

## Bài giảng 10

---

# **Phân biệt giá trong kinh doanh**

# Nội dung

---

- Phân biệt giá cấp một,
- Phân biệt giá cấp hai,
- Phân biệt giá cấp ba,
- Phân biệt giá theo thời điểm và định giá lúc cao điểm.

# Phân biệt giá là gì?

---

**Phân biệt giá** là việc bán một hàng hóa với những mức giá khác nhau cho:

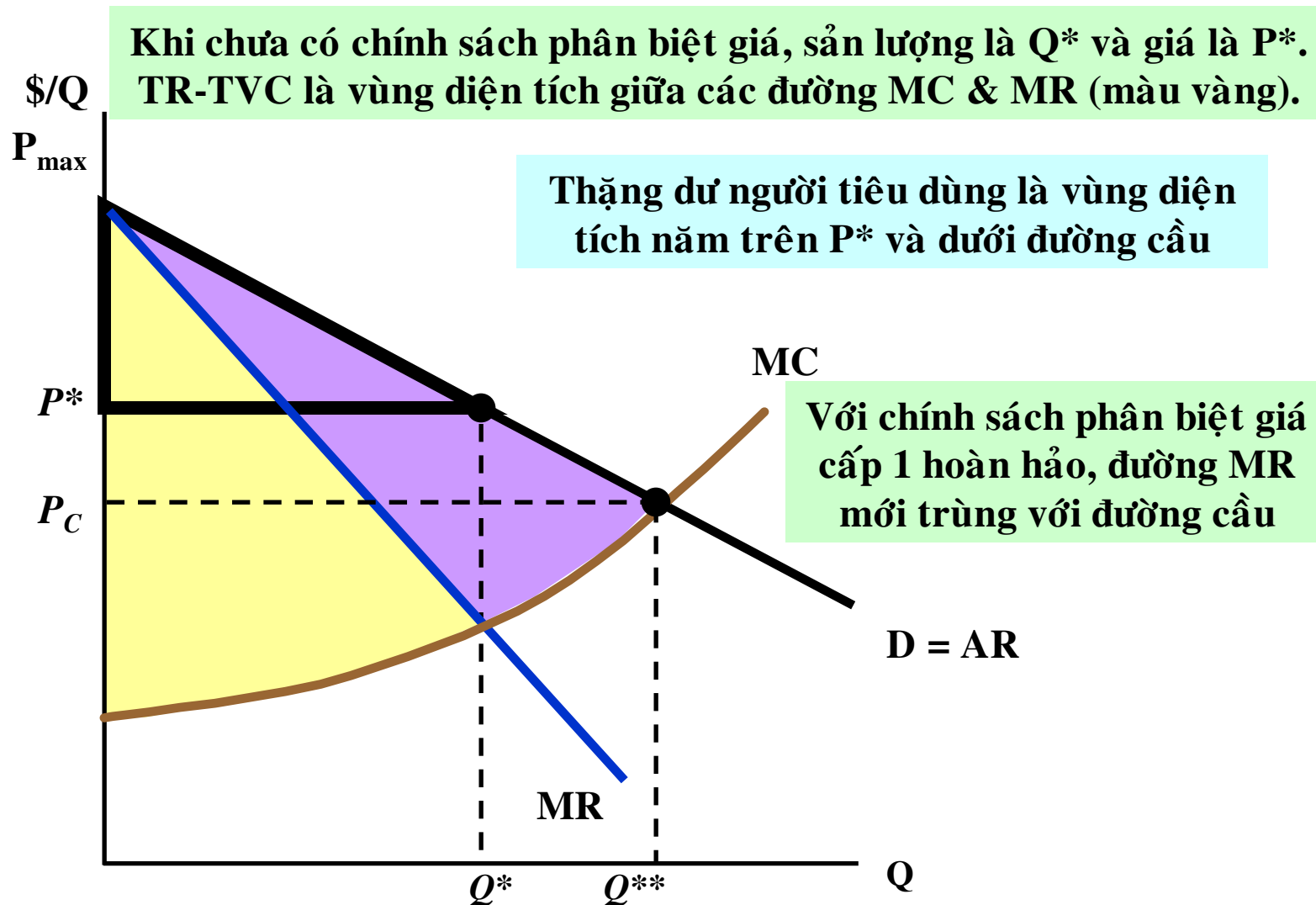
- những người tiêu dùng khác nhau (cấp 1)
- những nhóm người tiêu dùng khác nhau (cấp 3)
- những khối lượng tiêu dùng khác nhau (cấp 2)
- những thời điểm tiêu dùng khác nhau.

# Phân biệt giá cấp một hoàn hảo

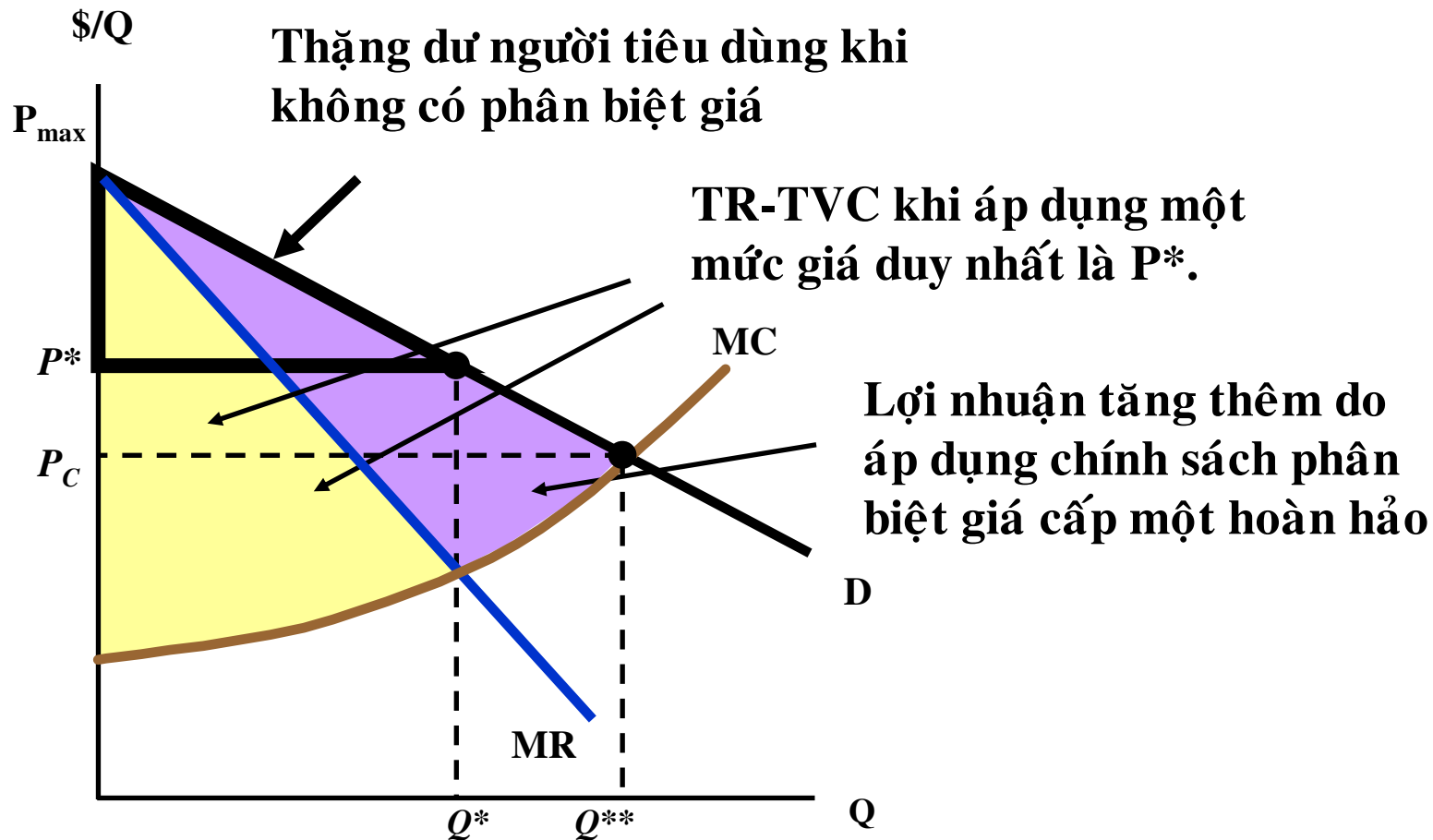
---

Phân biệt giá cấp 1 hoàn hảo là bán hàng với những mức giá khác nhau theo đúng bằng mức sẵn lòng chi trả của mỗi khách hàng.

# Lợi nhuận gia tăng từ phân biệt giá cấp một



# Lợi nhuận gia tăng từ phân biệt giá cấp một



# Phân biệt giá cấp một hoàn hảo

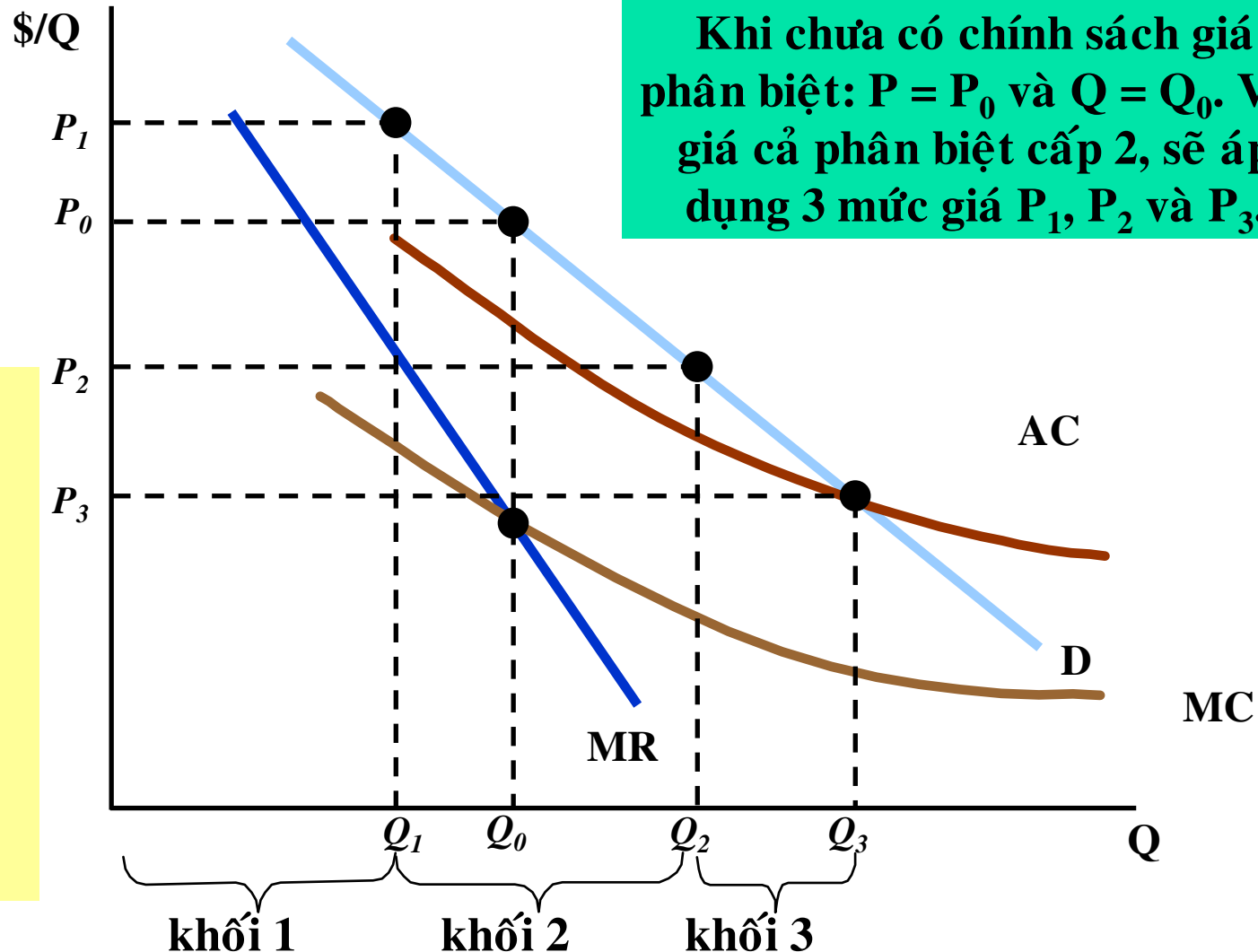
---

- Mô hình này chủ yếu chứng minh lợi nhuận sẽ gia tăng khi áp dụng chính sách phân biệt giá ở một mức độ nào đó.
- Ví dụ về phân biệt giá không hoàn hảo là người bán có khả năng phân khúc thị trường và đưa ra các mức giá khác nhau cho cùng một loại sản phẩm:
  - Luật sư, bác sỹ, kế toán viên
  - Đại lý bán xe ô tô

# Phân biệt giá cấp hai

Phân biệt giá cấp 2 là việc định giá phân biệt theo số lượng hàng tiêu thụ

Khi chưa có chính sách giá phân biệt:  $P = P_0$  và  $Q = Q_0$ . Với giá cả phân biệt cấp 2, sẽ áp dụng 3 mức giá  $P_1$ ,  $P_2$  và  $P_3$ .

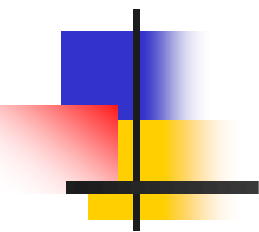


Tính kinh tế  
theo quy mô  
cho phép:  
Tăng thặng  
dư người tiêu  
dùng  
Lợi nhuận  
doanh nghiệp  
nhiều hơn



# Giá bán lẻ điện sinh hoạt

(áp dụng từ 09/11/2023, chưa có VAT)



| <b>Giá bán lẻ điện sinh hoạt</b> | <b>Mức giá<br/>(đ/kwh)</b> |
|----------------------------------|----------------------------|
| Bậc 1: Cho kwh từ 0 - 50         | 1.806                      |
| Bậc 2: Cho kwh từ 51 - 100       | 1.866                      |
| Bậc 3: Cho kwh từ 101 - 200      | 2.167                      |
| Bậc 4: Cho kwh từ 201 - 300      | 2.729                      |
| Bậc 5: Cho kwh từ 301 - 400      | 3.050                      |
| Bậc 6: Cho kwh từ 401 trở lên    | 3.151                      |

# Giá bán nước sinh hoạt tại TP.HCM



| Định mức sử dụng nước                                  | Đơn giá (đồng/m <sup>3</sup> ) |             |             |             |
|--------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------|-------------|-------------|
|                                                        | Năm<br>2019                    | Năm<br>2020 | Năm<br>2021 | Năm<br>2022 |
| a) Đến 4m <sup>3</sup> /người/tháng                    |                                |             |             |             |
| - Hộ dân cư:                                           | 5.600                          | 6.000       | 6.300       | 6.700       |
| - <i>Riêng hộ nghèo và cận nghèo:</i>                  | 5.300                          | 5.600       | 6.000       | 6.300       |
| b) Từ 4m <sup>3</sup> đến 6m <sup>3</sup> /người/tháng | 10.800                         | 11.500      | 12.100      | 12.900      |
| c) Trên 6m <sup>3</sup> /người/tháng                   | 12.100                         | 12.800      | 13.600      | 14.400      |

# Phân biệt giá cấp ba

---

- Điều kiện áp dụng phân biệt cấp ba
  - 1) Công ty phải có sức mạnh thị trường.
  - 2) Có những nhóm khách hàng khác nhau có mức sẵn lòng chi trả khác nhau (độ co giãn của cầu theo giá khác nhau).
  - 3) Công ty phải có căn cứ để phân biệt những nhóm khách hàng.
  - 4) Ngăn chặn được sự mua đi bán lại

## Phân biệt giá cấp ba

---

$$C(Q_T) = \text{tổng chi phí}; Q_T = Q_1 + Q_2$$
$$\text{Lợi nhuận } \pi = P_1 Q_1 + P_2 Q_2 - C(Q_T)$$

Đặt phần gia tăng  $\pi$  của nhóm 1 = 0

$$\frac{\Delta \pi}{\Delta Q_1} = \frac{\Delta(P_1 Q_1)}{\Delta Q_1} - \frac{\Delta C(Q_T)}{\Delta Q_1} = 0$$

$$\Rightarrow MR_1 = MC$$

Tương tự:  $\Rightarrow MR_2 = MC$

Lợi nhuận tối đa khi:  $MR_1(Q_1) = MR_2(Q_2) = MC(Q_T)$

# Phân biệt giá cấp ba

---

- Xác định các mức giá tương đối

$$\text{Ta có : } MR = P(1 + 1/E_d)$$

$$\text{Do đó : } MR_1 = P_1(1 + 1/E_1) = MR_2 = P_2(1 + 1/E_2)$$

$$\text{Và : } \frac{P_1}{P_2} = \frac{(1 + 1/E_2)}{(1 + 1/E_1)}$$

- Định giá **cao hơn** cho nhóm khách hàng có độ co giãn của cầu **thấp hơn**

# Phân biệt giá cấp ba

---

■ Ví dụ:  $E_1 = -2$  &  $E_2 = -4$

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{(1 - 1/4)}{(1 - 1/2)} = (3/4)/(1/2) = 1.5$$

$P_1$  nên gấp 1,5 lần  $P_2$

# Phân biệt giá cấp 2 và cấp 3 (giá nước máy năm 2023 tại TP.HCM)

| ĐỐI TƯỢNG SỬ DỤNG NƯỚC                                | ĐƠN GIÁ<br>(đ/m <sup>3</sup> ) | THUẾ<br>(5%) | DV THOÁT NƯỚC<br>& XỬ LÝ NƯỚC<br>THẢI |             | TỔNG<br>TIỀN |
|-------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------|---------------------------------------|-------------|--------------|
|                                                       |                                |              | GIÁ<br>20%                            | THUẾ<br>10% |              |
| <b>Đối tượng sinh hoạt</b>                            |                                |              |                                       |             |              |
| Đến 4 m <sup>3</sup> /người/tháng                     |                                |              |                                       |             |              |
| Hộ dân cư                                             | 6.700                          | 335          | 1.340                                 | 134         | 8.509        |
| Hộ nghèo/cận nghèo                                    | 6.300                          | 315          | 1.260                                 | 126         | 8.001        |
| Từ 4 m <sup>3</sup> đến 6 m <sup>3</sup> /người/tháng | 12.900                         | 645          | 2.580                                 | 258         | 16.383       |
| Trên 6 m <sup>3</sup> /người/tháng                    | 14.400                         | 720          | 2.880                                 | 288         | 18.288       |
| <b>Cơ quan hành chính sự nghiệp</b>                   | 13.000                         | 650          | 2.600                                 | 260         | 16.510       |
| <b>Đơn vị sản xuất</b>                                | 12.100                         | 605          | 2.420                                 | 242         | 15.367       |
| <b>Kinh doanh dịch vụ</b>                             | 21.300                         | 1.065        | 4.260                                 | 426         | 27.051       |

# Kinh tế học về phiếu mua hàng và khấu trừ giá

---

## Giá cả phân biệt

- Những người tiêu dùng có độ co giãn của cầu theo giá **cao** thường có xu hướng sử dụng phiếu mua hàng giảm giá/phiếu khấu trừ giá **nhiều hơn** so với người có độ giãn của cầu theo giá **thấp**.
  - ✓ Thẻ thành viên (quán ăn, siêu thị....)
  - ✓ Phát hành voucher



# Kinh tế học về phiếu mua hàng và khấu trừ giá

---

## ■ Ví dụ

- $P_2$  tính cho người có sử dụng phiếu giảm giá ( $E_2 = -4$ )
- $P_1$  tính cho người không sử dụng phiếu giảm giá ( $E_1 = -2$ )

Sử dụng:

$$\frac{P_1}{P_2} = \frac{(1 + 1/E_2)}{(1 + 1/E_1)}$$

Giá của người không sử dụng nên cao gấp 1,5 lần người có sử dụng phiếu giảm giá

- *Hoặc*, nếu sản phẩm thông thường được bán với giá 15 ngàn, thì phiếu giảm giá nên có giá trị là 5 ngàn.

# Phân biệt giá theo thời điểm

---

- Phân khúc thị trường theo thời gian

Trong giai đoạn đầu, công ty đưa sản phẩm ra thị trường số lượng ít để phục vụ cho nhóm khách hàng có mức sẵn lòng chi trả cao, độ co giãn của cầu theo giá thấp.

- Sách mới, bìa cứng
- Phim mới
- Máy vi tính thế hệ mới

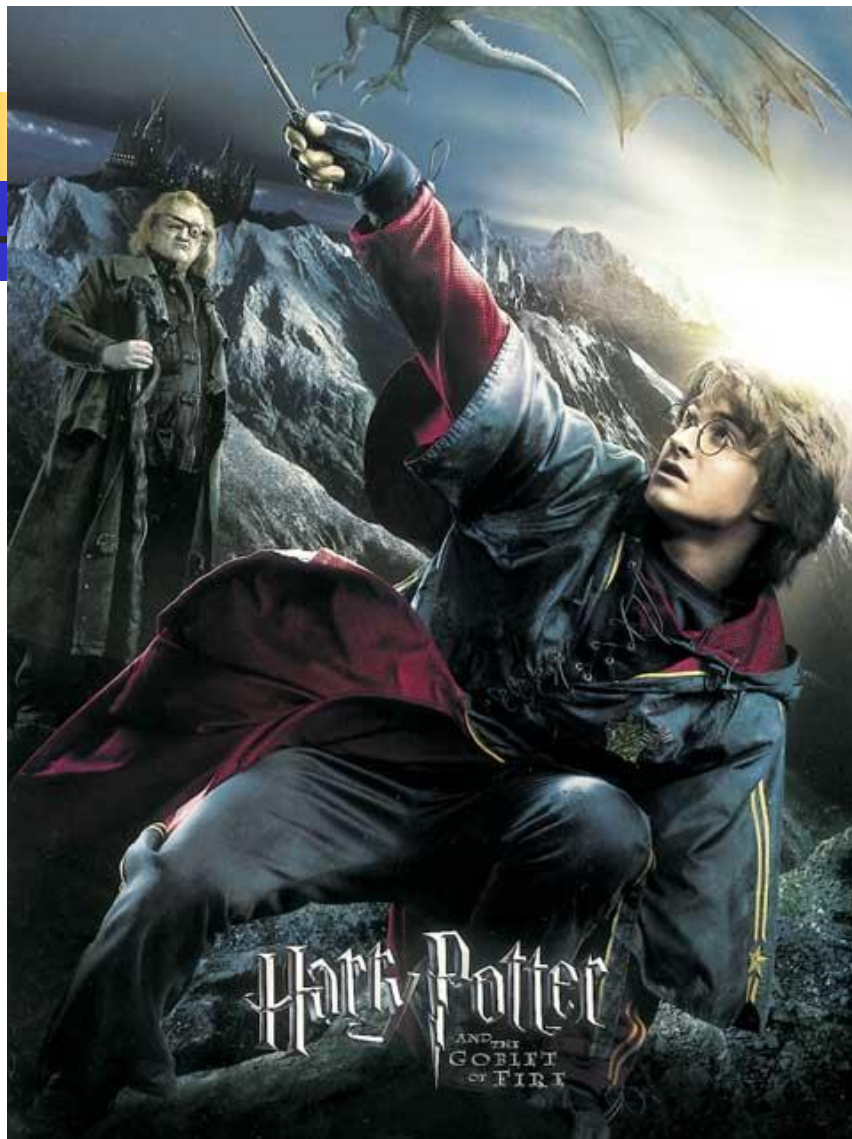
# Phân biệt giá theo thời điểm

---

- Phân khúc thị trường theo thời gian

Một khi thị trường này đã đạt lợi nhuận tối đa, doanh nghiệp sẽ hạ giá nhằm thu hút nhóm khách hàng đại chúng có độ co giãn của cầu theo giá cao

- Các cuốn sách bìa mềm
- Các phim qua đợt
- Chiết khấu máy vi tính



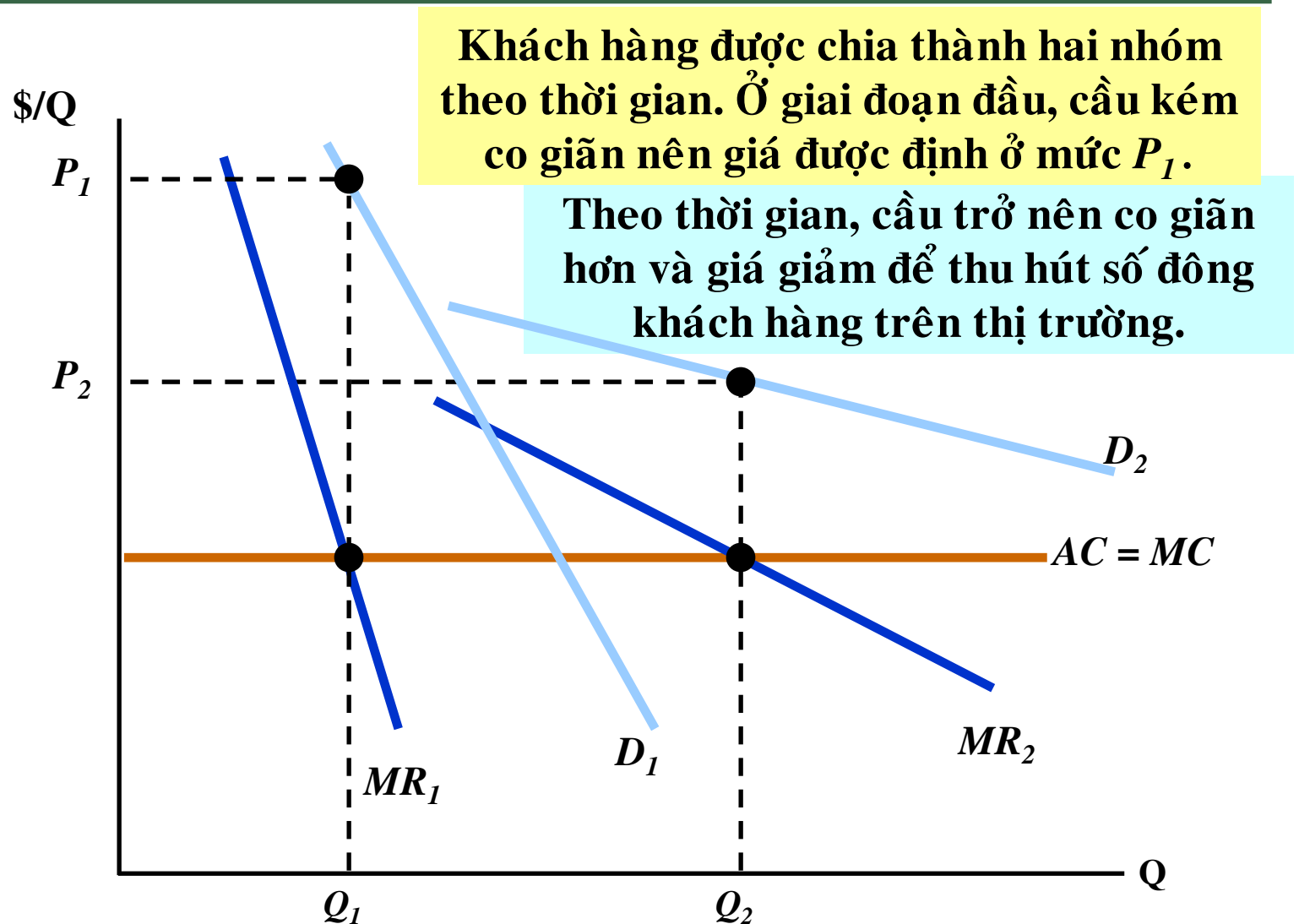
## SÁCH

### Harry Potter tập 6

Ngày 30/06/05: chỉ có  
**1000** cuốn được bán  
với giá **350.000**  
đồng/cuốn

Ngày 15/09/05: **15000**  
cuốn được phát hành  
với giá **80.000**  
đồng/cuốn

# Phân biệt giá theo thời điểm



# Phân biệt giá theo thời điểm và giá cả lúc cao điểm

---

## Giá cả lúc cao điểm

Cầu một số hàng hóa sẽ tăng cao vào một số thời điểm.

- ✓ Giao thông giờ cao điểm
- ✓ Điện năng - lúc chiều tối vào mùa hè
- ✓ Dịch vụ du lịch vào ngày lễ và cuối tuần

# Giá cả lúc cao điểm

