



KINH TẾ VI MÔ

Bài giảng 4

*Lý thuyết về hành vi
người tiêu dùng*

Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng

- Những yếu tố nào quyết định *loại hàng* và *lượng hàng* mà người tiêu dùng muốn mua?
- Những yếu tố làm người tiêu dùng *thay đổi hành vi tiêu dùng* của họ?
- Hình thành *lý thuyết* mô tả hành vi (cách thức ra quyết định chi tiêu) của người tiêu dùng.

MỤC TIÊU NGHIÊN CỨU

Nguyên tắc chi tiêu tối ưu
(U_{max})

Chứng minh đường cầu
đốc xuống

Vận dụng

NỘI DUNG

Sở thích (thị hiếu)
của người tiêu dùng

Giới hạn (ràng buộc)
ngân sách

Sự lựa chọn của
người tiêu dùng

Đường giá cả - tiêu
dùng & đường cầu

Đường thu nhập –
tiêu dùng & đường
Engel

Vận dụng

Lý thuyết về sự lựa chọn của người tiêu dùng

3 bước tìm hiểu **hành vi** người tiêu dùng:

- **Bước 1:** Xem xét thị hiếu của người tiêu dùng bằng 1 phương pháp phân tích thực tiễn để mô tả họ ưa thích mặt hàng này hơn mặt hàng khác như thế nào?
- **Bước 2:** Tuy nhiên, thực tế là người tiêu dùng phải đối mặt với giới hạn về ngân sách (do thu nhập của họ có hạn) nên điều này sẽ hạn chế lượng hàng hóa mà họ có thể mua;
- **Bước 3:** Kết hợp thị hiếu của người tiêu dùng và giới hạn ngân sách để xác định những **lựa chọn tối ưu** của người tiêu dùng.

PHÂN TÍCH CÂN BẰNG TIÊU DÙNG BẰNG LÝ THUYẾT HỮU DỤNG

- Tất cả các loại hàng hóa, dịch vụ đều có khả năng thỏa mãn ít nhất một nhu cầu nào đó của con người. Trong kinh tế học, thuật ngữ **hữu dụng hay thỏa dụng** được dùng để chỉ **mức độ thỏa mãn của con người** sau khi tiêu dùng một số lượng hàng hóa, dịch vụ nhất định trong 1 thời gian nhất định.

Giỏ hàng hóa (market basket)

- Mô tả **thị hiếu** của người tiêu dùng từ góc độ so sánh giữa các giỏ hàng hóa
- *Giỏ hàng hóa đơn giản là tập hợp của 1 hay nhiều loại hàng hóa*
- Ví dụ: các giỏ hàng hóa có thể bao gồm:
 - Nhiều loại thực phẩm khác nhau trong 1 túi TP
 - Tổ hợp TP; quần áo ; nhiên liệu...

PHÂN TÍCH CÂN BẰNG TIÊU DÙNG BẰNG THUYẾT HỮU DỤNG

3 giả thiết cơ bản về thị hiếu của con người khi so sánh giữa giỏ hàng này với 1 giỏ hàng khác:

(1) *Thị hiếu là hoàn chỉnh*: có thể đánh giá được lợi ích của các giỏ hàng hóa khác nhau theo chủ quan của mình (thích giỏ hàng A hơn B hoặc bàng quan giữa 2 giỏ hàng)

(2) *Người tiêu dùng luôn thích nhiều hàng hóa hơn là ít*: nếu mọi hàng hóa đều tốt và bỏ qua các chi phí

(3) *Thị hiếu có tính “bắc cầu”*: thích giỏ hàng B hơn A, thích C hơn B nên thích C hơn A (ngoại trừ thể thao)

TỔNG HỮU DỤNG & HỮU DỤNG BIÊN

- **Tổng hữu dụng** (*Total Utility - TU*) là toàn bộ **lợi ích** hay **độ thỏa mãn** người tiêu dùng đạt được khi tiêu dùng một lượng nhất định một (nhiều) loại hàng hóa, dịch vụ trong mỗi đơn vị thời gian.
- **Hữu dụng biên** (*Marginal Utility - MU*) là phần thay đổi của tổng hữu dụng khi người tiêu dùng tăng thêm sử dụng một đơn vị hàng hóa, dịch vụ trong mỗi đơn vị thời gian.

Đo lường hữu dụng ???

- Giả định người tiêu dùng có thể xếp hạng hữu dụng. Tức là, người tiêu dùng có thể biết được là hàng hóa này mang lại lợi ích cao hơn hàng hóa kia nhưng họ không biết đo lường được là cao hơn bao nhiêu. Trong trường hợp *lý tưởng*, chúng ta giả sử hữu dụng có thể được đo lường bằng số và đơn vị của phép đo lường này là *đơn vị hữu dụng* (đvhd).

TỔNG HỮU DỤNG & HỮU DỤNG BIÊN

- Đơn vị đo lường hữu dụng
 - Mặc dù không quan trọng
 - Nhưng phải xác định được người tiêu dùng thích điều nào hơn

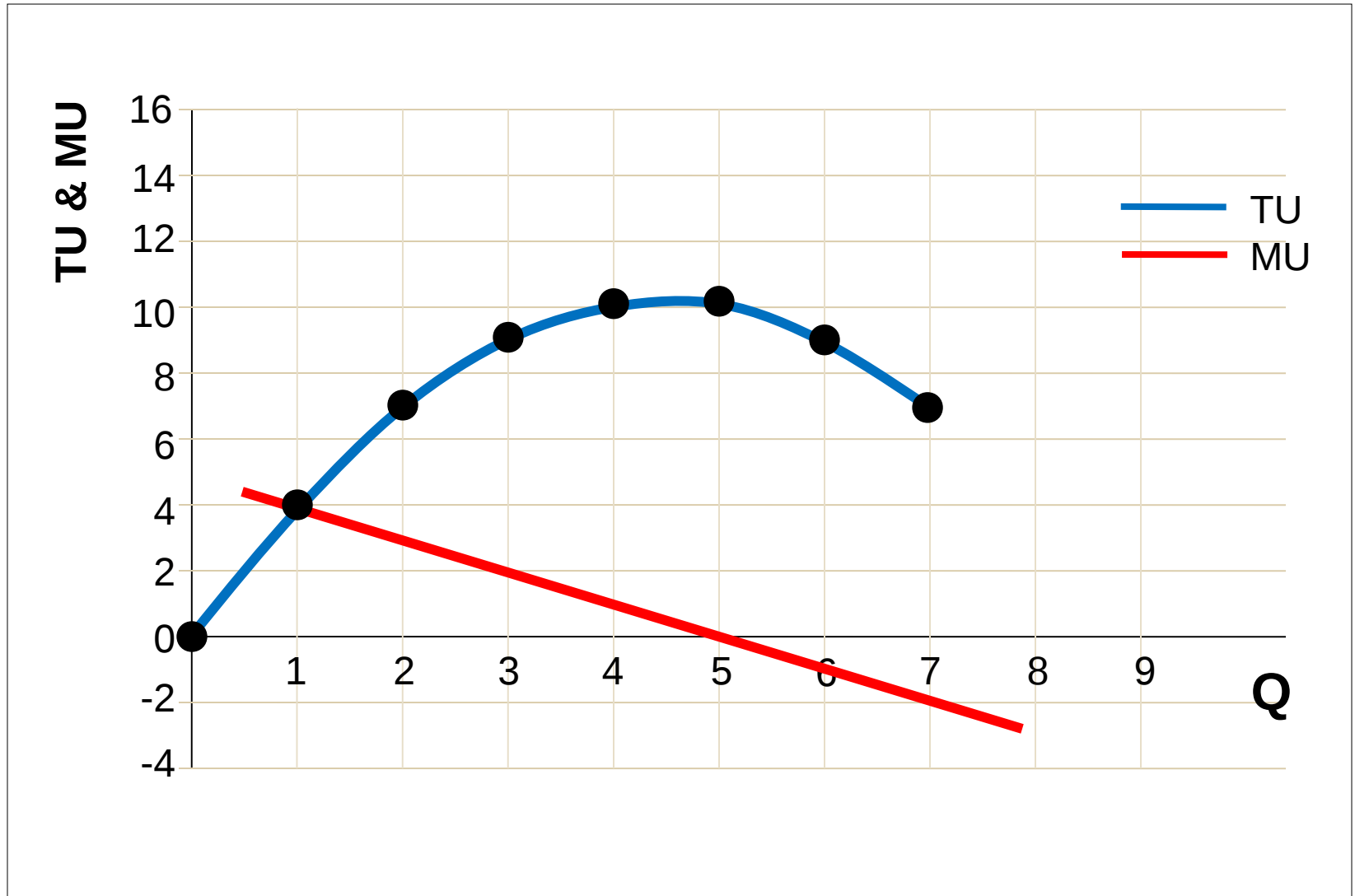
TỔNG HỮU DỤNG & HỮU DỤNG BIÊN

X	0	1	2	3	4	5	6	7
TU	0	4	7	9	10	10	9	7
MU		4	3	2	1	0	-1	-2

QUY LUẬT HỮU DỤNG BIÊN GIẢM DẦN:

- Khi tiêu dùng càng nhiều một loại hàng hóa thì lợi ích tăng thêm của việc tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hóa giảm dần.
- Hữu dụng biên có thể có giá trị âm?

TỔNG HỮU DỤNG & HỮU DỤNG BIÊN



TỔNG HỮU DỤNG & HỮU DỤNG BIÊN

- * Khi $MU > 0$ thì TU tăng
- * Khi $MU = 0$ thì TU đạt max
- * Khi $MU < 0$ thì TU giảm

TỔNG HỮU DỤNG & HỮU DỤNG BIÊN

- Nếu hàm **TU** là liên tục, **MU** chính là đạo hàm bậc nhất của **TU**
- Trên đồ thị, **MU** chính là độ dốc của đường tổng hữu dụng **TU**
- $MU_x = \Delta TU / \Delta Q_x$
- $MU_x = dTU / dQ_x$
- $TU = \int MU_x dQ_x$

NGUYÊN TẮC TỐI ĐA HÓA HỮU DỤNG

- Mục đích của người tiêu dùng là tối đa hóa thỏa mãn, nhưng họ không thể tiêu dùng tất cả hàng hóa và dịch vụ mà họ mong muốn đến mức bão hòa tức là đến đơn vị sản phẩm cuối cùng mà họ có nhu cầu (tức khi **MU = 0**) vì họ luôn bị giới hạn về ngân sách.

NGUYÊN TẮC TỐI ĐA HÓA HỮU DỤNG

- Vì vậy, họ phải tiêu dùng sản phẩm sao cho đạt được thỏa mãn ở mức cao nhất có thể tức là đạt **TU(max)** trong một giới hạn nhất định về ngân sách. Nói cách khác, chúng ta giả định rằng với những đặc điểm về sở thích và sự ràng buộc về ngân sách, **một cá nhân sẽ lựa chọn tiêu dùng tập hợp hàng hóa sao cho chúng mang lại cho cá nhân sự thỏa mãn cao nhất hay cá nhân muốn tối đa hóa hữu dụng.**

NGUYÊN TẮC TỐI ĐA HÓA HỮU DỤNG

X	MU_x	Y	MU_y
1	40	1	30
2	36	2	29
3	32	3	28
4	28	4	27
5	24	5	25

Nếu các anh (chị) có 7 đồng để chi tiêu 2 loại hàng hóa X và Y với các số liệu trên thì sẽ quyết định chi tiêu như thế nào để đem lại mức thỏa mãn cao nhất



NGUYÊN TẮC TỐI ĐA HÓA HỮU DỤNG

- Đồng thứ nhất nếu chi cho X sẽ mang lại mức thỏa mãn là 40 đvhd, nếu chi cho Y chỉ mang lại mức thỏa mãn là 30. Vậy đồng thứ nhất phải chi cho X
- Đồng thứ 2 và đồng thứ 3 cũng cho X
- Đồng thứ 4 nếu chi cho X thì chỉ có $MU_x = 28$ đvhd trong khi nếu chi cho Y thì $MU_y = 30$, do đó sẽ chi cho Y; Đồng thứ 5 cũng được chi cho Y
- Đồng thứ 6 nếu chi cho X hoặc Y đều có MU_x và MU_y là 28. Nếu đồng thứ 6 chi cho X, đồng thứ 7 sẽ chi cho Y và ngược lại

Như vậy, để đạt thỏa mãn tối đa khi chi tiêu 7 đồng, cần chi 4 đồng cho X, 3 đồng cho Y và TU đạt được là:

X	MU_x	Y	MU_y
1	40	1	30
2	36	2	29
3	32	3	28
4	28	4	27
5	24	5	25

$$\begin{aligned}
 TU_{\max} &= TU_{x4} + TY_{y3} \\
 &= 4 \cdot MU_{x_i} + 3 \cdot MU_{y_i} \\
 &= 223 \text{ đvhd}
 \end{aligned}$$

NGUYÊN TẮC TỐI ĐA HÓA HỮU DỤNG

- Nguyên tắc tối đa hóa hữu dụng là nguyên tắc cho rằng trong khả năng chi tiêu có giới hạn, người tiêu dùng sẽ mua số lượng các sản phẩm sao cho **hữu dụng biên của đơn vị tiền tệ cuối cùng của các sản phẩm được mua sẽ bằng nhau**. Tức là:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y} \quad \text{với } x \cdot P_x + y \cdot P_y = I$$

P_x và P_y là giá đơn vị của sản phẩm X và Y;
x và y là số lượng sản phẩm X và Y được mua

SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

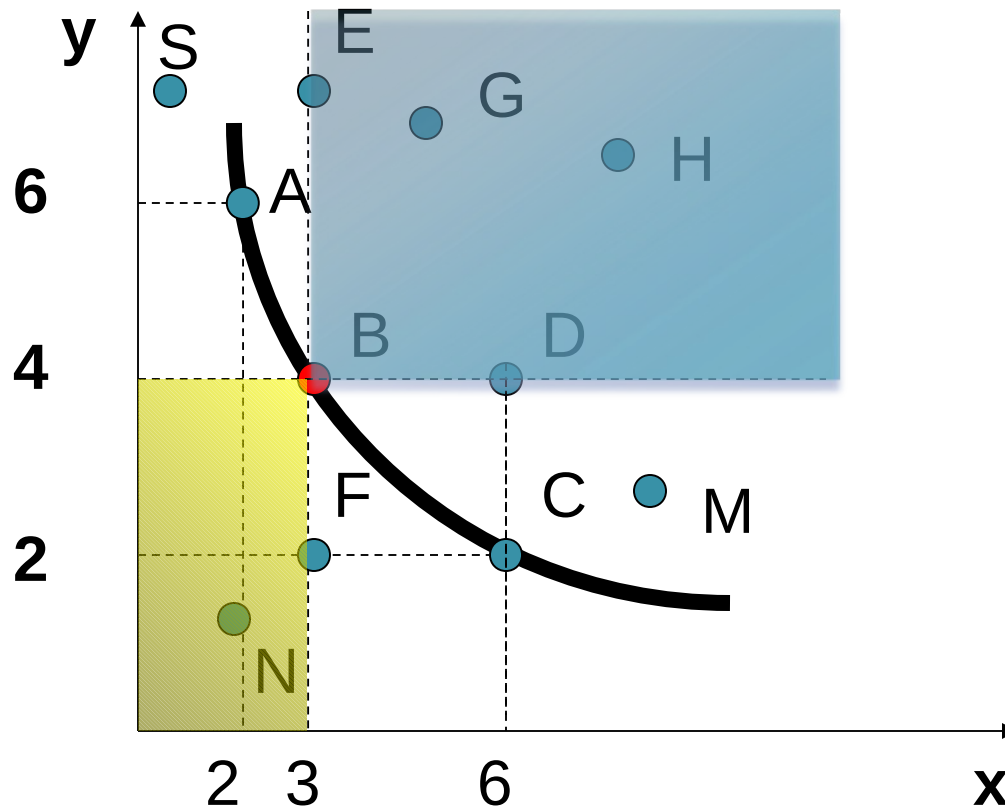
- **Đường đẳng ích (Indifference curve):**

Là tập hợp những rổ hàng hóa có cơ cấu số lượng hàng hóa khác nhau nhưng cùng đem lại một mức thỏa mãn như nhau cho một người tiêu dùng (các rổ hàng trên 1 đường đẳng ích được ưa thích ngang nhau).

Đường đẳng ích còn gọi là đường bàng quan hay đường đẳng dụng.

SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

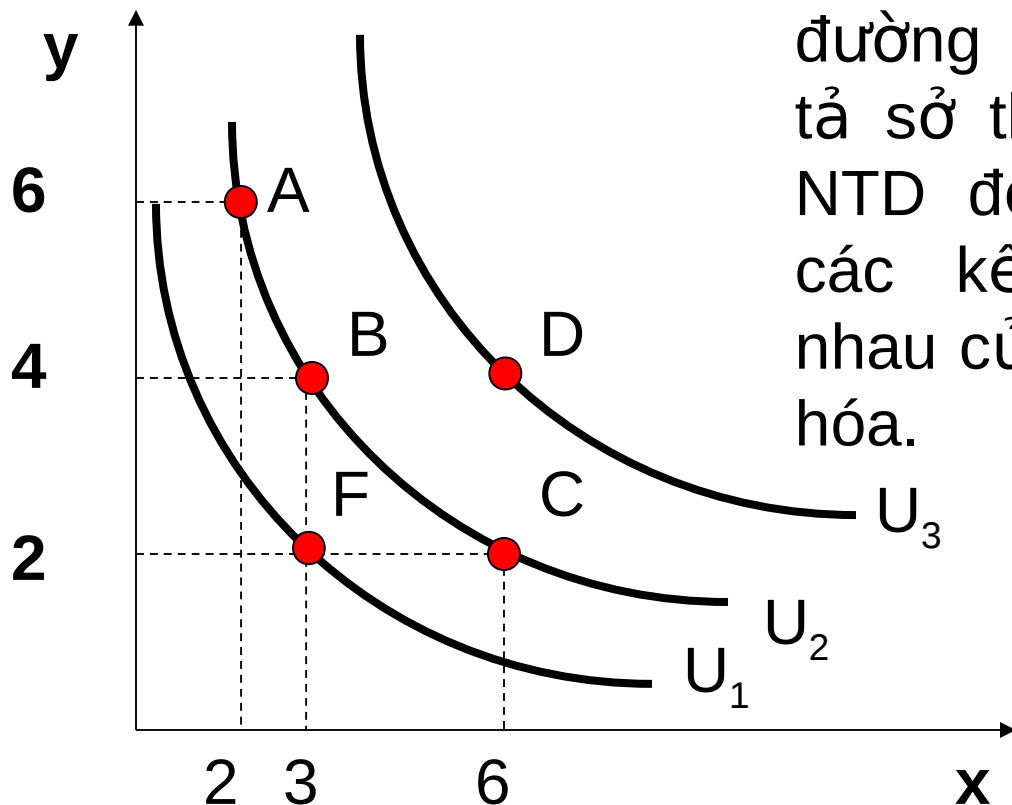
- Đường đẳng ích:



SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

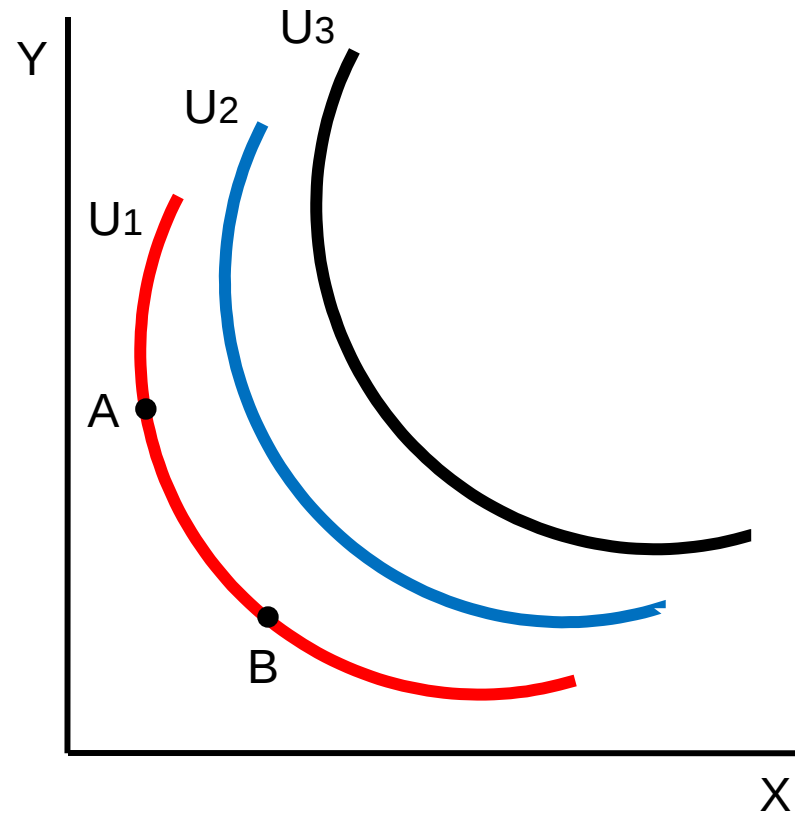
- Biểu đồ đường đẳng ích
(Indifference map)

Một biểu đồ đẳng ích là một tập hợp các đường đẳng ích mô tả sở thích của một NTD đối với tất cả các kết hợp khác nhau của 2 loại hàng hóa.



CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH

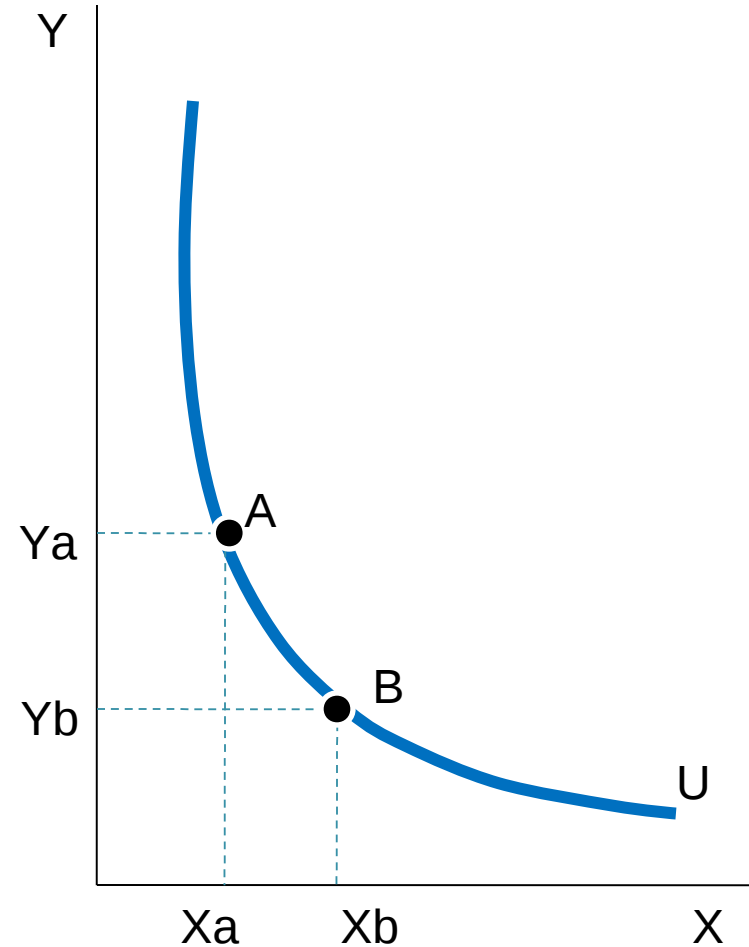
- Tất cả những phối hợp trên cùng một đường đẳng ích mang lại một mức thỏa dụng như nhau. A và B nằm trên đường đẳng ích U_1 sẽ cùng mang lại mức thỏa dụng là U_1
- Tất cả những phối hợp nằm trên đường đẳng ích phía trên (phía dưới) đem lại thỏa dụng cao hơn (thấp hơn).



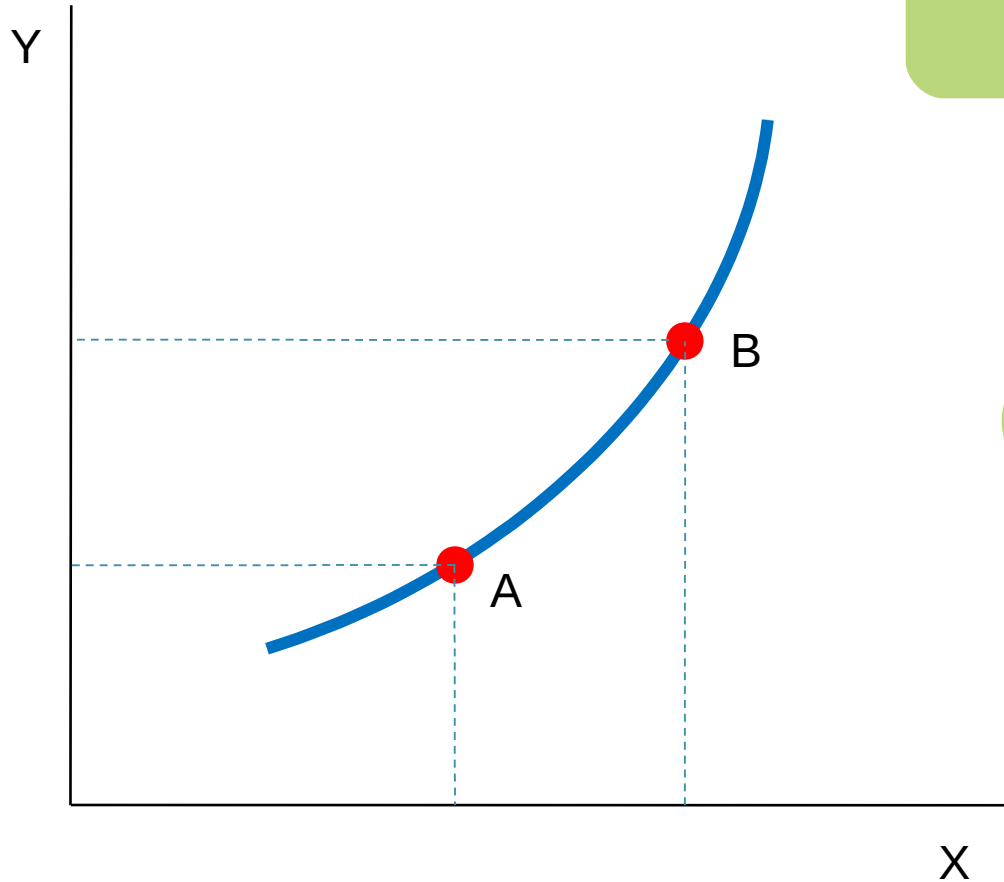
CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH

- Đường đẳng ích thường **dốc xuống** về hướng bên phải và **lồi về phía gốc tọa độ**.

Khi tiêu dùng nhiều hàng hóa X thì mức hữu dụng từ hàng hóa X sẽ tăng lên, đồng thời phải giảm đi một số hàng hóa Y để giữ hữu dụng không đổi. Do vậy, có sự đánh đổi lẫn nhau giữa X và Y



CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH



Độ thỏa dụng:

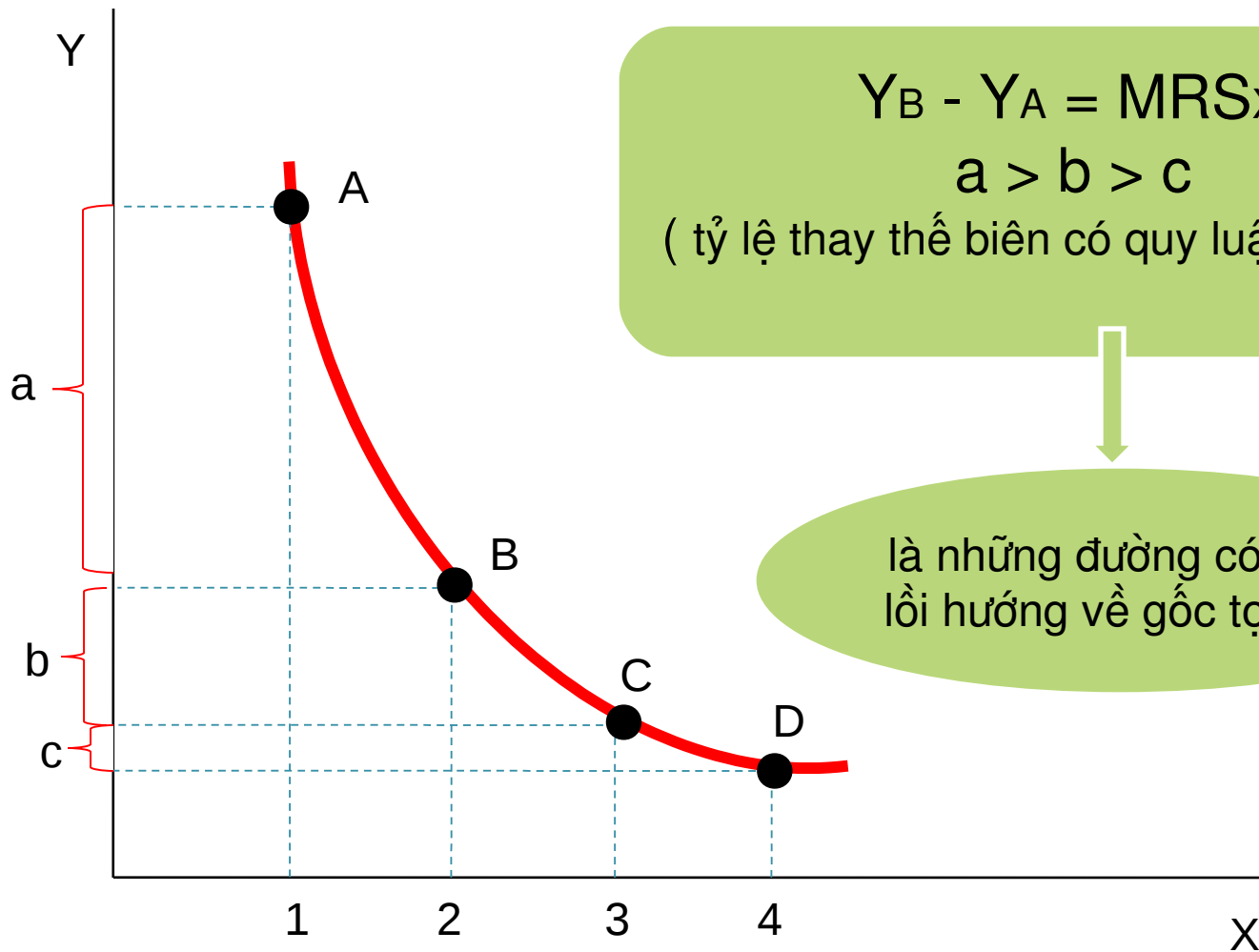
$$A = B$$

???

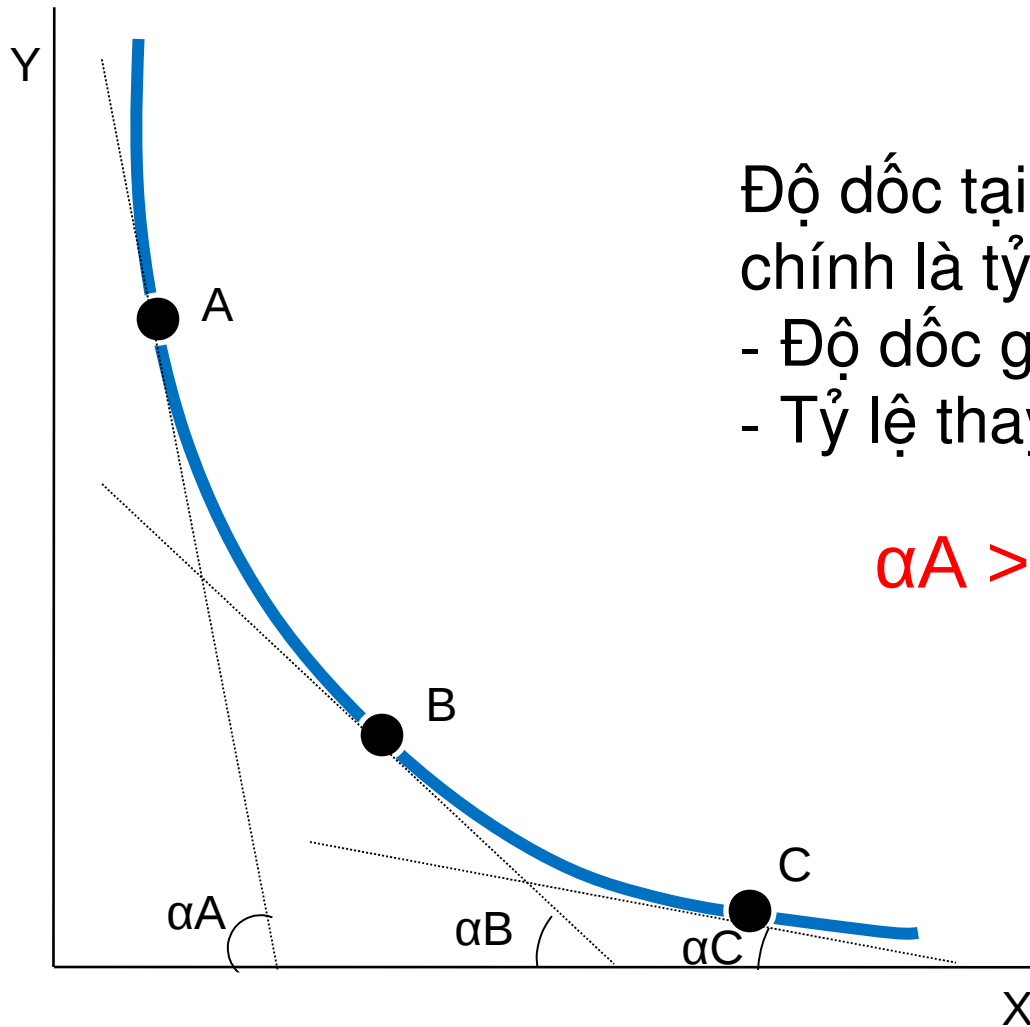
Đốc
xuống

CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH

Tỷ lệ thay thế lợi ích của X cho Y là số đơn vị Y người tiêu dùng sẵn lòng từ bỏ để sử dụng 1 đơn vị X mà tổng lợi ích không đổi ($MRS_{XY} = -\Delta Y / \Delta X$)



TỶ LỆ THAY THẾ BIÊN



Độ dốc tại 1 điểm nào đó chính là tỷ lệ thay thế cận biên:

- Độ dốc giảm dần, nên
- Tỷ lệ thay thế biên giảm dần:

$$\alpha A > \alpha B > \alpha C$$

SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

- Nếu giảm việc sử dụng một số lượng sản phẩm Y thì TU sẽ bị giảm xuống một lượng là:

$$DTU = DY.MU_Y$$

- Phần TU tăng thêm do sử dụng thêm 1 đơn vị sản phẩm X là:

$$DTU = DX.MU_X$$

- Khi dịch chuyển trên đường đẳng ích TU sẽ không đổi, tức là:

$$DY.MU_Y + DX.MU_X = 0$$

$$\Leftrightarrow MU_X/MU_Y = DY/DX = MRS_{XY}$$

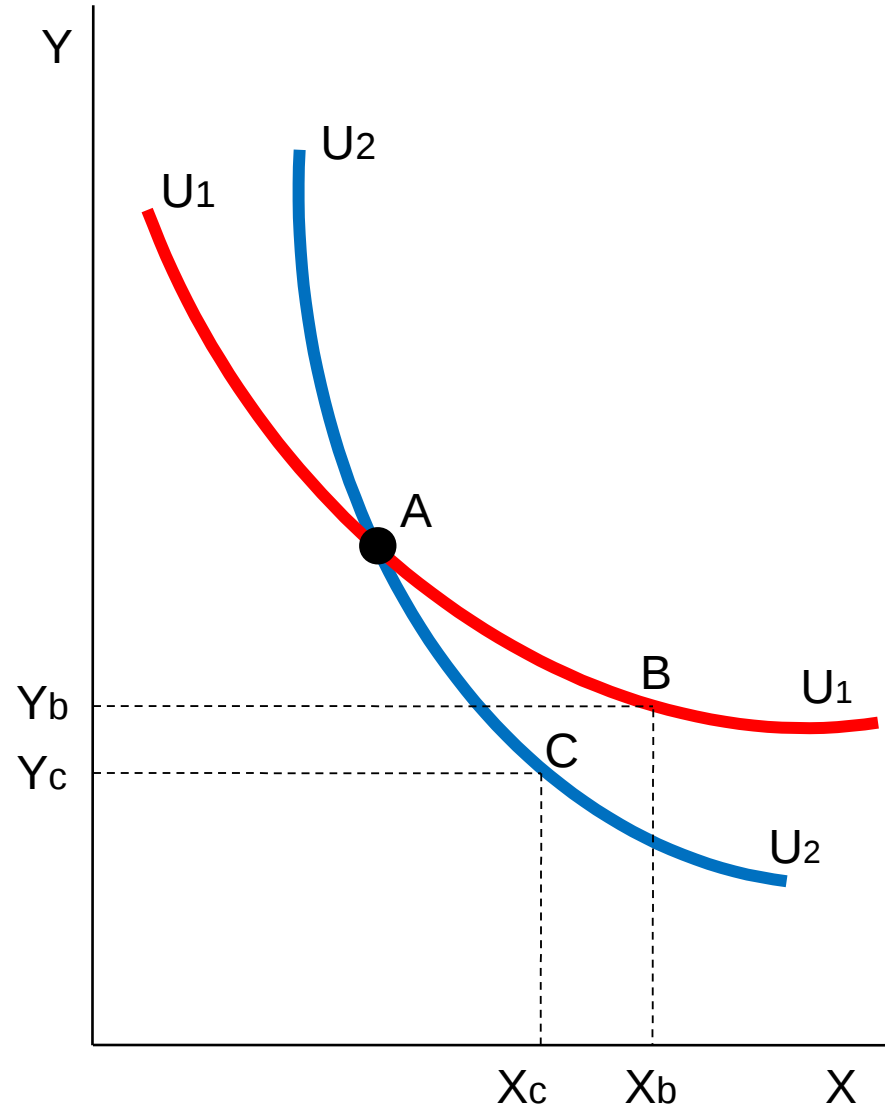
- MRS_{XY} cũng bằng tỷ số hữu dụng biên của hai sản phẩm

CÁC ĐẶC ĐIỂM CỦA ĐƯỜNG ĐẲNG ÍCH

A U2 n ên A = B
A U1 n ên A = C

B = C
???

Không cắt
nhau



SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

- Các đường đẳng ích đặc biệt:

- Thay thế hoàn hảo (Perfect Substitutes):

hai hàng hóa thay thế hoàn hảo khi tỷ lệ thay thế biên là hằng số.

Ví dụ: trứng gà với trứng vịt

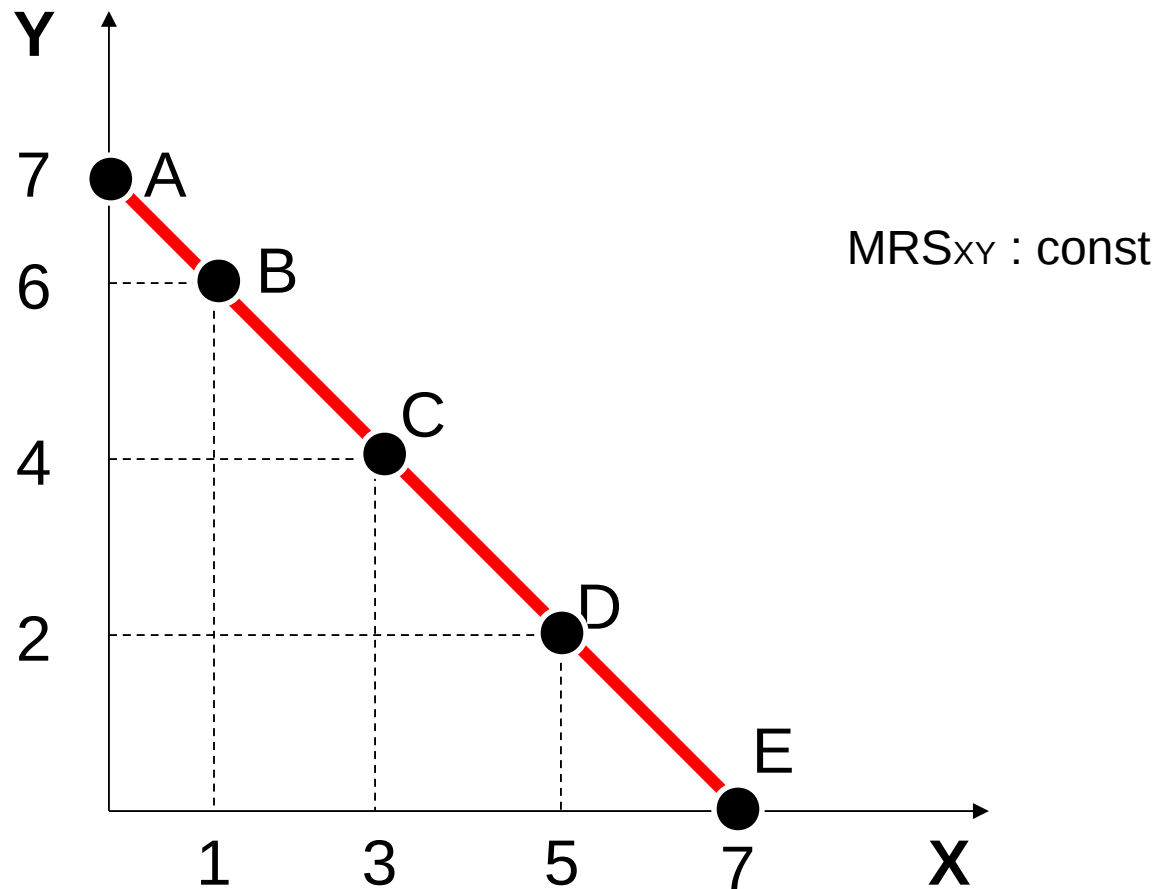
- Bổ sung hoàn hảo (Perfect Complements):

hai hàng hóa bổ sung hoàn hảo khi đường đẳng ích có dạng đường vuông góc.

Ví dụ: vỏ xe với ruột xe, giày trái và giày phải...

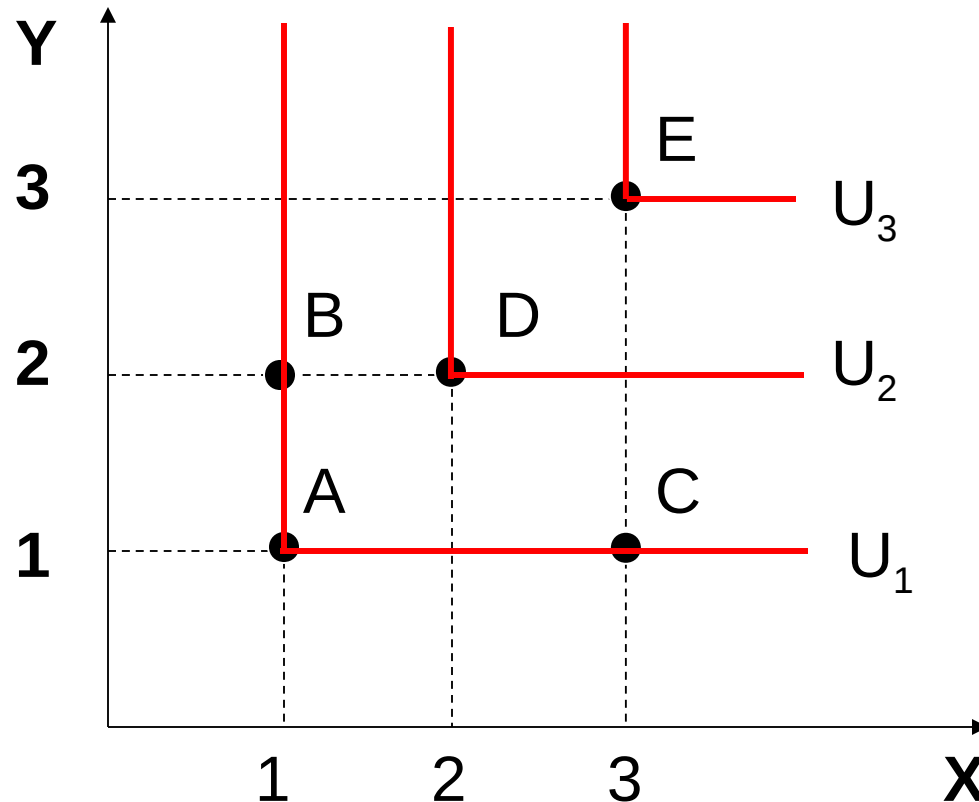
SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

- Thay thế hoàn hảo



SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

- Bổ sung hoàn hảo

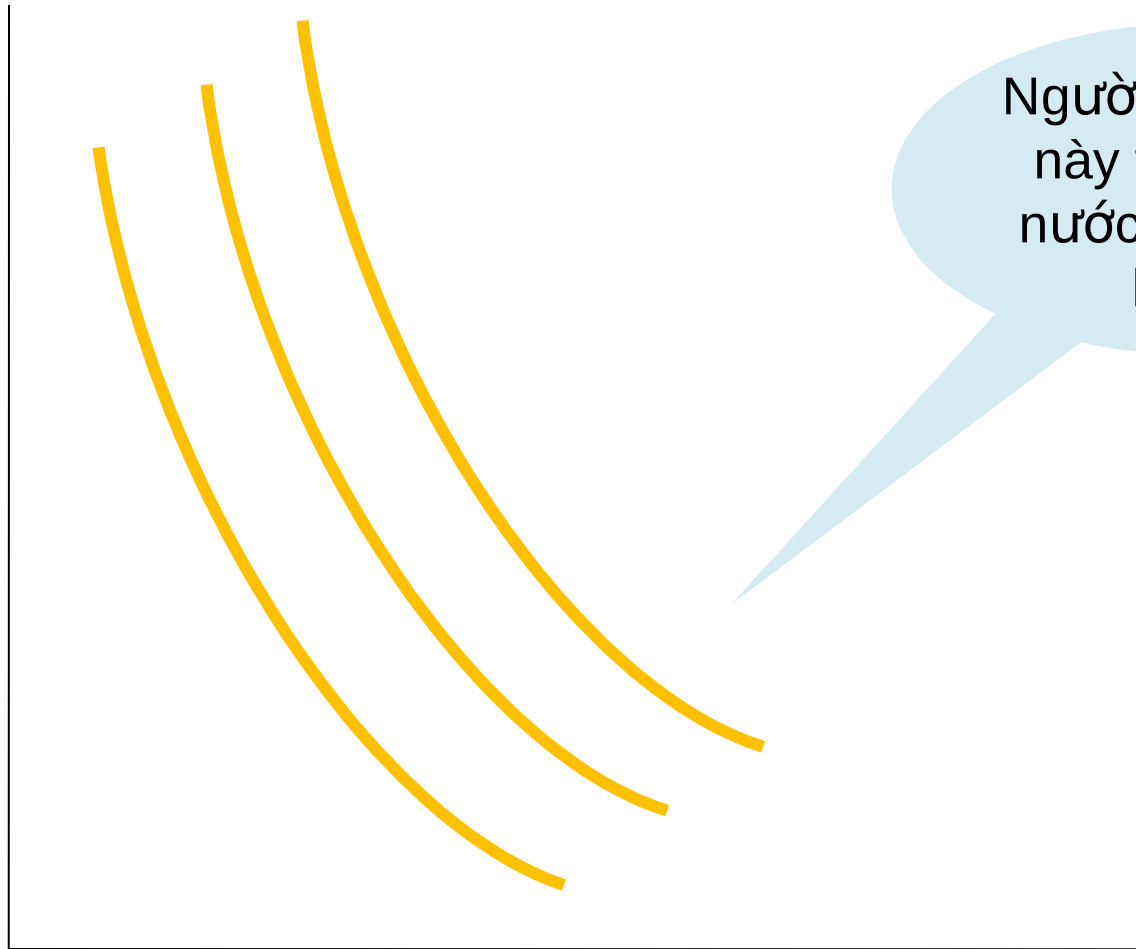


SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

- *Hình dáng* các đường đẳng ích có thể cho thấy mức độ ưa thích của người tiêu dùng đối với các loại hàng hóa có trong giỏ hàng

SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Nước
trái
cây

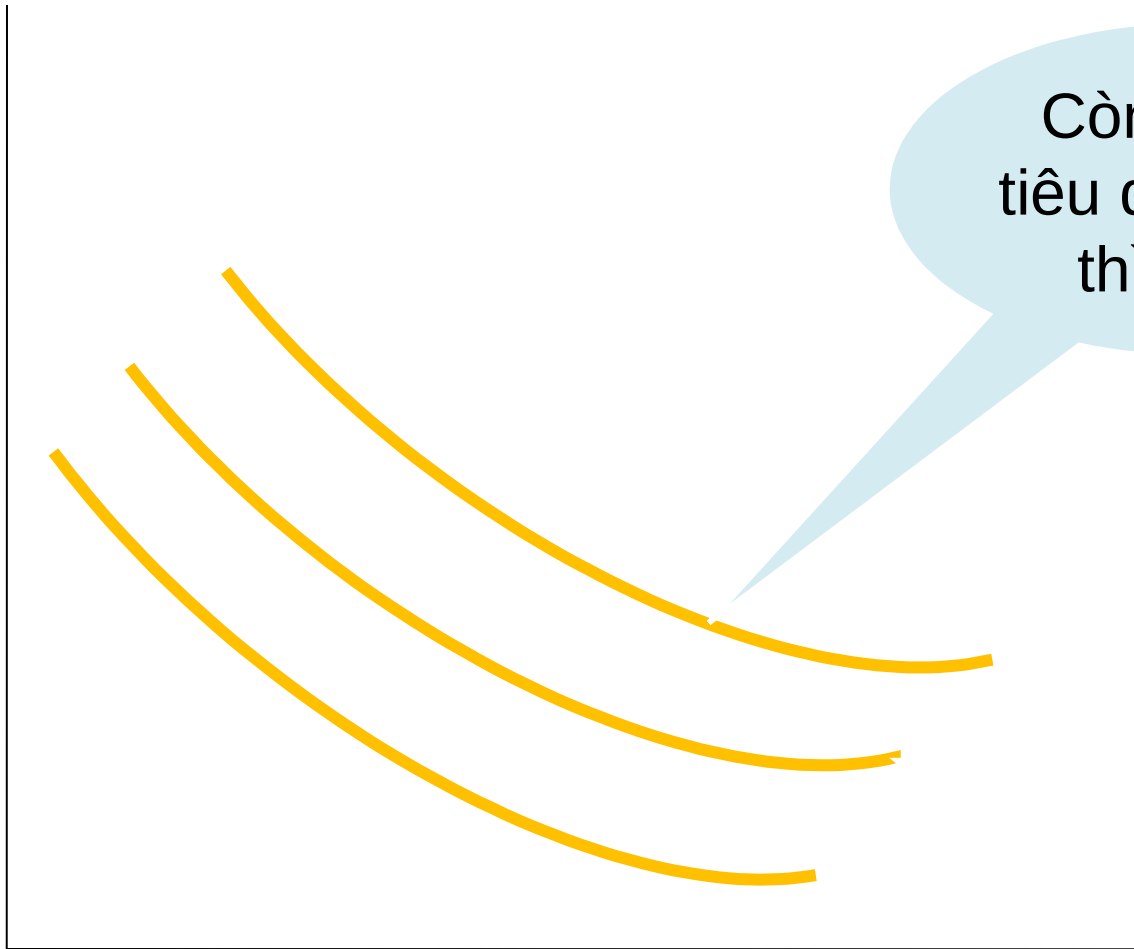


Người tiêu dùng
này thích loại
nước ngọt nào
hơn?

Nước ngọt có gas

SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Nước
trái
cây

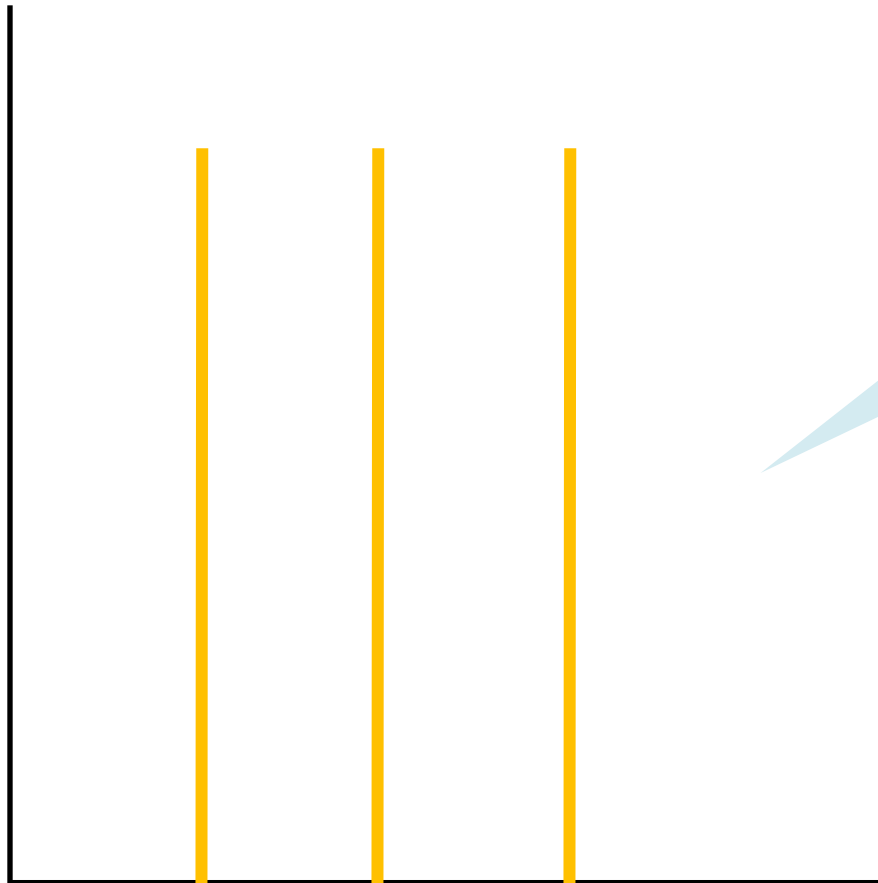


Còn người
tiêu dùng này
thì sao?

Nước ngọt có gas

SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Nước
trái
cây

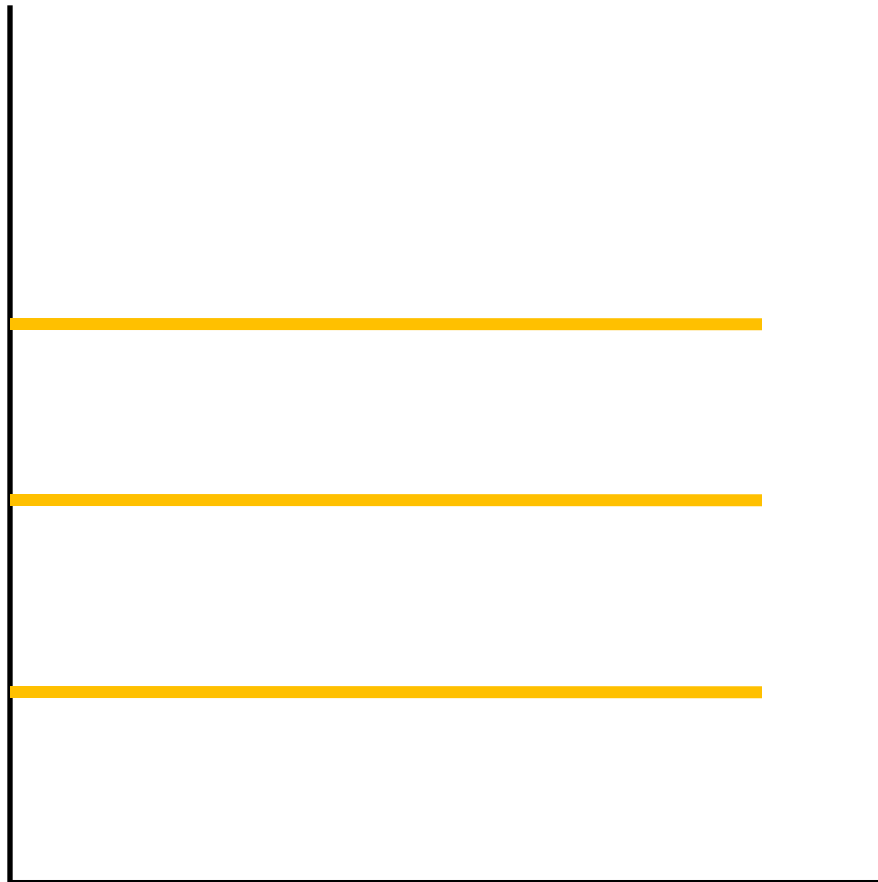


Nước ngọt có gas



SỞ THÍCH CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Nước
hoa
quả



Nước ngọt có gas

?

GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

- Khả năng/nguồn lực của người tiêu dùng có giới hạn
- **Đường ngân sách** (The Budget Line)
là tập hợp những rổ hàng hóa khác nhau có thể mua được khi toàn bộ thu nhập được sử dụng hết.

GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

- Phương trình đường ngân sách:
 - Giả định người tiêu dùng mua hai loại hàng hóa là X và Y.
 - Lượng hàng X và Y mua lần lượt là x và y.
 - Giá của chúng lần lượt là P_X và P_Y .
 - Thu nhập của người tiêu dùng này là I.
 - Các kết hợp x,y người này có thể mua phải thỏa điều kiện:

$$x \cdot P_X + y \cdot P_Y \leq I$$

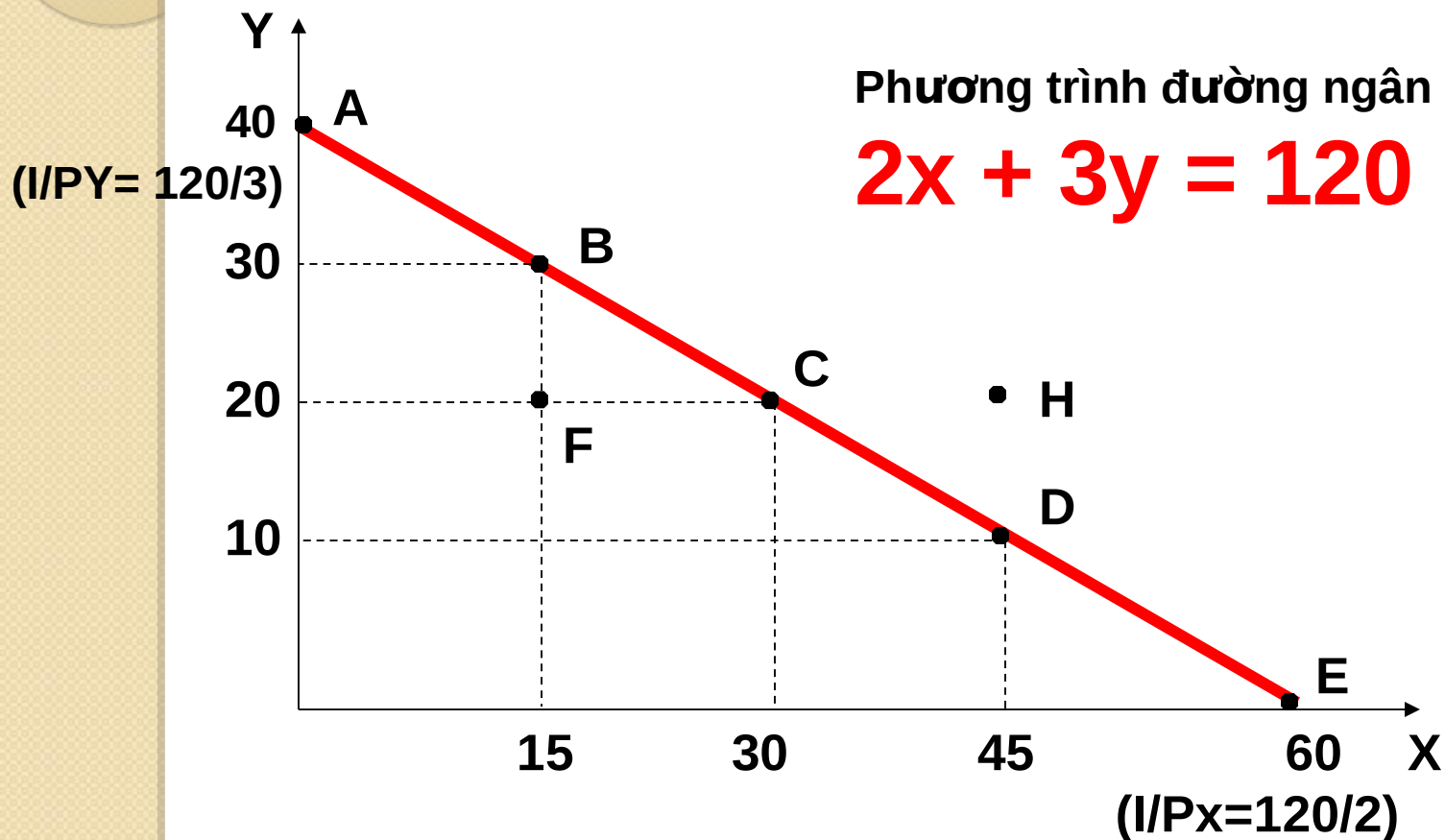
$$y = \frac{I}{P_Y} - \frac{P_X}{P_Y} x$$

GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

$$I=120; P_y=3; P_x=2$$

Phương trình đường ngân sách:

$$2x + 3y = 120$$



GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

- ***Độ dốc của đường ngân sách:***

$$\text{Slope} = - P_X/P_Y$$

Ý nghĩa: muốn có thêm 1 đơn vị hàng X người tiêu dùng phải đánh đổi bao nhiêu đơn vị hàng Y

Nhân tố quyết định?



GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

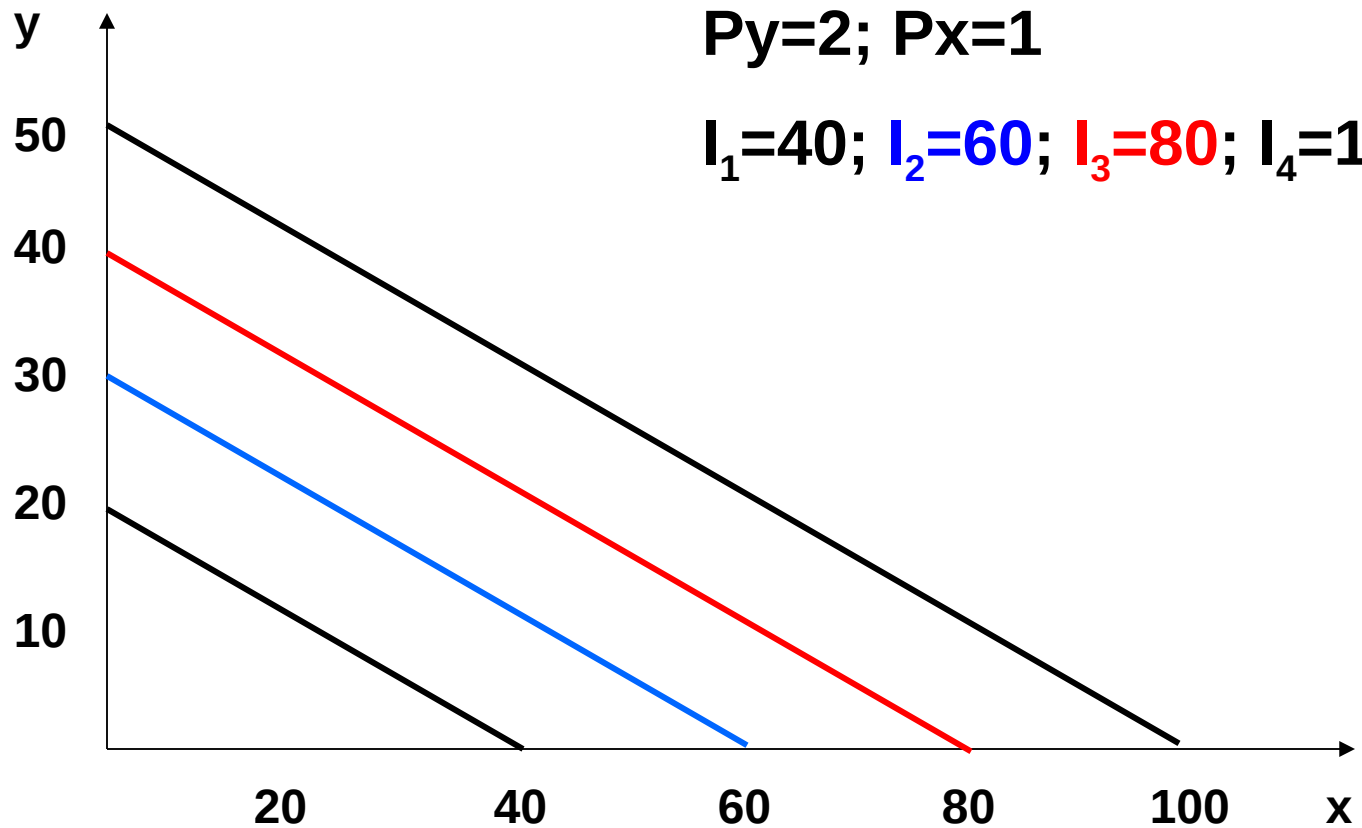
- ***Độ xa của đường ngân sách***
 - Khoảng cách của đường ngân sách tới gốc tọa độ(phản ánh mức sống)
 - Nhân tố quyết định?
Giá và thu nhập
- ***Điểm chặn*** (trên trục hoành và trên trục tung)
 - I/P_x
 - I/P_y

GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

- ***Các trường hợp thay đổi của đường ngân sách:***
 - Thu nhập thay đổi
 - Giá hàng hóa thay đổi

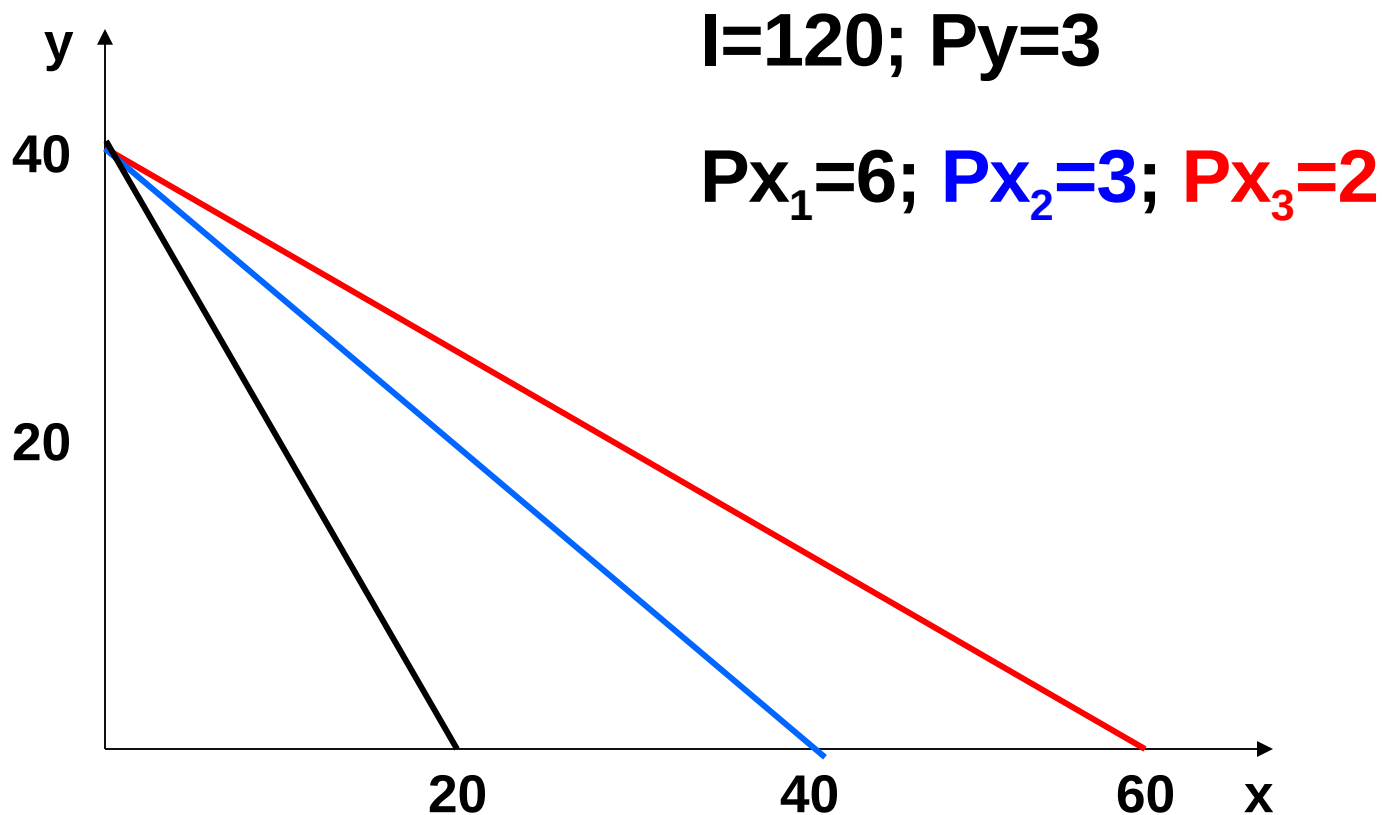
GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

(Khi thu nhập thay đổi, giá hàng hóa không đổi)



GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

(Khi giá hàng hóa thay đổi, thu nhập không đổi)

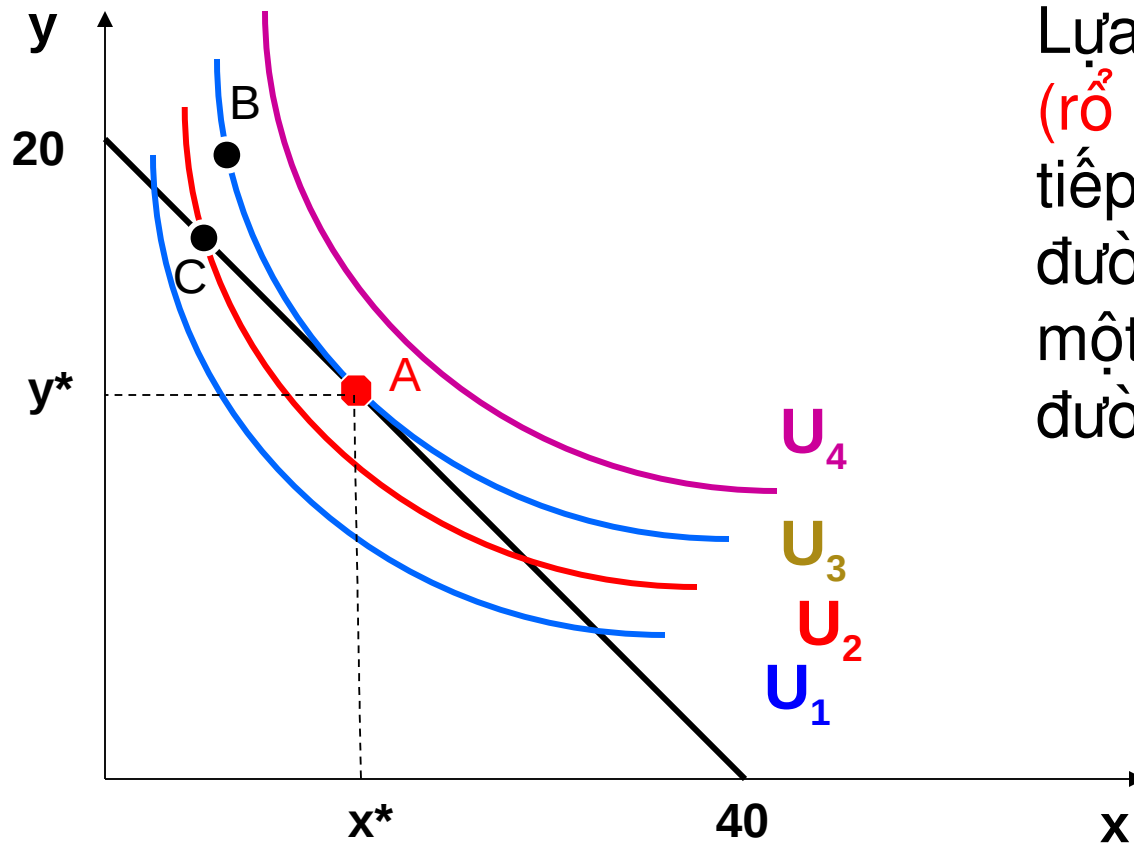


LỰA CHỌN TIÊU DÙNG

- Người tiêu dùng sẽ chọn mua rổ hàng mang lại thoả dụng tối đa với một ngân sách giới hạn đã có.
- Rổ hàng tối ưu phải thoả 2 điều kiện :
 - 1) Phải nằm trên đường ngân sách.
 - 2) Là rổ hàng người tiêu dùng ưa thích nhất.

LỰA CHỌN TIÊU DÙNG

$$I = 160; P_y = 8; P_x = 4$$



Lựa chọn tiêu dùng (rổ hàng tối ưu) là tiếp điểm giữa đường ngân sách và một trong số những đường đẳng ích

LỰA CHỌN TIÊU DÙNG

- *Biểu thức toán của ràng buộc và điều kiện tối ưu:*
 - Ràng buộc:
 $x \cdot P_x + y \cdot P_y \leq I$
 - Điều kiện tối ưu:
 $MRS_{xy} = P_x / P_y$
hay $MU_x / MU_y = P_x / P_y$
hay $MU_x / P_x = MU_y / P_y$

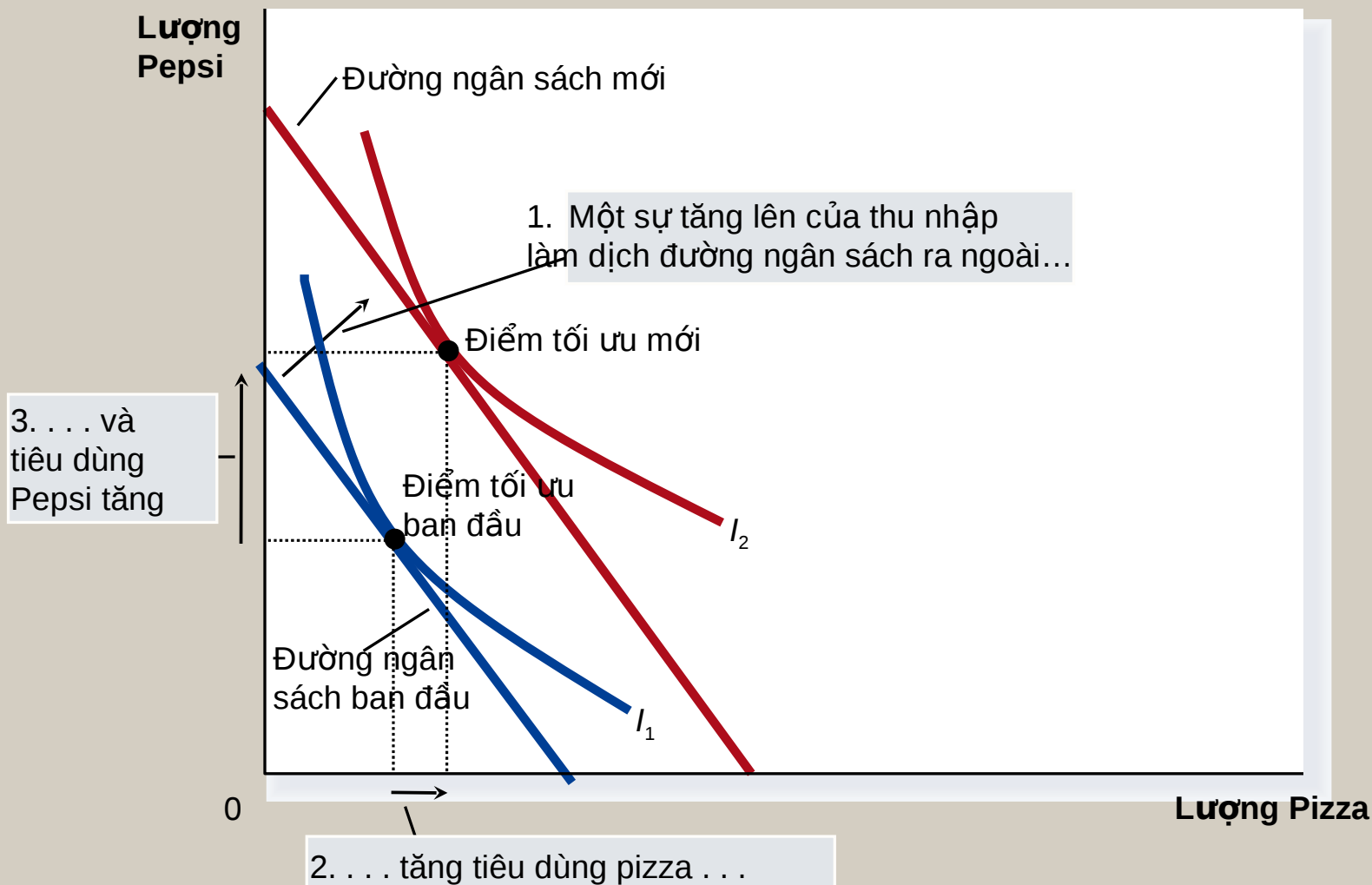
LỰA CHỌN TIÊU DÙNG

- Giải thích điều kiện tối ưu bằng ngôn ngữ kinh tế:
 - Tổng thoả dụng tối đa khi mức giá tương đối người tiêu dùng sẵn lòng trả (đánh đổi) bằng giá tương đối họ phải trả trên thị trường.
 - Tổng thoả dụng tối đa khi ngân sách được phân bổ sao cho thoả dụng biên trên 1 đơn vị tiền chi tiêu của từng hàng hoá là bằng nhau.

THU NHẬP THAY ĐỔI TÁC ĐỘNG TỚI SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG THỂ NÀO?

- Sự tăng lên trong thu nhập làm dịch chuyển đường ngân sách ra ngoài
 - Người tiêu dùng có khả năng lựa chọn sự kết hợp tốt hơn trên đường ngân sách cao hơn.

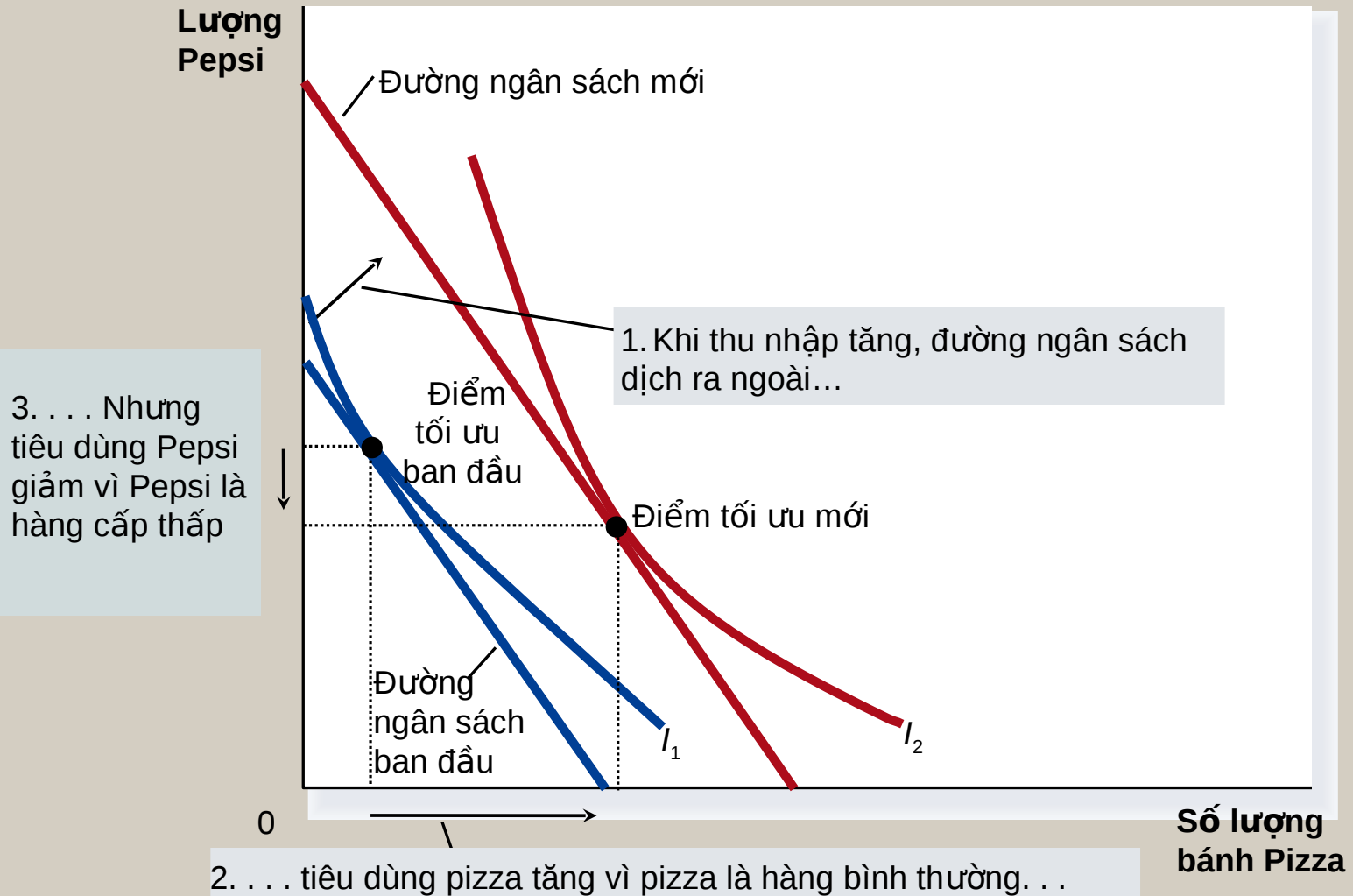
SỰ TĂNG LÊN TRONG THU NHẬP



THU NHẬP THAY ĐỔI TÁC ĐỘNG TỚI SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG THỂ NÀO?

- Hàng bình thường và hàng cấp thấp
 - Nếu người tiêu dùng mua nhiều hàng hơn khi thu nhập tăng, đó là hàng bình thường.
 - Nếu người tiêu dùng mua ít hàng đi khi thu nhập tăng, đó là hàng cấp thấp.

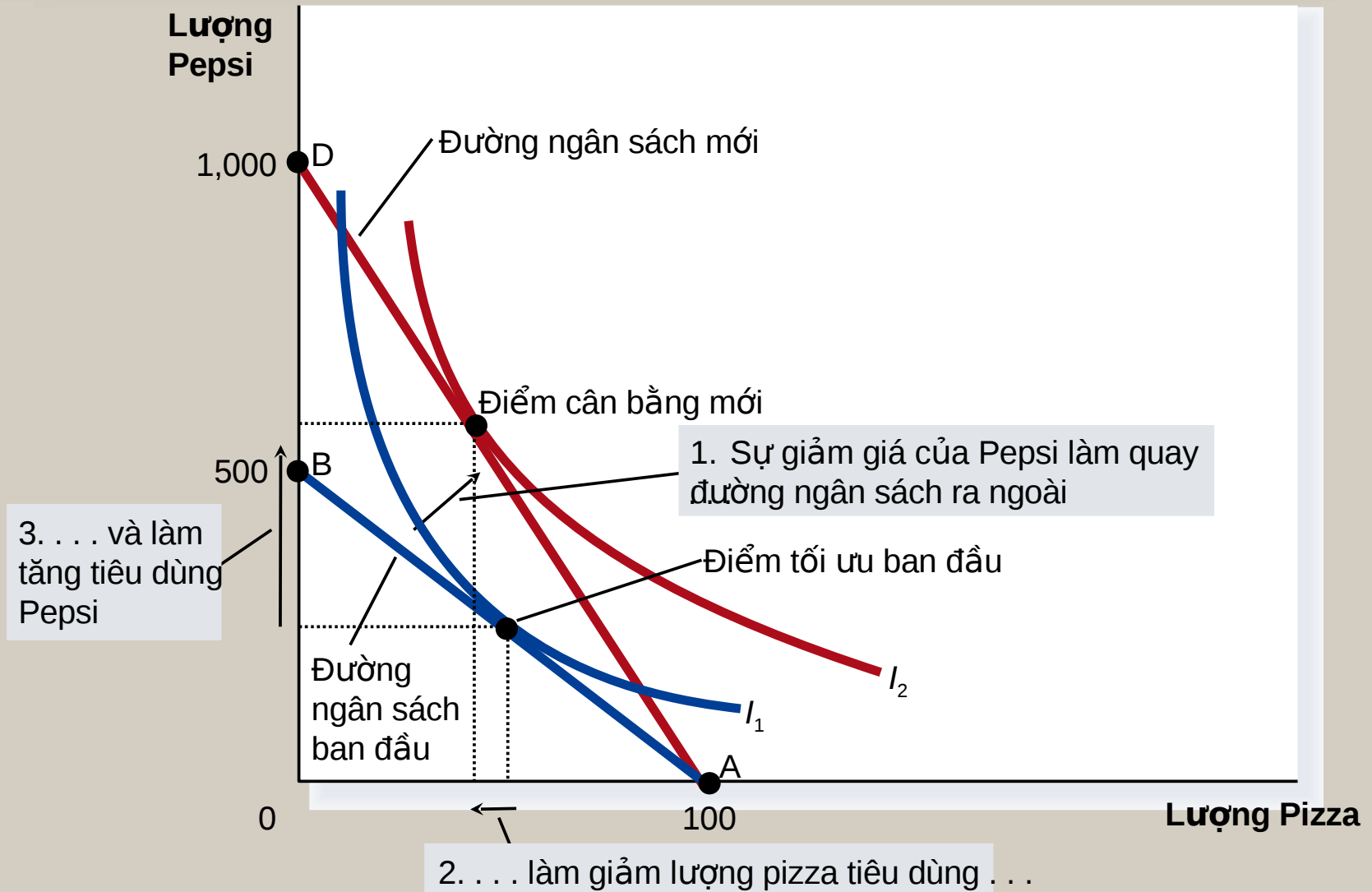
HÀNG CẤP THẤP



GIÁ CẢ THAY ĐỔI TÁC ĐỘNG TỚI SỰ LỰA CHỌN CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG THẾ NÀO?

- Sự sụt giảm giá của bất cứ hàng hóa nào sẽ làm xoay đường ngân sách ra ngoài và thay đổi độ dốc của nó.

SỰ THAY ĐỔI GIÁ CẢ



HIỆU ỨNG THU NHẬP VÀ HIỆU ỨNG THAY THẾ

- Thay đổi giá cả sẽ gây ra 2 hiệu ứng tới tiêu dùng:
 - Hiệu ứng (tác động) thu nhập (**Income effect**)
 - Hiệu ứng (tác động) thay thế (**Substitution effect**)

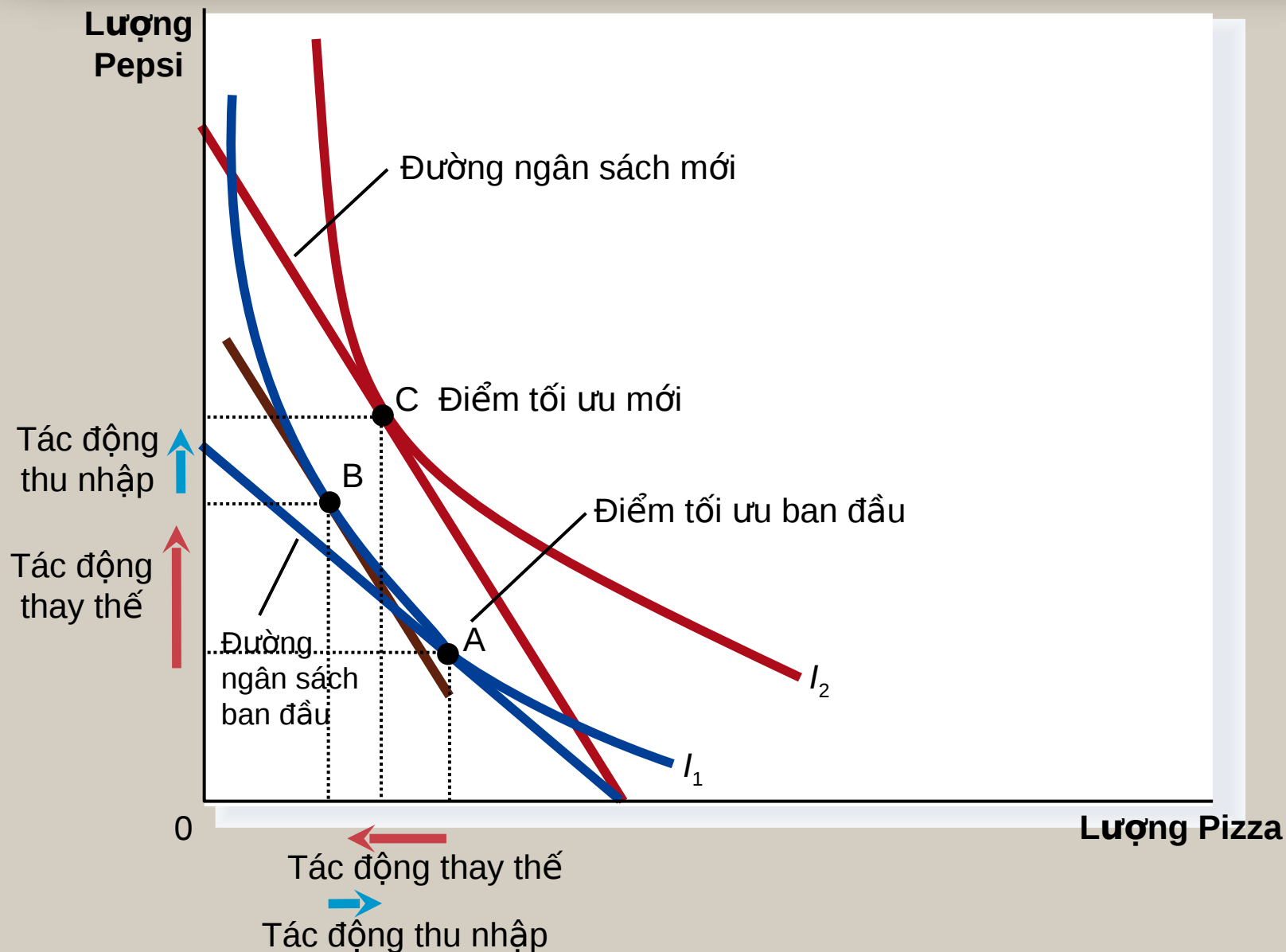
HIỆU ỨNG THU NHẬP VÀ HIỆU ỨNG THAY THẾ

- Hiệu ứng thu nhập
 - Là sự thay đổi của tiêu dùng khi có sự dịch chuyển tới đường bàng quan cao hơn hoặc thấp hơn.
- Hiệu ứng thay thế
 - Là sự thay đổi của tiêu dùng gây ra do việc chuyển tới địa điểm có tỉ lệ thay thế biên khác trên cùng 1 đường bàng quan.

HIỆU ỨNG THU NHẬP VÀ HIỆU ỨNG THAY THẾ

- Sự thay đổi trong mức giá:
 - **Hiệu ứng thay thế:** sự thay đổi trong mức giá trước hết sẽ làm người tiêu dùng dịch chuyển từ 1 điểm này sang 1 điểm khác trên cùng 1 đường bàng quan.
 - **Hiệu ứng thu nhập:** sau khi dịch chuyển từ điểm này sang điểm khác trên cùng 1 đường bàng quan, người tiêu dùng sẽ dịch chuyển sang đường bàng quan khác.

HIỆU ỨNG THU NHẬP VÀ THAY THẾ



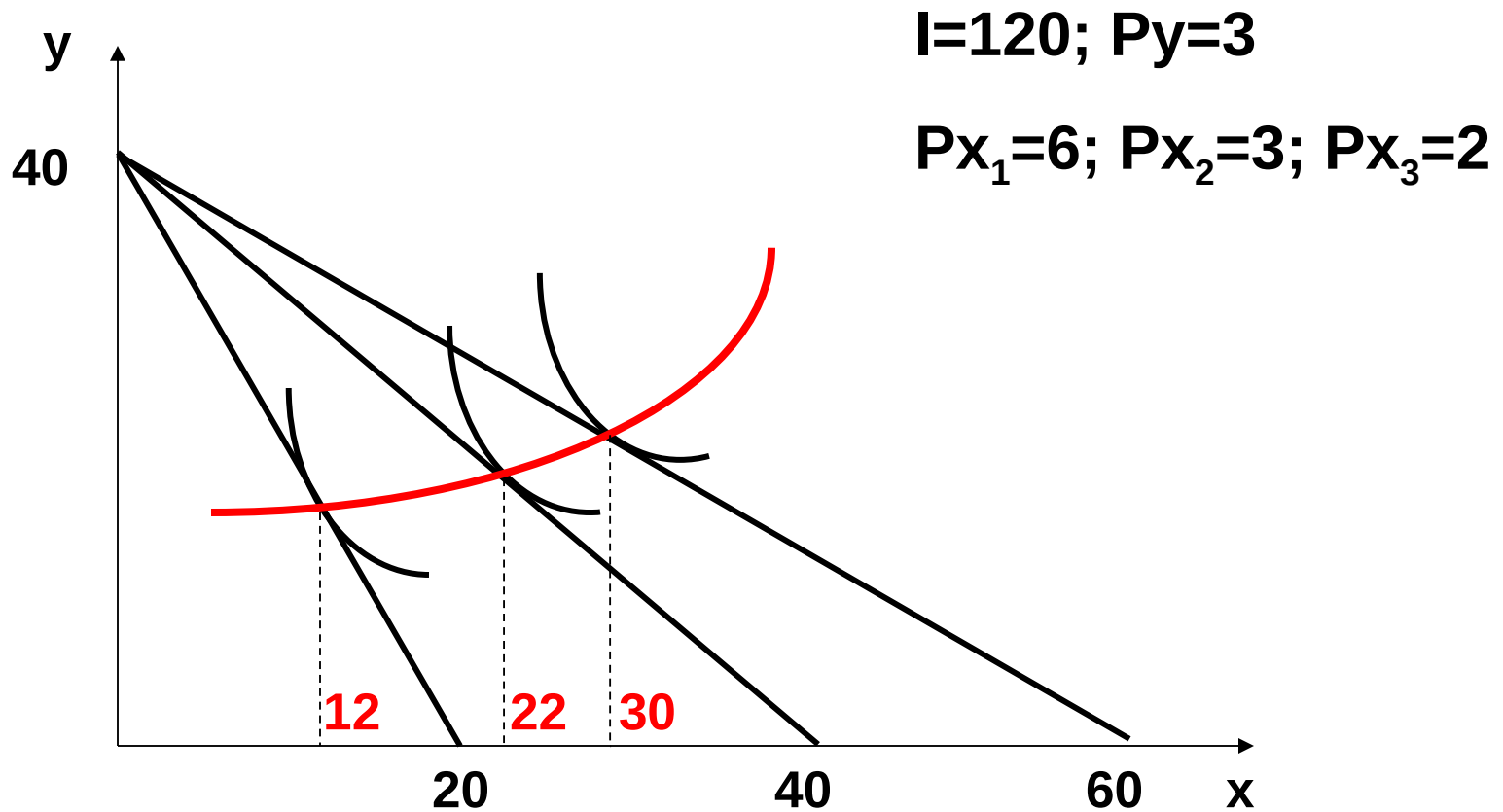
HIỆU ỨNG THU NHẬP VÀ THAY THẾ KHI GIÁ PEPSI GIẢM

<i>Hàng hóa</i>	<i>Hiệu ứng thu nhập</i>	<i>Hiệu ứng thay thế</i>	<i>Tổng hiệu ứng</i>
Pepsi	Người tiêu dùng khá giả hơn nên mua nhiều Pepsi hơn	Pepsi rẻ hơn một cách tương đối nên người tiêu dùng mua nhiều Pepsi hơn	Hiệu ứng thu nhập và thay thế hoạt động cùng chiều nên người tiêu dùng mua nhiều Pepsi hơn
Pizza	Người tiêu dùng khá giả hơn nên mua nhiều Pizza hơn	Pizza đắt hơn một cách tương đối, do đó người tiêu dùng mua ít Pizza hơn	Hiệu ứng thu nhập và thay thế hoạt động ngược chiều, do vậy hiệu ứng tổng hợp với Pizza không rõ ràng

ĐƯỜNG GIÁ CẢ - TIÊU DÙNG (PRICE-CONSUMPTION CURVE)

- Khi giá cả hàng hóa thay đổi, lựa chọn tiêu dùng sẽ thay đổi
- Giá tăng sẽ làm thỏa dụng của người tiêu dùng giảm và ngược lại
- Tập hợp các lựa chọn tiêu dùng với các mức giá khác nhau là đường giá cả - tiêu dùng

ĐƯỜNG GIÁ CẢ - TIÊU DÙNG

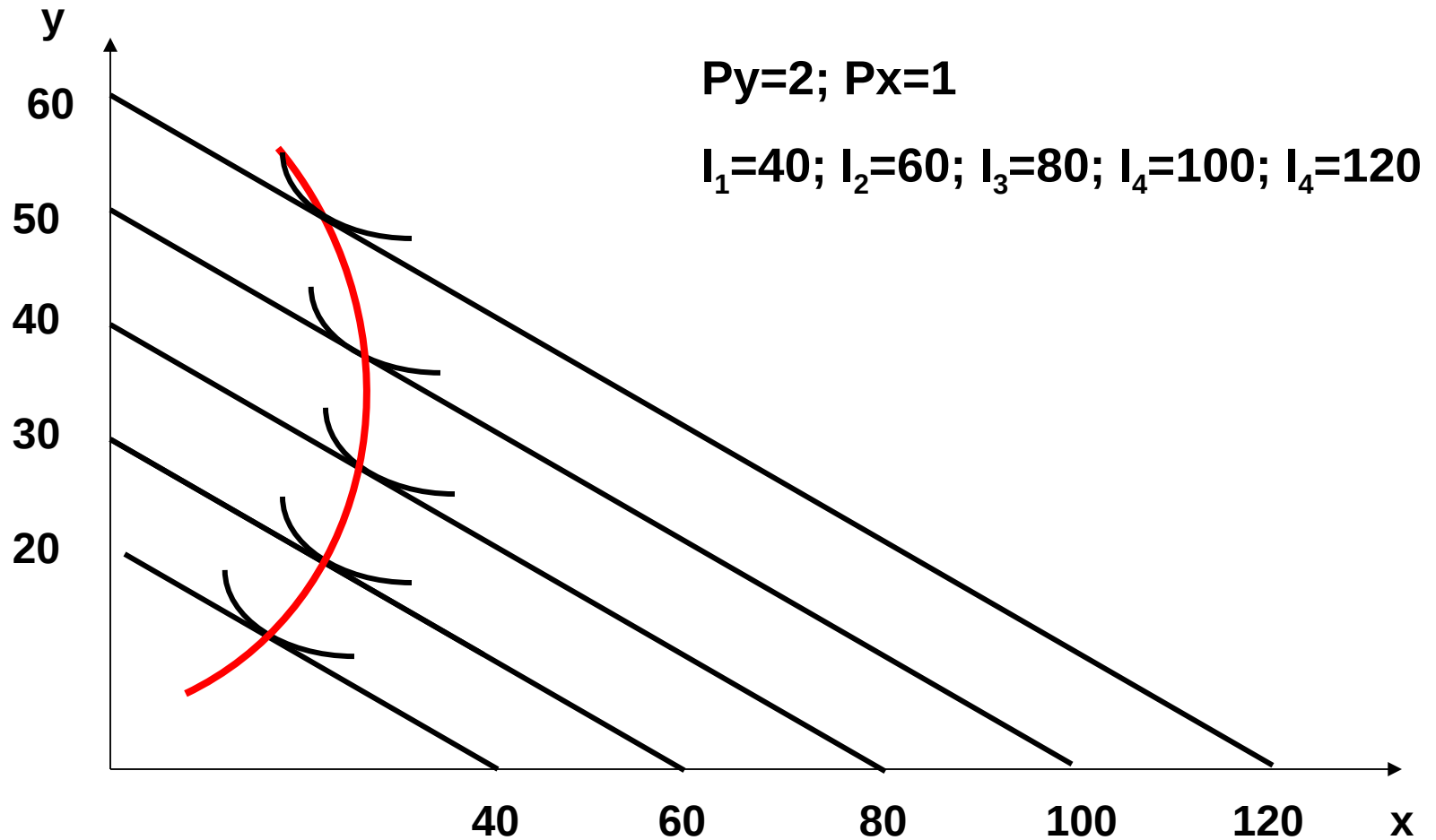


ĐƯỜNG THU NHẬP - TIÊU DÙNG

INCOME-CONSUMPTION CURVE

- Khi thu nhập của người tiêu dùng thay đổi, lựa chọn tiêu dùng sẽ thay đổi
- Thu nhập càng tăng thỏa dụng của người tiêu dùng càng lớn và ngược lại
- Tập hợp các lựa chọn tiêu dùng với các mức thu nhập khác nhau là đường thu nhập - tiêu dùng

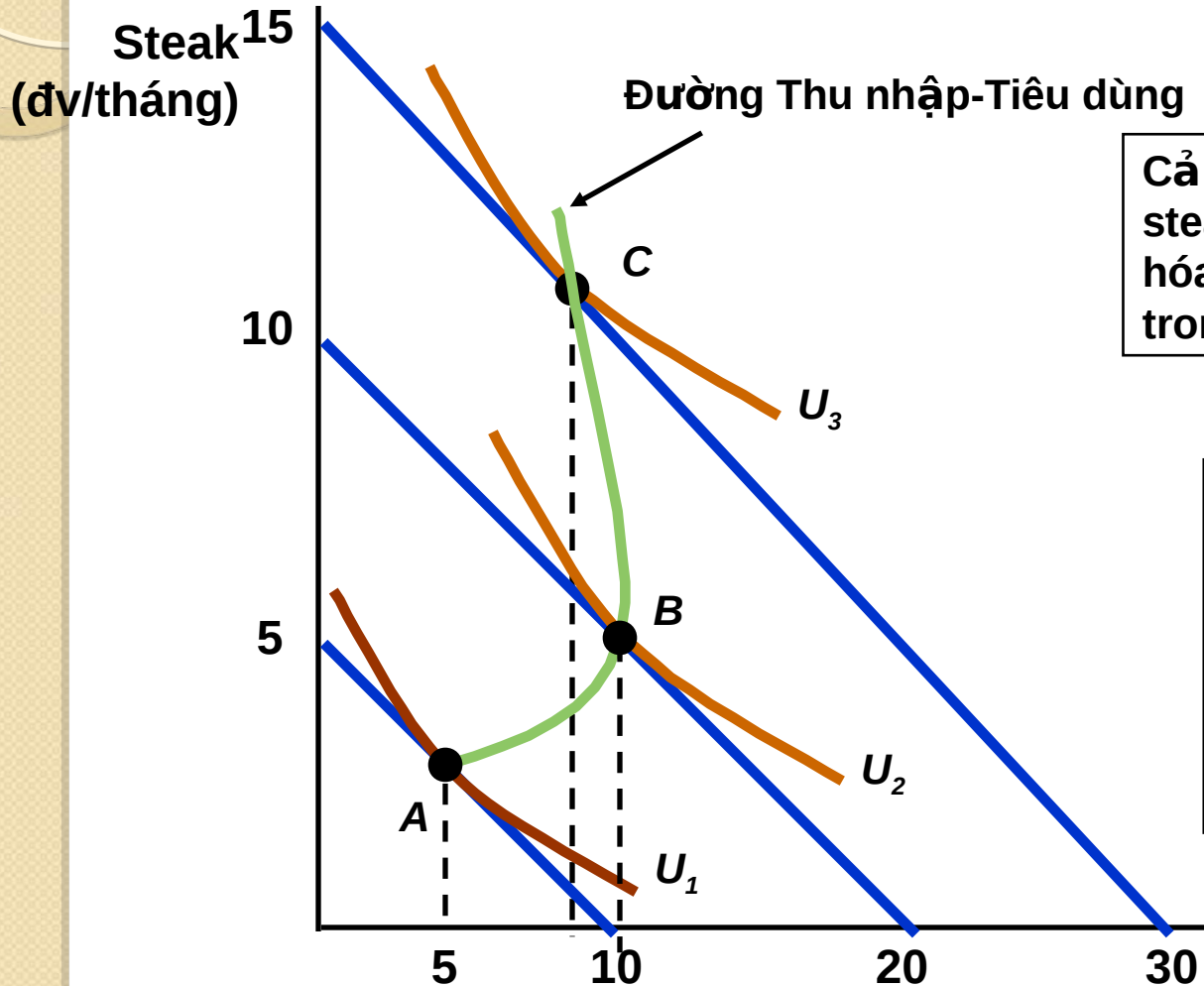
ĐƯỜNG THU NHẬP - TIÊU DÙNG



HÀNG THÔNG THƯỜNG VÀ HÀNG CẤP THẤP

- Khi đường Thu nhập-Tiêu dùng dốc lên:
 - Lượng tiêu dùng tăng theo thu nhập.
 - Độ co giãn của lượng cầu theo thu nhập là dương.
 - Thì đó là *hàng hóa thông thường*.
- Khi đường Thu nhập-Tiêu dùng dốc xuống:
 - Lượng cầu giảm khi thu nhập tăng.
 - Độ co giãn của cầu theo thu nhập là âm.
 - Thì đó là *hàng cấp thấp*.

HÀNG CẤP THẤP



Cả hamburger và steak đều là hàng hóa thông thường trong đoạn A-B.

...nhưng hamburger trở nên là hàng cấp thấp khi thu nhập tăng thêm ứng với đường Thu nhập-tiêu dùng cong ngược lại ở đoạn B-C.

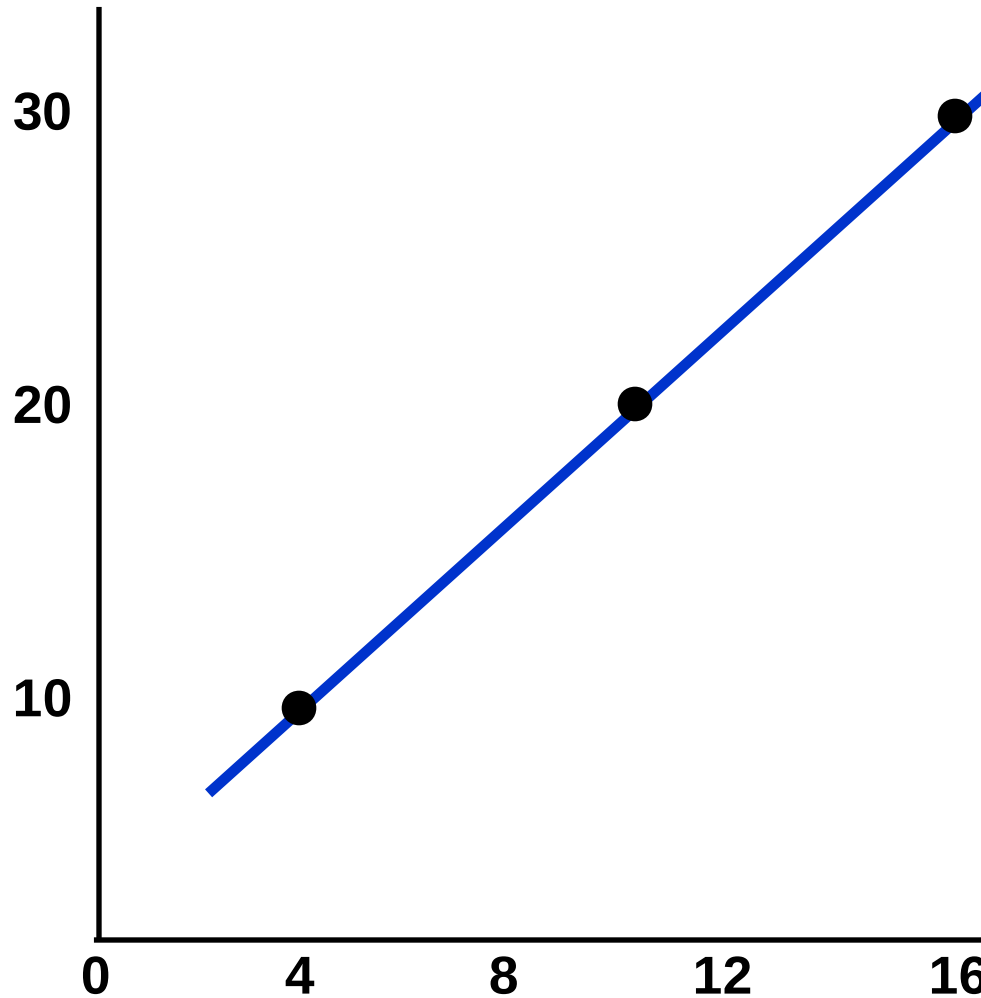
Hamburger (đv/tháng)

ĐƯỜNG ENGEL

- Đường Engel cho biết quan hệ giữa lượng cầu một loại hàng hóa và thu nhập.
- Nếu là hàng hóa thông thường thì đường Engel dốc lên.
- Nếu là hàng hóa cấp thấp, đường Engel dốc xuống.

ĐƯỜNG ENGEL

Thu nhập
(\$ /tháng)

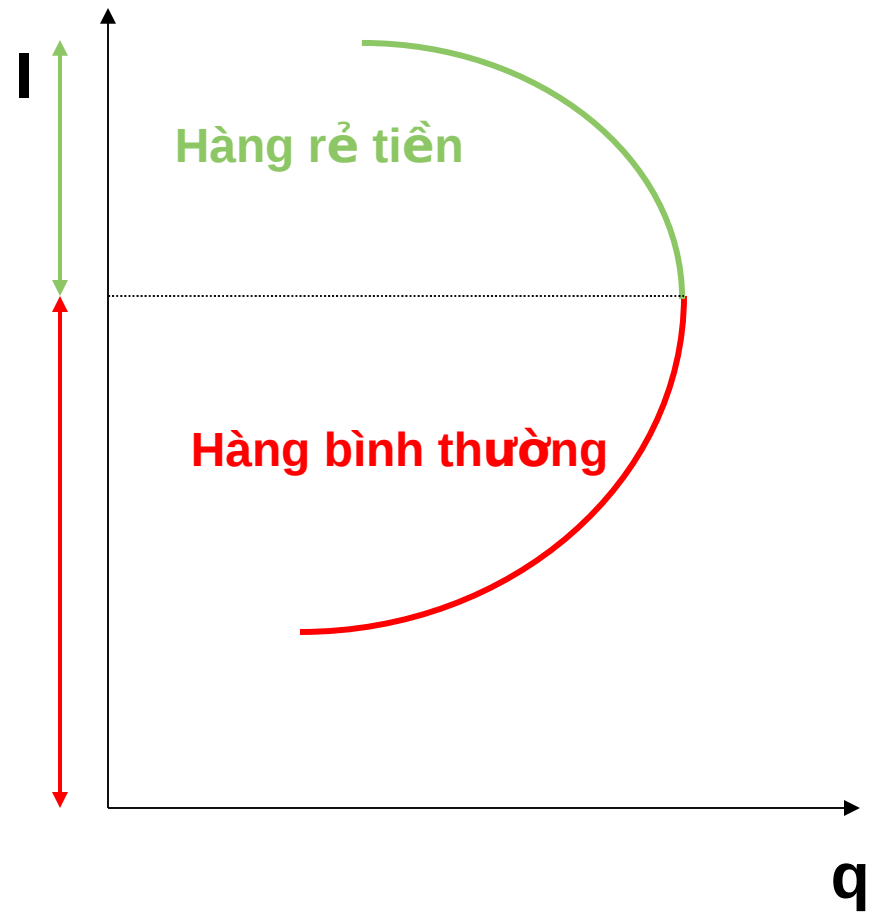


Đường Engel dốc
lên đối với hàng
hóa thông thường.

Thực phẩm
(Đv/tháng)

ĐƯỜNG ENGEL

- Thể hiện mối quan hệ giữa thu nhập và lượng tiêu dùng
- Đồng biến: hàng bình thường
- Nghịch biến: hàng rẻ tiền

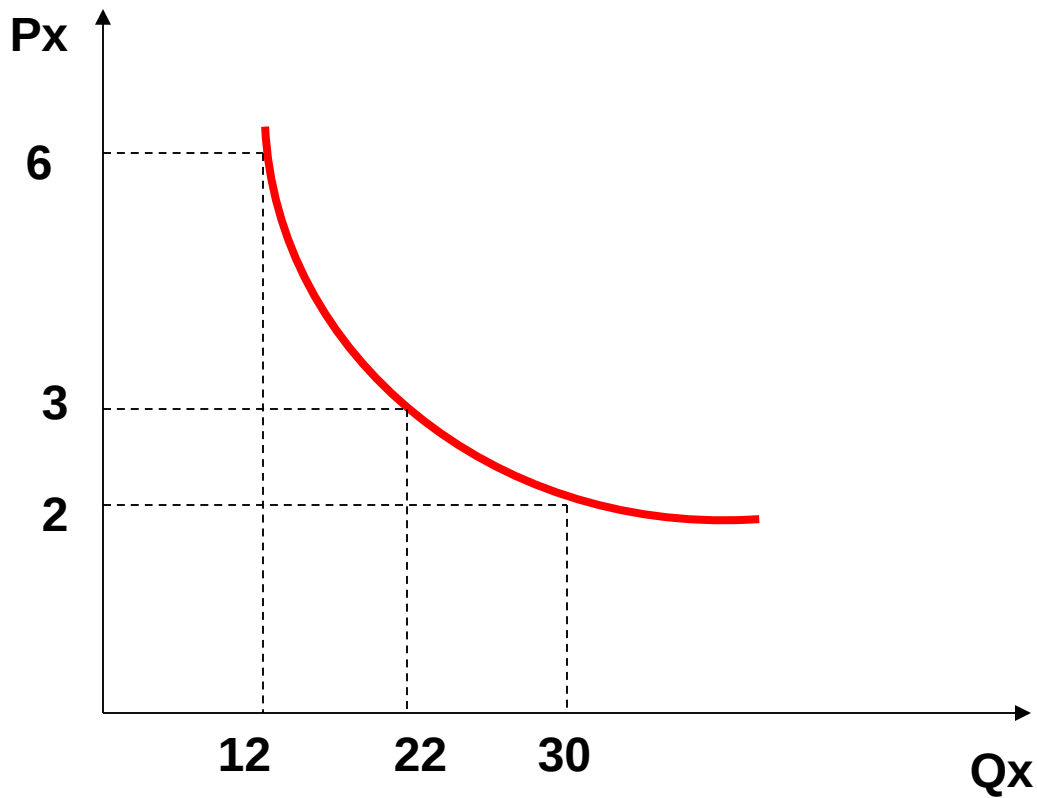


ĐƯỜNG CẦU CÁ NHÂN

INDIVIDUAL DEMAND CURVE

- Cho biết những lượng cầu cá nhân với những mức giá khác nhau
- Ví dụ: những lượng cầu hàng X với các mức giá hàng X
- Lượng cầu là lượng hàng người tiêu dùng sẵn lòng mua, vì vậy chính là lượng hàng của rổ hàng được lựa chọn (rổ hàng tối ưu)

ĐƯỜNG CẦU CÁ NHÂN



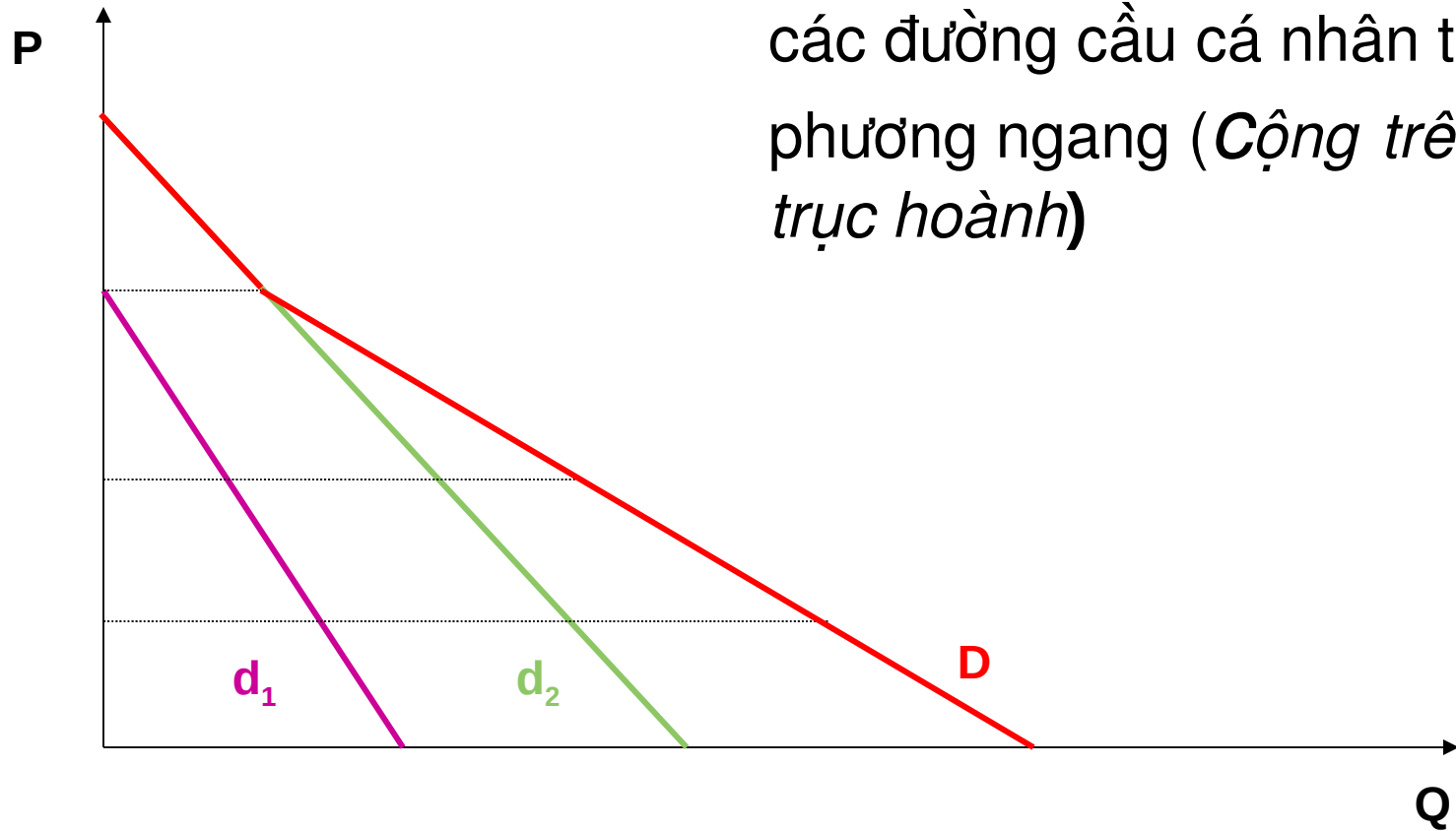
ĐƯỜNG CẦU THỊ TRƯỜNG

MARKET DEMAND CURVE

- Cho biết những lượng cầu thị trường với những mức giá khác nhau
- Ví dụ: những lượng cầu hàng X với các mức giá hàng X
- Lượng cầu thị trường là tổng lượng cầu của các cá nhân trong thị trường

ĐƯỜNG CẦU THỊ TRƯỜNG

Đường cầu thị trường là tổng các đường cầu cá nhân theo phương ngang (*Cộng trên trục hoành*)



TÓM TẮT

- Người tiêu dùng lựa chọn rổ hàng để tối đa hóa thỏa dụng trong giới hạn ngân sách của mình.
- Đó là rổ hàng nằm trên đường ngân sách và ở đường đẳng ích xa gốc tọa độ nhất.

TÓM TẮT

- Khi giá hàng hóa thay đổi, rổ hàng được lựa chọn sẽ thay đổi. Giá tăng sẽ làm thỏa dụng của người tiêu dùng giảm và ngược lại.
- Tập hợp những lượng hàng sẵn lòng mua của 1 cá nhân ở các mức giá khác nhau là đường cầu cá nhân.
- Cộng theo phương ngang các đường cầu cá nhân sẽ được đường cầu thị trường.

TÓM TẮT

- Khi thu nhập thay đổi, rổ hàng được lựa chọn sẽ thay đổi. Thu nhập tăng làm thỏa dụng của người tiêu dùng tăng và ngược lại.
- Thu nhập tăng dẫn đến lượng cầu tăng là hàng bình thường, ngược lại là hàng rẻ tiền.