

Bài 5

CUNG – CẦU TRONG SẢN XUẤT VÀ LƯU THÔNG HÀNG HOÁ

I – MỞ ĐẦU BÀI HỌC

Trên thị trường ta thấy người bán và người mua gặp nhau và có mối quan hệ với nhau. Vậy mối quan hệ đó là gì ?

Học xong bài này, học sinh cần :

- Nêu được khái niệm cung, cầu trong sản xuất và lưu thông hàng hoá.
- Hiểu được mối quan hệ cung – cầu, vai trò của quan hệ cung – cầu trong sản xuất và lưu thông hàng hoá.
- Bước đầu biết vận dụng mối quan hệ cung – cầu hàng hoá ở nước ta.

II – NỘI DUNG BÀI HỌC

1. Khái niệm cung, cầu

Trong nền sản xuất hàng hoá, mục đích của sản xuất là để tiêu dùng, để bán. Trong đó, sản xuất thường gắn với cung và tiêu dùng thường gắn với cầu. Tiêu dùng bao gồm tiêu dùng cho sản xuất và tiêu dùng cho đời sống cá nhân.

a) Khái niệm cầu

Cầu là khối lượng hàng hoá, dịch vụ mà người tiêu dùng cần mua trong một thời kì nhất định tương ứng với giá cả và thu nhập xác định.

Trên thị trường giá định không mua bán chịu mà mua bán trả tiền ngay. Trong điều kiện đó, khái niệm cầu nói trên được hiểu là tên gọi tắt của nhu cầu có khả năng thanh toán, tức là nhu cầu mà

người tiêu dùng cần mua, được bảo đảm bằng số lượng tiền mà họ sẵn có tương ứng.

Ví dụ :

Anh A có nhu cầu mua một chiếc ô tô, nhưng chưa có tiền để mua, thì đó chưa phải là nhu cầu có khả năng thanh toán và chưa phải là cầu. Chỉ khi anh A có đủ số tiền để mua ô tô theo giá cả tương ứng, thì lúc đó nhu cầu có khả năng thanh toán (cầu) mới xuất hiện.

b) Khái niệm cung

Cung là khối lượng hàng hoá, dịch vụ hiện có trên thị trường và chuẩn bị đưa ra thị trường trong một thời kì nhất định, tương ứng với mức giá cả, khả năng sản xuất và chi phí sản xuất xác định.

2. Mối quan hệ cung – cầu trong sản xuất và lưu thông hàng hoá

Nội dung và vai trò của quan hệ cung – cầu thể hiện như thế nào trong sản xuất và lưu thông hàng hoá ở nước ta hiện nay ?

a) Nội dung của quan hệ cung – cầu

Trên thị trường, giá cả của từng hàng hoá có thể cao hoặc thấp hơn giá trị hàng hoá không chỉ do tác động của cạnh tranh, mà còn do tác động của quan hệ cung – cầu.

Quan hệ cung – cầu là mối quan hệ tác động lẫn nhau giữa người bán với người mua hay giữa những người sản xuất với những người tiêu dùng diễn ra trên thị trường để xác định giá cả và số lượng hàng hoá, dịch vụ.

Trên thị trường, quan hệ cung – cầu tác động khá phức tạp theo những chiều hướng và mức độ khác nhau.

Dưới đây là những biểu hiện của nội dung quan hệ cung – cầu.

– *Cung – cầu tác động lẫn nhau*

Khi cầu tăng lên, sản xuất, kinh doanh mở rộng, lượng cung hàng hoá tăng lên và ngược lại khi cầu giảm xuống, sản xuất, kinh doanh thu hẹp, lượng cung hàng hoá giảm xuống.

- Cung - cầu ảnh hưởng đến giá cả thị trường

Khi cung lớn hơn cầu, hoặc cung nhỏ hơn cầu đều ảnh hưởng đến giá cả thị trường. Trường hợp cung lớn hơn cầu thì giá cả thị trường thường thấp hơn giá trị hàng hoá trong sản xuất. Còn trường hợp cung nhỏ hơn cầu, giá cả thị trường thường cao hơn giá trị hàng hoá trong sản xuất. Chỉ khi cung bằng cầu thì giá cả thị trường mới bằng giá trị hàng hoá trong sản xuất.

- Giá cả thị trường ảnh hưởng đến cung - cầu

Về phía cung, khi giá cả tăng lên, các doanh nghiệp mở rộng sản xuất, lượng cung tăng lên và ngược lại, khi giá cả giảm xuống, các doanh nghiệp thu hẹp sản xuất, lượng cung giảm xuống.

Về phía cầu, khi giá cả giảm xuống, thì nói chung cầu có xu hướng tăng lên và ngược lại.

Trên thực tế, các trường hợp của cung - cầu thường vận động không ăn khớp với nhau, nói cách khác, thường diễn ra thông qua các trường hợp cung lớn hơn cầu hoặc cung nhỏ hơn cầu. Còn trường hợp cung bằng cầu xảy ra chỉ là kết quả của việc san bằng sự chênh lệch giữa giá cả và giá trị hàng hoá, thông qua cạnh tranh giữa người bán và người mua trên thị trường khi xét toàn bộ hàng hoá đem ra lưu thông.

b) Vai trò của quan hệ cung - cầu

Trong sản xuất và lưu thông hàng hoá, quan hệ cung - cầu có vai trò to lớn :

- Là cơ sở để nhận thức vì sao giá cả trên thị trường và giá trị hàng hoá trong sản xuất lại không ăn khớp với nhau. Giá cả thị trường có thể bằng, lớn hoặc nhỏ hơn giá trị hàng hoá trong sản xuất.

- Buộc người sản xuất, kinh doanh phải nắm vững các trường hợp vận động của cung - cầu để đưa ra quyết định mở rộng hay thu hẹp sản xuất, kinh doanh, đem lại hiệu quả kinh tế cao hơn.

– Là cơ sở để người tiêu dùng lựa chọn việc mua hàng hoá cho phù hợp với nhu cầu và có hiệu quả kinh tế tương ứng với các trường hợp quan hệ cung – cầu trên thị trường.

3. Vận dụng quan hệ cung – cầu

Quan hệ cung – cầu hàng hoá được Nhà nước, các chủ doanh nghiệp và người tiêu dùng vận dụng như thế nào ?

– *Đối với Nhà nước*

Vận dụng thông qua việc điều tiết cung – cầu trên thị trường. Chẳng hạn, khi thị trường bị rối loạn do nguyên nhân khách quan (lũ lụt, hạn hán...), hoặc do hoạt động tự phát đầu cơ tích trữ của một số tư nhân, làm cho trên thị trường cung nhỏ hơn cầu và giá cả tăng lên đột biến. Khi đó, Nhà nước cần thông qua pháp luật, chính sách..., nhằm cân đối lại cung – cầu, ổn định giá cả và đời sống của nhân dân.

– *Đối với người sản xuất, kinh doanh*

Vận dụng quan hệ cung – cầu bằng cách thu hẹp sản xuất, kinh doanh mặt hàng trên thị trường khi cung lớn hơn cầu, giá cả bán thấp hơn giá trị, có thể bị thua lỗ. Và để có lãi họ phải chuyển sang sản xuất, kinh doanh mặt hàng trên thị trường khi cung nhỏ hơn cầu, giá cả hàng hoá bán cao hơn giá trị hàng hoá.

– *Đối với người tiêu dùng*

Vận dụng quan hệ cung – cầu bằng cách giảm nhu cầu mua các mặt hàng nào đó khi cung nhỏ hơn cầu và giá cả cao để chuyển sang mua các mặt hàng nào khi cung lớn hơn cầu và có giá cả thấp tương ứng.

Ví dụ :

Chuyển từ mặt hàng thịt giá cao sang mặt hàng cá, đậu phụ có giá cả thấp hơn, phù hợp với nhu cầu có khả năng thanh toán của người mua.

III – TƯ LIỆU THAM KHẢO

1. "Cung, tức là sản phẩm hiện có trên thị trường hay có thể đưa ra thị trường." ; và "những giới hạn trong đó nhu cầu về hàng hoá biểu hiện ra trên *thị trường*, tức là cầu..."⁽¹⁾.

2. "Việc trao đổi hay việc bán hàng hoá ra theo giá trị của nó là nguyên tắc hợp lí, là quy luật tự nhiên của sự thăng bằng giữa các hàng hoá, phải xuất phát từ quy luật đó để giải thích những sự chênh lệch chứ không phải ngược lại, không phải xuất phát từ những sự chênh lệch để giải thích bản thân quy luật"⁽²⁾.

3. "Trên thực tế, không bao giờ cung và cầu ăn khớp với nhau cả, và nếu ăn khớp với nhau, thì đó chẳng qua là ngẫu nhiên thôi ; do đó đúng về phương diện khoa học mà nói, thì trường hợp đó phải = 0, phải được coi là không có"⁽³⁾.

IV – CÂU HỎI VÀ BÀI TẬP

1. Cầu là gì ? Cung là gì ? Tại sao người bán và người mua lại quan tâm đến nhu cầu có khả năng thanh toán ?
2. Phân tích nội dung của quan hệ cung – cầu trong sản xuất và lưu thông hàng hoá.
3. Phân tích vai trò của mối quan hệ cung – cầu.
4. Khi là người bán hàng trên thị trường, để có lợi, em chọn trường hợp nào sau đây :
 - a) Cung = cầu.
 - b) Cung > cầu.
 - c) Cung < cầu.

(1) C. Mác và Ph. Ăng-ghe-n: *Toàn tập, Sđd*, 1994, tập 25, phần I, tr. 284, 288.

(2) C. Mác và Ph. Ăng-ghe-n: *Toàn tập, Sđd*, 1994, tập 25, phần I, tr. 286.

(3) C. Mác và Ph. Ăng-ghe-n: *Toàn tập, Sđd*, 1994, tập 25, phần I, tr. 289.

5. Khi là người mua hàng trên thị trường, để có lợi, em chọn trường hợp nào sau đây :
- a) Cung = cầu.
 - b) Cung > cầu.
 - c) Cung < cầu.
6. Em hãy lấy ví dụ để minh họa về sự điều tiết của Nhà nước, khi trên thị trường quan hệ cung – cầu bị rối loạn ảnh hưởng đến sản xuất và đời sống của nhân dân.
7. Khi nước ta là thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), theo em, mối quan hệ cung – cầu về hàng hoá và việc làm sẽ diễn ra như thế nào ?
- a) Thuận lợi.
 - b) Khó khăn.
 - c) Vừa thuận lợi, vừa khó khăn.
- Tại sao em lại chọn phương án đó ?