**CHỦ ĐỀ: CÁC QUY LUẬT KINH TẾ CƠ BẢN TRONG SẢN XUẤT**

**VÀ LƯU THÔNG HÀNG HÓA**

**(TIẾT 4)**

**1. Khái niệm cung, cầu**

*a. Khái niệm cầu*

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

*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 kỳ 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 hóa.**

1. *Nội dung của quan hệ cung – cầu*

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

**Chú ý:** Giá cả hàng hóa cao hoặc thấp hơn giá trị hàng hóa do tác động của quan hệ cạnh tranh, quan hệ cung – cầu.

* Biểu hiện của nội dung quan hệ cung – cầu:

- Cung – cầu tác động lẫn nhau:

Khi cầu tăng 🡪 sản xuất mở rộng 🡪 cung tăng.

Khi cầu giảm 🡪 sản xuất giảm 🡪 cung giảm.

- Cung – cầu ảnh hưởng đến giá cả thị trường:

Khi cung = cầu 🡪 giá cả = giá trị.

Khi cung > cầu 🡪 giá cả < giá trị.

Khi cung < cầu 🡪 giá cả > giá trị.

- Giá cả thị trường ảnh hưởng đến cung – cầu:

Khi giá cả tăng 🡪 sản xuất mở rộng 🡪 cung tăng và cầu giảm khi mức thu nhập không tăng.

Khi giá cả giảm 🡪 sản xuất giảm 🡪 cung giảm và cầu tăng mặc dù thu nhập không tăng.

**Chú ý:** Trên thực tế, các trường hợp của cung – cầu thường diễn ra thông qua các trường hợp cung > cầu hoặc cung < cầu.

*b. Vai trò của quan hệ cung – cầu:* (giảm tải)

**3. Vận dụng quan hệ cung - cầu**

- Nhà nước: điều tiết các trường hợp cung – cầu trên thị trường thông qua các giải pháp vĩ mô thích hợp.

- Người sản xuất, kinh doanh: ra các quyết định mở rộng hay thu hẹp sản xuất, kinh doanh, thích ứng với các trường hợp cung – cầu.

- Người tiêu dùng: ra các quyết định mua hàng thích ứng với các trường hợp cung cầu để có lợi.