nạn thất nghiệp trở nên trầm trọng và chuyển sang thất nghiệp dài hạn.

**Thất nghiệp do thiếu cầu:** loại thất nghiệp này xảy ra khi mức cầu chung về lao động giảm xuống. Nguồn gốc chính là sự suy giảm tổng cầu. Loại này còn được gọi là thất nghiệp chu kỳ vì các nền kinh tế thị trường luôn gắn với tính chu kỳ kinh doanh. Dấu hiệu chứng tỏ sự xuất hiện của loại này là tình trạng thất nghiệp xảy ra tràn lan ở khắp mọi nơi và mọi ngành nghề trong nền kinh tế.

**Thất nghiệp do yếu tố ngoài thị trường:** Loại thất nghiệp này còn được gọi là thất nghiệp theo lý thuyết cổ điển. Nó xảy ra khi tiền công tiền lương được ấn định không bởi các lực lượng thị trường và cao hơn mức cân bằng thực tế của thị trường lao động. Vì tiền công không chỉ có quan hệ tới sự phân phối thu nhập gắn với kết quả lao động và gắn với mức sống tối thiểu của dân cư, nên Chính phủ của nhiều quốc gia có quy định cứng nhắc về mức tiền công tiền lương tối thiểu. Sự không linh hoạt của tiền công tiền lương dẫn đến một bộ phận lao động mất việc làm hoặc khó tìm kiếm được việc làm.

Thất nghiệp tạm thời và thất nghiệp cơ cấu xảy ra trong một bộ phận riêng biệt của thị trường lao động. Thất nghiệp thiếu cầu xảy ra khi nền kinh tế đang đi xuống, toàn bộ thị trường lao động trong xã hội bị ảnh hưởng mất cân bằng. Còn thất nghiệp theo lý thuyết cổ điển đó các yếu tố chính trị xã hội tác động.

### 1.2.4. Thất nghiệp tự nguyện và không tự nguyện

(1) **Thất nghiệp tự nguyện:** chỉ những người tự nguyện không muốn làm việc do việc làm và mức lương tương ứng chưa phù hợp với mong muốn của mình.

(2) **Thất nghiệp không tự nguyện:** là loại thất nghiệp thường do tổng cầu suy giảm dẫn đến thiếu việc làm và thất nghiệp

## **2. Lạm phát**

### **2.1. Khái niệm**

Lạm phát là sự tăng lên của mức giá chung của nền kinh tế liên tục trong một khoảng thời gian đủ dài (thường là một năm).

Ngược lại với xu hướng của lạm phát, sự giảm xuống của mức giá chung của nền kinh tế theo thời gian được gọi là giảm phát.

Lạm phát được đặc trưng bởi chỉ số chung của giá cả và loại chỉ số biểu hiện lạm phát gọi là chỉ số lạm phát hay chỉ số giá cả chung của toàn bộ hàng hóa cấu thành tổng sản phẩm trong nước. Nó chính là D - hệ số điều chỉnh GDP (GDP danh nghĩa/GDP thực tế). Trong thực tế thường được thay thế bằng một trong các loại chỉ số giá thông dụng khác là: CPI - chỉ số giá tiêu dùng hoặc PPI - chỉ số giá bán buôn (còn gọi là chỉ số giá cả sản xuất). Hiện nay ở Việt Nam, chỉ số được dùng để biểu hiện lạm phát là chỉ số giá tiêu dùng (được tính hàng tháng, quý, năm).

Tỷ lệ lạm phát là thước đo chủ yếu của lạm phát trong một thời kỳ.

## **2.2. Phân loại lạm phát**

\* Căn cứ vào quy mô của tỷ lệ lạm phát (mức độ lạm phát) người ta chia lạm phát thành ba loại:

(1) Lạm phát vừa phải là lạm phát có tỷ lệ lạm phát một con số, tức là tỷ lệ lạm phát dưới 10% một năm. Lạm phát ở mức độ này không gây ra những tác động đáng kể đối với nền kinh tế.

(2) Lạm phát phi mã xảy ra khi giá cả tăng tương đối nhanh với tỷ lệ 2 hoặc 3 con số trong một năm. Loại lạm phát này khi đã trở nên vững chắc sẽ gây ra những biến dạng kinh tế nghiêm trọng.

(3) Siêu lạm phát xảy ra khi lạm phát đột biến tăng lên với tốc độ cao vượt xa lạm phát phi mã.

\* Lịch sử lạm phát cũng chỉ ra rằng, lạm phát ở các nước đang phát triển thường diễn ra trong thời gian khá dài, vì thế hậu quả nó phức tạp và trầm trọng hơn. Cũng vì vậy, nhiều nhà kinh tế dựa vào 3 loại lạm phát trên kết hợp với độ dài thời gian lạm phát để chia lạm phát ở các nước này thành ba loại:

(1) Lạm phát kinh niên thường kéo dài trên 3 năm với tỷ lệ lạm phát đến 50% một năm.

(2) Lạm phát nghiêm trọng thường kéo dài trên 3 năm, với tỷ lệ lạm phát trên 50% một năm.

(3) Siêu lạm phát kéo dài trên 1 năm với tỷ lệ lạm phát trên 200% một năm.

\* Căn cứ vào khả năng dự kiến, lạm phát còn có thể chia thành hai loại:

(1) Lạm phát thấy trước, còn gọi là lạm phát dự kiến. Loại lạm phát này xảy ra với tỷ lệ lạm phát tương đối ổn định, ít đột biến theo thời gian. Chúng ta có thể dự

đoán được mức độ lạm phát ở thời kỳ sau trên cơ sở các thời kỳ trước đó. Mọi người đã dự tính chính xác sự tăng giá tương đối đều đặn của nó. Loại này ít gây tổn hại thực cho nền kinh tế mà gây ra những phiền toái đòi hỏi các hoạt động gia dịch phải thường xuyên được điều chỉnh (điều chỉnh các thông tin kinh tế, chỉ số hóa các hợp đồng mua, bán, tiền lương...).

(2) Lạm phát không thấy trước, còn gọi là lạm phát không dự kiến được. Là loại lạm phát với nhiều diễn biến khó lường về mức độ tỷ lệ lạm phát. Chúng ta không thể dự đoán chính xác được tỷ lệ lạm phát ở thời kỳ sau. Con người luôn bị bất ngờ về tốc độ của nó. Nó không những gây ra sự phiền toái (không hiệu quả) như loại trên mà còn tác động đến việc phân phối lại của cải...

Tỷ lệ lạm phát được tính như sau:

$$g_p = (CPI_t / CPI_{t-1} - 1) \cdot 100\%$$

Trong đó:  $g_p$  - Tỷ lệ lạm phát (%)

$CPI_t$  - Chỉ số giá tiêu dùng của thời kỳ nghiên cứu

$CPI_{t-1}$  - Chỉ số giá tiêu dùng của thời kỳ trước đó

Theo công thức trên, ta có thể thấy rằng để tính tỷ lệ lạm phát ( $g_p$ ) ta cần tính hai biến số  $CPI_t$  và  $CPI_{t-1}$ . Tức là, để đo lường lạm phát ta cần xác định chỉ số giá tiêu dùng (CPI) qua các thời kỳ.

$$CPI_t = \frac{\prod_{i=1}^n p_i^t q_i^0}{\prod_{i=1}^n p_i^0 q_i^0} \cdot 100$$

Trong đó:

$CPI_t$  Là chỉ số giá tiêu dùng của thời kỳ báo cáo t so với thời kỳ gốc 0;

$p_i^t$  là giá của mặt hàng i ở kỳ báo cáo t,

$p_i^0$  là giá của mặt hàng i ở kỳ gốc 0;

$q_i^0$  là khối lượng mặt hàng i ở kỳ gốc 0.

Xác định CPI qua các bước sau đây:

B1: Chọn năm cơ sở và xác định “rổ” hàng cho năm cơ sở.

B2: Xác định giá của từng mặt hàng trong giỏ hàng cố định cho các năm pit.

B3: Tính chi phí mua giỏ hàng cố định theo giá thay đổi ở các năm.

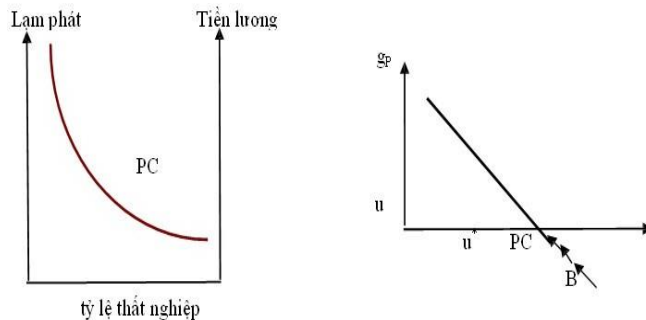
B4: Tính chỉ số giá tiêu dùng cho các năm

### 3. Mối quan hệ giữa lạm phát và thất nghiệp

#### 3.1. Đường Phillips

### 3.3.1. Đường Phillips ban đầu

Ban đầu dựa vào kết quả thực nghiệm trên cơ sở số liệu nhiều năm về tiền lương, giá cả, thất nghiệp ở Anh đã ra đời đường Phillips có dạng như sau và gọi là đường Phillips ban đầu.



Đường này cho thấy mối quan hệ nghịch giữa thất nghiệp và lạm phát và nó cũng phù hợp đúng với thực tế kinh tế của nhiều nước Tây Âu thời kỳ đó. Lý thuyết này gợi ra rằng có thể đánh đổi lạm phát để lấy thất nghiệp thấp. Khi ra đời lý thuyết về tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên (tại đó sản lượng đạt tiềm năng và lạm phát không thay đổi) đường Phillips được xây dựng hoàn chỉnh và có dạng như sau:

$$g_p = -\varepsilon (u - u^*) \quad [1]$$

Trong đó:  $g_p$  = tỷ lệ lạm phát,  $u$  = tỷ lệ thất nghiệp thực tế

$u^*$  = tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên,  $\varepsilon$  = độ dốc đường Phillips

Đường này cho thấy những đặc điểm sau đây

- Lạm phát bằng không khi thất nghiệp bằng tỷ lệ tự nhiên.
- Khi thất nghiệp thực tế thấp hơn tỷ lệ tự nhiên thì lạm phát xảy ra.
- Độ dốc  $\varepsilon$  càng lớn thì một sự tăng, giảm nhỏ của thất nghiệp sẽ gây ra sự tăng, giảm đáng kể về lạm phát. Độ lớn của  $\varepsilon$  phản ánh sự phản ứng của tiền lương. Nếu tiền lương có độ phản ứng mạnh thì  $\varepsilon$  lớn, nếu có tính ì cao thì  $\varepsilon$  nhỏ (đường Phillips sẽ xoay ngang). Nếu đường Phillips gần như nằm ngang thì lạm phát phản ứng rất kém với thất nghiệp.

Đường Phillips đã gợi cho những người làm chính sách lựa chọn các chính sách vĩ mô, đặc biệt là chính sách tài khoá và tiền tệ.

Ví dụ: Giả sử nền kinh tế đang ở điểm B trên hình trên (suy thoái, thất nghiệp), Chính phủ có thể mở rộng lượng cung tiền nhằm hạ lãi suất, thúc đẩy đầu tư, mở rộng tổng cầu, nền kinh tế sẽ tăng công ăn việc làm, thất nghiệp giảm. Điểm B sẽ di chuyển theo đường Phillips lên phía trên.

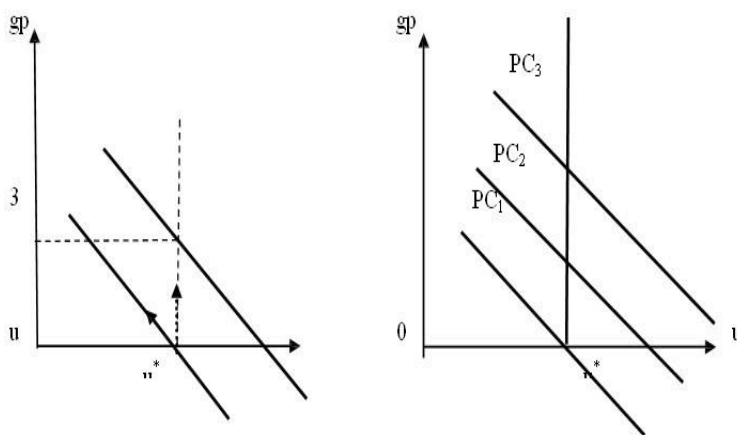
### 3.3.2. Đường Phillips mở rộng

Thực tế ngày nay giá cả đã không hạ xuống theo thời gian do có lạm phát dự kiến, vì thế đường Phillips đã được mở rộng thêm bằng việc bao gồm cả tỷ lệ lạm phát dự kiến và có dạng như sau:

$$g_p = g_{pe} - \varepsilon (u - u^*) \quad [2]$$

Trong đó:  $g_{pe}$  là tỷ lệ lạm phát dự kiến

Đường này cho thấy, khi thất nghiệp bằng tỷ lệ tự nhiên thì lạm phát bằng tỷ lệ dự kiến. Nếu thất nghiệp thực tế cao hơn tỷ lệ tự nhiên thì lạm phát thấp hơn tỷ lệ dự kiến. Đường này gọi là đường Phillips ngắn hạn ứng với thời kỳ mà tỷ lệ lạm phát dự kiến chưa thay đổi. Trong thời kỳ này nếu có những cú sốc cầu, giả sử tổng cầu tăng lên nhanh, nền kinh tế sẽ đi dọc đường Phillips lên phía trên, lạm phát tăng, thất nghiệp giảm. Nếu không có sự tác động của các chính sách thì vì giá tăng lên mức cung tiền thực tế, sự tác động của các chính sách thì vì giá tăng lên mức cung tiền thực tế giảm xuống, lãi suất tăng lên và tổng cầu dần dần được điều chỉnh trở lại mức cũ, nền kinh tế với lạm phát và thất nghiệp sẽ quay trở về trạng thái ban đầu. Nhưng khi lạm phát đạt được dự kiến, tiền lương và các chi phí khác cũng được điều chỉnh theo tỷ lệ dự kiến và thất nghiệp trở lại mức tự nhiên, đường Phillips ngắn hạn nói trên dịch chuyển lên trên.



### 3.3.3. Đường Phillips dài hạn

Trong ngắn hạn tỷ lệ thất nghiệp thực tế có thể không bằng tỷ lệ thất nghiệp dự kiến nhưng trong dài hạn chúng sẽ bằng nhau bởi sự tác động của các chính sách tài khoá và tiền tệ. Đó là cơ sở để xây dựng đường Phillips dài hạn.

Trong dài hạn tỷ lệ lạm phát thực tế bằng tỷ lệ lạm phát dự kiến, nghĩa là  $g_p = g_{pc}$ . Thay đẳng thức này vào [2] ta sẽ có đường Phillips dài hạn:

$$0 = -\varepsilon (u - u^*) \quad [3]$$

$$\text{Hay là: } u = u^*$$

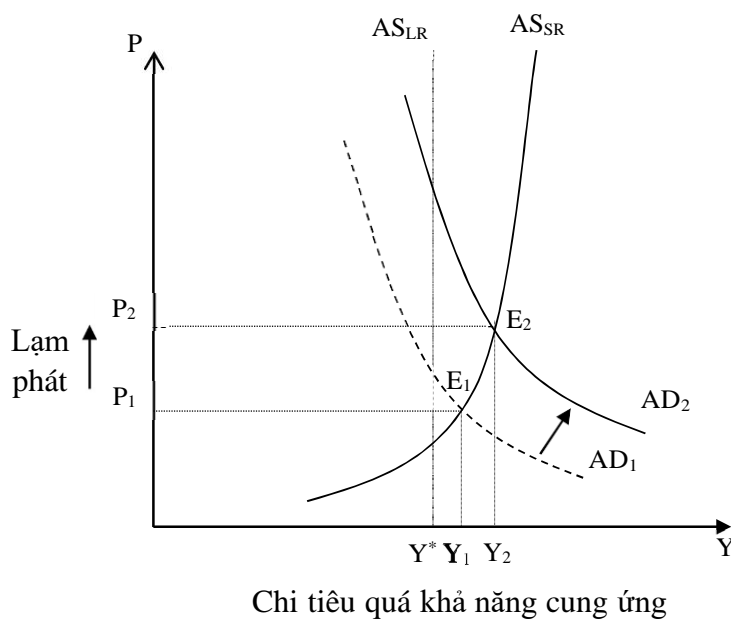


Như vậy tỷ lệ thất nghiệp thực tế luôn bằng tỷ lệ tự nhiên (xét về mặt dài hạn) cho dù tỷ lệ lạm phát thay đổi như thế nào. Vậy trong dài hạn lạm phát và thất nghiệp không có mối quan hệ với nhau.

Nếu biểu diễn trên đồ thị thì đường Phillips dài hạn là đường thẳng đứng cắt trục hoành tại điểm tỷ lệ thất nghiệp tự nhiên

Trong ngắn hạn nền kinh tế vận động theo các đường PC. Có sự đánh đổi tạm thời giữa lạm phát và thất nghiệp trong thời gian nền kinh tế đang tự điều chỉnh bằng các cơn sốc cầu, nhưng không có sự đánh đổi lạm phát và thất nghiệp bởi các con số. Còn trong dài hạn về cơ bản không tồn tại mối quan hệ giữa lạm phát và thất nghiệp.

### 3.2. Trường hợp lạm phát do cầu kéo



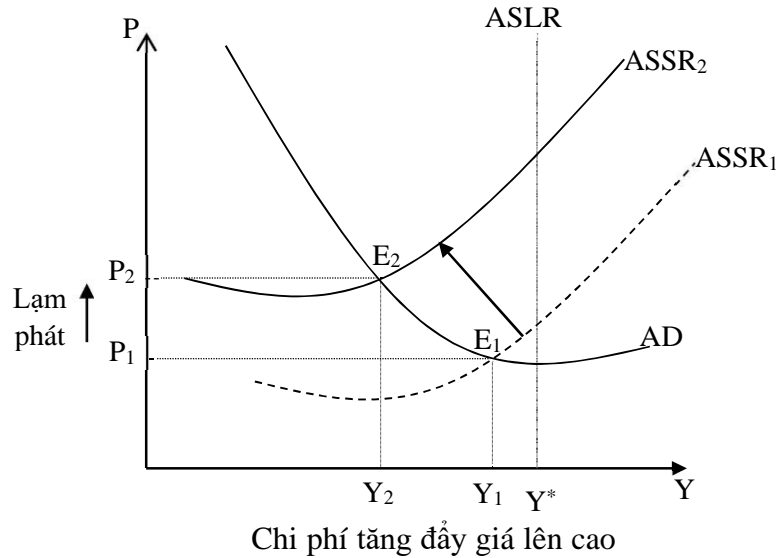
Lạm phát do cầu kéo xảy ra khi tổng cầu tăng lên mạnh mẽ tại mức sản lượng đã đạt hoặc vượt mức sản lượng tiềm năng.

Hình trên cho thấy, khi sản lượng vượt tiềm năng, đường AS có độ dốc lớn nên khi cầu tăng mạnh, đường AD dịch chuyển lên trên ( $AD_1$ ), giá cả tăng nhanh từ  $P_0$  đến  $P_1$ .

Trong thực tế, khi xảy ra lạm phát cầu kéo người ta thường nhận thấy lượng tiền trong lưu thông và khối lượng tín dụng tăng đáng kể và vượt quá khả năng có giới hạn của mức cung hàng hóa.

Như vậy, bản chất của lạm phát cầu kéo là chỉ tiêu quá nhiều để mua một lượng cung hạn chế về hàng hóa có thể sản xuất được, trong điều kiện thị trường lao động đã đạt cân bằng.

### 3.3. Trường hợp lạm phát do chi phí đẩy



Ngay cả khi sản lượng chưa đạt tiềm năng nhưng vẫn có khả năng và trên thực tế đã xảy ra lạm phát ở nhiều nước, kể cả ở các nước phát triển cao. Đó là một đặc điểm của lạm phát hiện đại. Kiểu lạm phát này gọi là lạm phát chi phí đẩy, vừa lạm phát vừa suy giảm sản lượng, tăng thêm thất nghiệp nên cũng còn gọi là “lạm phát đình trệ”.

Các cơn sóc giá cả của thị trường đầu vào - đặc biệt là các vật tư cơ bản (xang dầu, điện...) là nguyên nhân chủ yếu đẩy chi phí lên cao, đường AS dịch chuyển lên trên. Tuy tổng cầu không thay đổi nhưng giá cả đã tăng lên và sản lượng lại giảm xuống.

Giá cả sản phẩm trung gian (vật tư) tăng đột biến thường do các nguyên nhân sau: thiên tai, chiến tranh, sự biến động chính trị, kinh tế... Đặc biệt sự biến động giá dầu lửa do OPEC tạo ra những năm 1970 đã gây ra các cuộc lạm phát đình trệ trầm trọng trên quy mô thế giới.

### 3.4. Trường hợp lạm phát dự kiến

Lạm phát dự kiến (lạm phát quán tính) là tỷ lệ lạm phát hiện tại mà mọi người dự kiến rằng nó sẽ tiếp tục xảy ra trong tương lai.

Hợp đồng về lương, các kế hoạch, chính sách của chính phủ, các thỏa thuận về lãi suất, hợp đồng mua bán,... đều dựa trên mức lạm phát này.

## CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP ÔN TẬP CHƯƠNG 5

1. Trình bày khái niệm lạm phát, cách phân loại lạm phát
2. Trình bày khái niệm, cách phân loại thất nghiệp
3. Trình bày công thức tính tỷ lệ lạm phát
4. Phân tích đường cong Phillips trong ngắn hạn và dài hạn
5. Trên lãnh thổ một quốc gia chỉ sản xuất 3 loại sản phẩm là bánh quy, nhựa đường và khoai tây. Giá cả (p) và sản lượng (q) của các sản phẩm được cho trong bảng sau:

Sản phẩm	2000		2001		2002	
	p	q	p	q	p	q
Bánh quy	1	200	1.5	300	2.5	250
Nhựa đường	10	1000	12	1200	12.5	1300
Khoai tây	1	200	2	300	2	400

Chọn năm 2000 làm năm gốc.

- a/ Tính chỉ số giá tiêu dùng (CPI) cho năm 2001 và 2002 dựa trên hai mặt hàng tiêu dùng
  - b/ Tính chỉ số điều chỉnh lạm phát theo GDP cho năm 2001 và 2002
  - c/ Tính tỷ lệ lạm phát năm 2001 và 2002
6. Trên lãnh thổ một quốc gia chỉ sản xuất 3 loại sản phẩm là táo, cam và thép. Giá cả (p) và sản lượng (q) của các sản phẩm được cho trong bảng sau:

Sản phẩm	2000		2001		2002	
	p	q	p	q	p	q
Táo	10	2	12	3	10	2
Cam	20	5	25	4	30	6
Thép	100	10	100	12	120	15

Chọn năm 2000 làm năm gốc.

- a/ Tính chỉ số giá tiêu dùng (CPI) cho năm 2001 và 2002 dựa trên hai mặt hàng táo và cam
- b/ Tính chỉ số điều chỉnh lạm phát theo GDP
- c/ Tính tỷ lệ lạm phát năm 2001 và 2002

## TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. N. Gregory Mankiw (2003). Nguyên lý kinh tế học tập 1,2, NXB Thống kê, Hà Nội.
2. TS. Nguyễn Văn Dân (2006). Những vấn đề cơ bản về Kinh tế học vi mô, NXB Lao động - Xã hội, Hà Nội.
3. TS. Nguyễn Kim Dũng (2005). Nguyên lý kinh tế học vi mô, NXB Thống kê, Hà Nội.
4. Ths Trần Thúy Lan (2005). Giáo trình Kinh tế vi mô, NXB Hà Nội, Hà Nội.
5. TS. Hoàng Thị Tuyết, TS. Đỗ Phi Hoài (2004). Kinh tế học vi mô Lý thuyết và thực hành, NXB Tài chính, Hà Nội.;
6. PGS. TS. Vũ Kim Dũng, PGS. TS. Nguyễn Văn Công (2012). Giáo trình Kinh tế học. NXB Đại học kinh tế quốc dân, Hà Nội.
7. Nguyễn Như Ý, Trần thị Bích Dung (2014). Kinh tế vĩ mô, 4, NXB Kinh tế, Thành phố Hồ Chí Minh.
8. Nguyễn Như Ý và đồng sự (2010). Tóm tắt-Bài tập-Trắc nghiệm Kinh tế vĩ mô, 7, NXH Thống kê, Hà Nội.