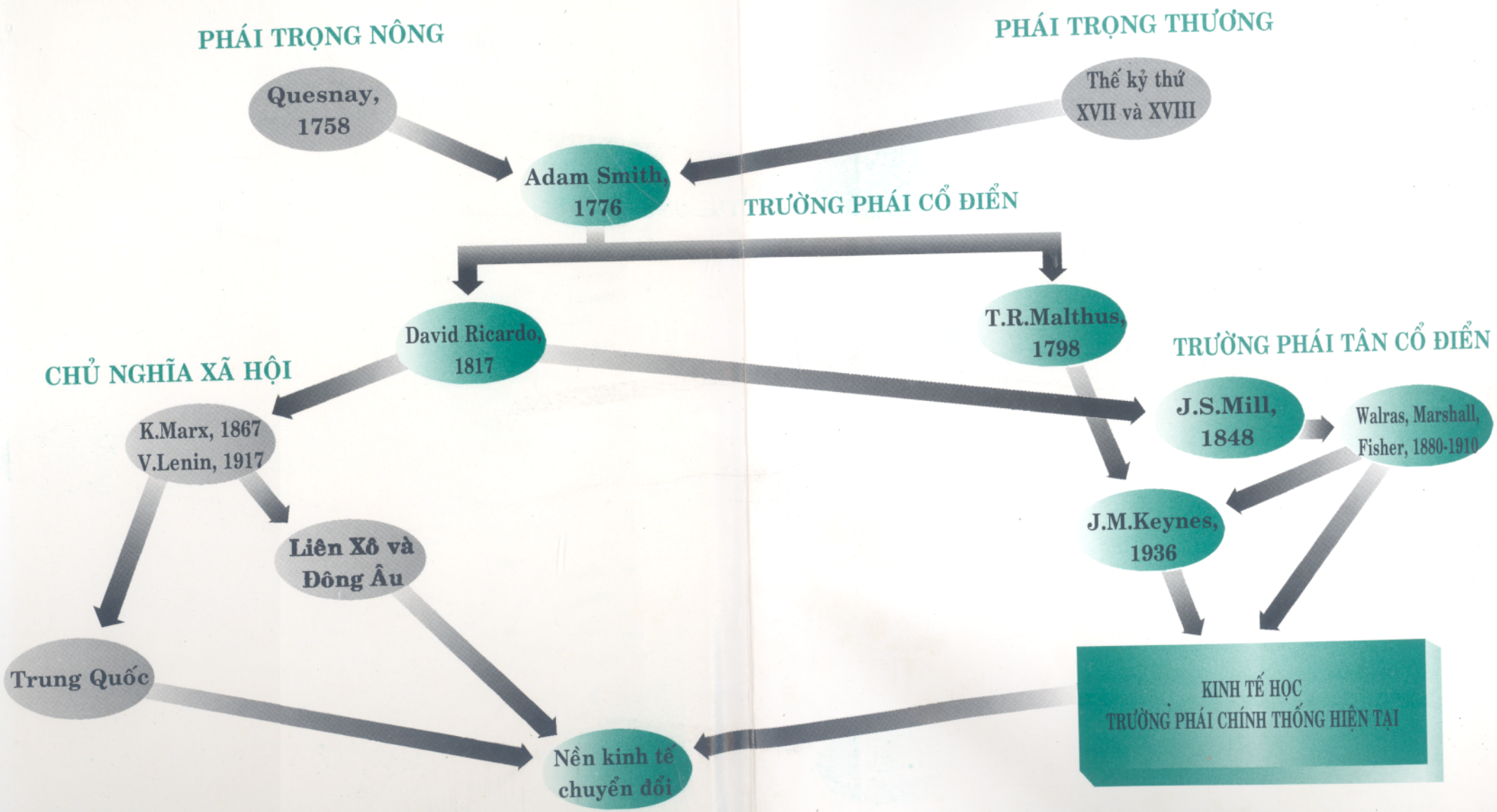
PAUL A SAMUELSON
WILIAM D. NORDHALLS

KINH TẾ HỌC

TÁI BẢN LẦN THỨ NHẤT
(SÁCH THAM KHẢO)
TẬP 1

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

CÁC NHÁNH CỦA KINH TẾ HỌC



PAUL A. SAMUELSON
WILLIAM D. NORDHAUS

KINH TẾ HỌC

TÁI BẢN LẦN THỨ 1

(Sách tham khảo)

TẬP I

Dịch giả:
VŨ CƯƠNG – ĐINH XUÂN HÀ
NGUYỄN XUÂN NGUYÊN – TRẦN ĐÌNH TOÀN

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

Lời Nhà xuất bản

*Cuốn **Kinh tế học** của Paul A. Samuelson được xuất bản lần đầu năm 1948. Sau này, William D. Nordhaus đã tham gia bổ sung và tái bản, do đó trở thành đồng tác giả.*

Cuốn sách được dịch ra nhiều thứ tiếng và tái bản tới 15 lần. Đồng thời được xem là chuẩn mực cho việc giảng dạy kinh tế cơ bản trong các trường học. Ở Việt Nam, sách được dịch và xuất bản 1997, nay được tái bản lần thứ nhất.

Điểm mới của cuốn sách xuất bản lần này không chỉ là thay đổi kết cấu để nâng cao khả năng dễ hiểu và tập trung vào những chủ đề chính, mà còn là sự bổ sung những kiến thức về kinh tế học hiện đại, trình bày kinh tế học một cách rõ ràng và gần gũi với sinh viên.

Việc tham khảo cuốn sách nổi tiếng này là điều bổ ích không những đối với sinh viên và những người làm công tác giảng dạy kinh tế học, mà cả với các nhà nghiên cứu kinh tế.

*Để tiện cho việc nghiên cứu, cuốn sách được phân thành hai tập. **Tập I** gồm từ Chương 1 đến Chương 20, nói về **Kinh tế học vi mô** và **Tập II** gồm từ Chương 21 đến Chương 37 nói về **Kinh tế học vĩ mô**. Phần **tra cứu thuật ngữ** được in vào cuối tập II.*

Mặc dù các người dịch đã có nhiều cố gắng, nhưng do thời gian có hạn, hơn nữa, có nhiều thuật ngữ chúng ta chưa có từ tương đương, nên không tránh khỏi thiếu sót. Nhà xuất bản mong nhận được ý kiến của bạn đọc.

Xin chân thành cám ơn.

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

MỤC LỤC

- *Lời Nhà xuất bản* 5
- *Mục lục* 7
- *Lời nói đầu* 11

Phần Một
CÁC KHÁI NIỆM CƠ BẢN

- *Chương 1.* NỀN TẢNG CỦA KINH TẾ HỌC 27

  Phụ lục chương 1. *ĐỌC CÁC ĐỒ THỊ NHƯ THẾ NÀO* 53
- *Chương 2.* THỊ TRƯỜNG VÀ CHÍNH PHỦ TRONG NỀN KINH TẾ HIỆN ĐẠI 66
- *Chương 3.* NHỮNG YẾU TỐ CƠ BẢN VỀ CUNG VÀ CẦU 101

Phần Hai
KINH TẾ HỌC VI MÔ: CUNG, CẦU VÀ THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM

- *Chương 4.* NHỮNG ỨNG DỤNG CỦA CUNG VÀ CẦU 133
- *Chương 5.* CẦU VÀ HÀNH VI CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG 165

  Phụ lục chương 5. *PHÂN TÍCH CÂN BẰNG TIÊU DÙNG BẰNG ĐỒ THỊ* 196
- *Chương 6.* SẢN XUẤT VÀ TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP 208
- *Chương 7.* PHÂN TÍCH CHI PHÍ 236

  Phụ lục chương 7. *SẢN XUẤT, LÝ THUYẾT SẢN XUẤT VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA MỘT HÃNG* 270
- *Chương 8.* CUNG VÀ PHÂN BỔ NGUỒN LỰC TRONG THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH 279

  Phụ lục chương 8. *NHỮNG TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT CỦA CÁC THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH: CUNG VÀ CẦU TRONG THỰC TIỄN* 312
- *Chương 9.* CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO VÀ VẤN ĐỀ ĐỘC QUYỀN 318
- *Chương 10.* CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN VÀ ĐỘC QUYỀN NHÓM 349
- *Chương 11.* RỦI RO, SỰ BẤT ĐỊNH VÀ LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI 386

Phần Ba
THỊ TRƯỜNG YẾU TỐ VÀ PHÂN PHỐI THU NHẬP

- *Chương 12.* THU NHẬP VÀ ĐỊNH GIÁ YẾU TỐ SẢN XUẤT *429*
- *Chương 13.* TIỀN LƯƠNG VÀ THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG *462*
- *Chương 14.* ĐẤT ĐAI VÀ VỐN *512*

Phần Bốn
HIỆU QUẢ, CÔNG BẰNG, MÔI TRƯỜNG VÀ CHÍNH PHỦ

- *Chương 15.* THỊ TRƯỜNG VÀ HIỆU QUẢ KINH TẾ *551*
- *Chương 16.* CHÍNH PHỦ, SỰ LỰA CHỌN CÔNG CỘNG VÀ Y TẾ *578*
- *Chương 17.* THUẾ VÀ CHI TIÊU CỦA CHÍNH PHỦ *629*
- *Chương 18.* KIỂM CHẾ SỨC MẠNH CỦA THỊ TRƯỜNG: CÁC CHÍNH SÁCH ĐIỀU TIẾT VÀ CHỐNG TỜ-RỚT *675*
- *Chương 19.* TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN VÀ KINH TẾ HỌC MÔI TRƯỜNG *711*
- *Chương 20.* PHÂN PHỐI THU NHẬP VÀ ĐẤU TRANH CHỐNG NGHÈO KHỔ *755*

VỀ CÁC TÁC GIẢ

Paul A. Samuelson, người sáng lập khoa kinh tế học nổi tiếng chuyên đào tạo sau đại học của Viện Công nghệ Massachusetts, được đào tạo tại trường đại học Chicago và Harvard. Khi còn trẻ ông đã nổi tiếng thế giới nhờ các công trình khoa học của mình và ông là người Mỹ đầu tiên được nhận giải thưởng Nobel về kinh tế học (1970). Là một trong những nhà khoa học hiếm có có thể truyền đạt kiến thức cho công chúng không am hiểu về kinh tế. Giáo sư Samuelson đã từ lâu viết bài trong mục kinh tế học của Tạp chí Newsweek. Ông thường điều trần trước Quốc hội (Mỹ) và hoạt động với tư cách cố vấn chuyên môn cho Ngân hàng Dự trữ Liên bang và Bộ Ngân khố Hoa Kỳ, và nhiều tổ chức tư nhân, phi vụ lợi. Ông đã từng làm cố vấn kinh tế cho tổng thống John F. Kennedy. Ngoài nghiên cứu tại Viện Công nghệ Massachusetts và chơi tennis, giáo sư Samuelson còn là giáo sư thỉnh giảng tại trường Đại học New York. Sáu người con của ông (trong đó có 3 con trai sinh ba) đã có cả thảy 15 cháu nhỏ.

William D. Nordhaus là một trong những nhà kinh tế xuất sắc của Mỹ. Sinh ra ở bang New Mexico, ông là sinh viên trường Đại học Yale, nhận bằng tiến sĩ (Ph.D) tại Viện công nghệ Massachusetts. Hiện nay ông là giáo sư kinh tế tại trường Đại học Yale và thành viên của Cowles Foundation for Rescarch in Economics (Tổ chức nghiên cứu kinh tế học Cowles). Các công trình nghiên cứu kinh tế của ông trải trên một diện rộng thuộc rất nhiều chủ đề khác nhau - bao gồm vấn đề môi trường, lạm phát, năng lượng, thay đổi công nghệ, điều tiết, kinh tế học tài nguyên và các xu hướng của lợi nhuận và năng suất. Ngoài ra, giáo sư Nordhaus

còn rất quan tâm đến chính sách kinh tế. Ông đã phục vụ với tư cách thành viên của Hội đồng Cố vấn kinh tế của Tổng thống Carter từ năm 1977 đến 1979, quan chức cao cấp của trường Đại học Yale từ năm 1986 đến 1988, và thỉnh thoảng viết bài cho báo New York Times và nhiều tạp chí khác. Giáo sư Nordhaus và gia đình sống ở New Heaven, bang Connecticut và đều say mê âm nhạc, đi bộ đường trường và trượt tuyết.

LỜI NÓI ĐẦU

Xã hội loài người đã giầu có hơn gấp nhiều lần so với thời Adam Smith viết cuốn "Sự giàu có của các quốc gia" 200 năm về trước. Thế nhưng điều nghịch lý là, trong công việc của mọi người và của các quốc gia, sự tìm tòi những chân lý vĩnh cửu của kinh tế học thậm chí lại trở nên quan trọng hơn bao giờ hết. Thập kỷ trước đã chứng kiến sự sụp đổ của những nhà nước kế hoạch hoá tập trung ở Nga và Đông Âu, cũng như sự tăng trưởng đầy ấn tượng của những nền kinh tế Đông Á. Nước Mỹ đã phải vật lộn với sự tăng trưởng chậm chạp của mức sống và mức thâm hụt lớn trong ngân sách chính phủ; thậm chí những thay đổi trong những ngành công nghiệp Mỹ cũng đã động chạm đến các nhà quản lý, người công nhân và toàn bộ cộng đồng. Thế giới đã trở nên ngày càng ràng buộc với nhau, khi máy tính và phương tiện viễn thông tạo ra một thị trường cạnh tranh hơn bao giờ hết. Đồng thời, mối quan tâm về những vấn đề môi trường quốc tế đang tăng lên và cần phải có những hiệp định để gìn giữ di sản thiên nhiên của chúng ta. Tất cả những biến đổi này là một bộ phận của vở kịch hiện đại mà chúng ta gọi là kinh tế học.

Gần như suốt một nửa thế kỷ, cuốn sách này đã được coi là chuẩn mực cho việc giảng dạy kinh tế cơ bản trong các trường học ở Mỹ và khắp thế giới. Mỗi lần xuất bản mới là một lần chắt lọc những tư duy kinh tế hay nhất của các nhà kinh tế về vấn đề: các thị trường hoạt động như thế nào và xã hội có thể làm gì để cải thiện mức sống của mọi người.

Tuy nhiên, đã có nhiều thay đổi trong kinh tế học kể từ khi xuất bản lần thứ nhất cuốn sách này vào năm 1948. Kinh tế học trước

hết là một cơ thể sống và luôn tiến hoá. Việc *kinh tế học* luôn đi tiên phong trong nền kinh tế thế giới đang phát triển nhanh chóng đã tạo ra cho các tác giả một cơ hội thú vị được trình bày những suy nghĩ mới nhất của các nhà kinh tế và để chứng tỏ kinh tế học đã đóng góp cho một thế giới thịnh vượng hơn như thế nào.

Nhiệm vụ của chúng tôi trong cuốn sách này thật đơn giản: trình bày khái luận rõ ràng, chính xác và thú vị về những nguyên tắc của kinh tế học hiện đại và những tổ chức của nền kinh tế nước Mỹ cũng như của thế giới. Mục đích chủ yếu của chúng tôi là nghiên cứu kinh tế học. Để làm điều đó chúng tôi tập trung vào nguyên tắc kinh tế cơ bản vẫn luôn thu hút sự chú ý đến tận ngày hôm nay.

LẦN XUẤT BẢN THỨ 15

Kinh tế học là một khoa học động - luôn thay đổi để phản ánh những xu hướng biến chuyển của những vấn đề kinh tế, của môi trường và nền kinh tế thế giới, cũng như của xã hội nói chung. Khi kinh tế học và thế giới rộng lớn hơn xung quanh ta phát triển thì cuốn sách này cũng vậy. Mỗi một chương của nó đều bám sát những thay đổi của những phân tích kinh tế và chính sách kinh tế. Vậy cái gì là những thay đổi chính?

1. ***Những biểu tượng của kinh tế học***. Lần xuất bản thứ 15 giới thiệu một loạt những biểu tượng dùng trong cuốn sách và nhiều tư liệu giúp minh họa cho các chủ đề trung tâm. Chúng tôi đã xây dựng bốn nhóm chủ đề khác nhau: những ví dụ về kinh tế học trong thực tế, tư liệu về tiểu sử của các nhà kinh tế lớn trước kia và hiện nay, những cảnh báo cho các nhà kinh tế thiếu kinh nghiệm, và những chú ý về các vấn đề then chốt. Mỗi một nhóm đều có một biểu tượng riêng nổi bật nhằm gây chú ý cho sinh viên. Tuy nhiên, những chủ đề trung tâm này không bị tách rời bởi những ví dụ minh hoạ trình bày trong những khung riêng rời rạc, mà trái lại, chúng được đưa vào ngay trong chương để sinh viên có thể đọc chúng mà không bị cắt dòng suy nghĩ.

2. ***Gắn liền trường học với trường đời***. Trong lần xuất bản này, ngoài hai tác giả, có thêm sự tham gia của Tiến sĩ Micheal

Mandel, một phóng viên kinh tế và biên tập viên kinh tế hàng đầu của Mỹ ở tờ *Tuần báo Kinh doanh*. Tiến sĩ Mandel nhận học vị Tiến sĩ kinh tế học tại Trường Đại học Harvard năm 1985, rồi sau đó giảng dạy tại trường Kinh doanh Stern thuộc Đại học New York. Tại đó, ông dạy kinh tế học vi mô, lý thuyết trò chơi và kinh tế học thông tin. Năm 1989, ông chuyển sang *Tuần báo Kinh doanh* và viết những bài có tiếng vang về các chủ đề như di cư, kinh tế thông tin, kinh tế học của tội ác và những vấn đề về tăng trưởng kinh tế trong thời kỳ hậu chiến tranh lạnh. Bởi vậy, ông đã có điều kiện để kết hợp những kiến thức sâu rộng của học vị Tiến sĩ kinh tế học và sự nghiệp giảng dạy nghiên cứu khoa học với kinh nghiệm phóng viên tuyến đầu của một tạp chí kinh tế và kinh doanh hàng đầu ở Mỹ. Sự hợp tác này đã cho phép chúng tôi kết hợp những lý thuyết kinh tế trong lớp học và thư viện nghiên cứu với những ứng dụng và ví dụ mới mẻ của các cuộc họp quốc gia, thị trường tài chính và các nhà máy, xí nghiệp. Nhưng sự phối hợp này không phải là một sự phân chia đơn giản các chủ đề giữa "lý thuyết" và "thực tiễn". Trái lại, lý thuyết phải chịu sự kiểm nghiệm của những ví dụ và kinh nghiệm được chọn ra để minh hoạ cho những thông điệp chính của phân tích kinh tế. Cách tiếp cận đổi mới này đối với kinh tế học được đan kết lại trong toàn bộ lần xuất bản này.

3. ***Những vấn đề chính sách đang nổi cộm***. Mỗi thế hệ đều gặp những thách thức mới cần phải đương đầu. Những thách thức mới này được đề cập đến khi các nhà kinh tế cố gắng tìm hiểu những vấn đề kinh tế liên quan. Ba lĩnh vực vốn là những vấn đề gai góc của kinh tế học trong thập kỷ qua đã được phân tích sâu rộng trong lần xuất bản thứ 15 này. Khi xã hội loài người phát triển, người ta bắt đầu chú trọng đến môi trường và hệ sinh thái của thế giới tự nhiên xung quanh. *Kinh tế học môi trường* được giới thiệu trong một chương hoàn toàn mới là Chương 19, sẽ giúp chúng ta hiểu những ảnh hưởng ngoại sinh có quan hệ tới sản xuất và tiêu dùng, phân tích những cách tiếp cận khác nhau làm cho nền kinh tế của chúng ta phù hợp với thế giới tự nhiên. Lĩnh vực thứ hai có tầm quan trọng ngày càng tăng là *kinh tế học y tế*. Khi con người

trở nên sung túc hơn, lẽ tự nhiên là người ta sẽ chú ý nhiều hơn đến sức khoẻ và tuổi thọ của mình; kết quả là, một tỷ lệ tăng lên nhanh chóng của sản phẩm quốc dân được dành cho y tế. Tuy nhiên, chăm sóc sức khoẻ đặt ra một tình thế tiến thoái lưỡng nan mang tính kinh tế căn bản vì những nguyên tắc về bình đẳng và phục vụ đại chúng lại mâu thuẫn với thực tế về sự khan hiếm. Chương 16 giới thiệu một cách nhìn nhận mới về kinh tế học y tế và cho biết các cách tiếp cận khác nhau làm thế nào để cân đối giữa những đòi hỏi về mặt hiệu quả với điều mong muốn về tính công bằng. Một lĩnh vực thứ ba đang nổi lên là *kinh tế học quốc tế*. Cách nhìn nhận về kinh tế học quốc tế của chúng tôi đã được mở rộng và được hoà nhập vào tất cả các phần trong cuốn sách. Ngoài ra, chúng tôi cũng viết lại chương cuối cùng nhằm nhấn mạnh đến những khó khăn của việc quản lý nền kinh tế toàn cầu.

4. ***Nhấn mạnh đến cốt lõi suy luận của kinh tế học***. Thường thì kinh tế học có vẻ như là một quá trình vô tận của những câu đố mới, những vấn đề mới và những tình trạng nan giải mới. Nhưng, như các thày giáo có kinh nghiệm đã biết, có một số khái niệm cơ bản mang tính cốt lõi của mọi môn kinh tế học mà một khi nắm vững được chúng thì việc học tập sẽ nhanh hơn và thú vị hơn nhiều. Bởi vậy, chúng tôi quyết định tập trung vào cái cốt lõi trọng tâm của kinh tế học, về những chân lý vĩnh hằng sẽ quan trọng trong thế kỷ 21 cũng như chúng đã quan trọng trong thế kỷ 20. Những khái niệm kinh tế vi mô như sự khan hiếm, tính hiệu quả, sự cân bằng giữa chi phí biên với lợi ích biên, lợi ích của thương mại và nguyên lý lợi thế so sánh sẽ không bao giờ mất đi vai trò trung tâm trong kinh tế học chừng nào mà bản thân sự khan hiếm vẫn còn tồn tại. Các sinh viên kinh tế học vĩ mô phải nắm được cơ sở vững chắc trong khái niệm tổng cung và tổng cầu, phải hiểu được vai trò của đồng tiền trong nước và tiền quốc tế, phải nắm vững những tranh luận giữa các nhà kinh tế theo trường phái cổ điển và trường phái Keynes về những lý thuyết truyền thống và hiện đại.

5. ***Nhỏ là đẹp***. Qua một số lần xuất bản trước, cuốn *Kinh tế học* đã dầy lên do bổ sung những chủ đề mới và phân tích những vấn

đề kinh tế mới. Với quyết định xoáy vào những chủ đề trọng tâm, chúng tôi nhận thấy rằng, đối với nhiều giáo viên và sinh viên thì nhỏ có nghĩa là đẹp. Sau lần xuất bản trước, chúng tôi đã tiến hành điều tra trong các giáo viên để xác định xem tư liệu nào ít sử dụng nhất. Thêm vào đó, chúng tôi hỏi ý kiến những học giả hàng đầu để khẳng định những chủ đề nào có thể bỏ đi mà ít gây ảnh hưởng nhất đến việc giáo dục một thế hệ công dân đã hiểu biết hơn trước nhiều, và những nhà kinh tế mới. Chúng tôi đã liệt kê một danh sách các chủ đề cần loại bỏ và chia tay với nhiều mục và phụ lục. Tuy nhiên, chúng tôi luôn luôn đặt ra câu hỏi là liệu tư liệu này, ít ra là theo chúng tôi dự đoán, có cần thiết cho việc tìm hiểu môn kinh tế học thế kỷ 21 của một sinh viên hay không. Chỉ những chủ đề nào không đáp ứng được sự kiểm tra này thì mới bị loại bỏ. Kết quả của công việc đó là, cuốn sách bớt đi hơn một phần tư số trang của hai lần xuất bản trước. Phần I của lần xuất bản này được sắp xếp rất gọn gàng để chúng ta có thể nhanh chóng đi vào cốt lõi của vấn đề. Chúng tôi đã loại bỏ nhiều tư liệu về các thể chế không còn mấy phù hợp với nền kinh tế ngày nay. Nông trại, nghiệp đoàn đã nhường chỗ cho kinh tế học môi trường, chi phí y tế đang tăng lên, sự tiến triển của quan hệ hợp tác và các chu kỳ kinh doanh thực tế.

6. ***Nâng cao trong kinh tế học vĩ mô***. Một trong những phát triển quan trọng gần đây trong kinh tế học là việc chú ý đến những nội lực của tăng trưởng kinh tế dài hạn. Các nhà kinh tế ngày càng quan tâm nhiều hơn đến những yếu tố quyết định của tăng trưởng kinh tế dài hạn, những lý do làm chậm lại tốc độ tăng trưởng năng suất và sự hình thành kiến thức công nghệ mới. Việc đặt tăng trưởng kinh tế lên trên và trở thành trọng tâm là điều cần thiết nếu sinh viên muốn hiểu những tranh luận đương đại về vai trò của nợ và thâm hụt của chính phủ.

Lần xuất bản thứ 15 phản ánh sự đánh giá lại này bằng cách tổng hợp những lý thuyết và những phát kiến mới về tăng trưởng trong phần kinh tế học vĩ mô. Chúng tôi đã giới thiệu lý thuyết tăng trưởng như là một bộ phận gắn chặt trong tổng cung và sản lượng tiềm năng, đã thêm một chương mới nghiên cứu những vấn đề về tăng trưởng và ổn định kinh tế.

Đồng thời, chúng tôi cũng đã hướng phần kinh tế vĩ mô vào trình bày rõ ràng những vấn đề thiết yếu của việc quyết định sản lượng ngắn hạn. Các chương kinh tế học vĩ mô bắt đầu bằng sự phát triển toàn diện lý thuyết về tổng cầu, sau đó trình bày lý thuyết về tổng cung, và cuối cùng thì sáp nhập chúng lại với nhau. Các chương về chính sách kinh tế vĩ mô được chuyển sang phần sau của cuốn sách để có thể vận dụng tất cả các công cụ phân tích đi sâu phân tích những vấn đề khó khăn mà các quốc gia đang gặp phải.

7. ***Cách xử lý cân đối đối với kinh tế học vĩ mô hiện đại.*** Một trong những trở ngại chính đối với việc tìm hiểu kinh tế học hiện đại là sự sinh sôi nảy nở của các trường phái kinh tế học vĩ mô. Chúng tôi đã thêm vào một chương mới để kết hợp những cách tiếp cận khác nhau về lý thuyết kinh tế vĩ mô. Lần xuất bản thứ 15 giới thiệu đặc điểm tất cả các trường phái lớn trong kinh tế học vĩ mô hiện đại, nhưng nằm trong một tổng thể có kết cấu chặt chẽ của tổng cung và tổng cầu. Chúng tôi sẽ trình bày làm thế nào để hiểu kinh tế học vĩ mô theo trường phái Keynes, trường phái cổ điển cũ và trường phái tân cổ điển, trường phái trọng cung và trường phái trọng tiền, những trường phái này khi nhấn mạnh đến những khía cạnh khác nhau của kỳ vọng, cân bằng thị trường và tổng cầu. Mỗi trường phái được trình bày và so sánh rõ ràng với những trường phái đối chọi của nó theo một cách cân đối và khách quan. Với mỗi trường phái đều có đưa ra và đánh giá những bằng chứng thực nghiệm.

Chương mới về "Cuộc chiến giữa các trường phái trong kinh tế học vĩ mô" được xem là một trong những sửa đổi lớn; một sự tổ chức lại cách trình bày về sự phát triển của lý thuyết tổng cầu trong Phần năm, sắp xếp lại sự phân tích về lạm phát thành một chương. Chương 33 mới về "Các chính sách tăng trưởng và ổn định." Lần xuất bản này cũng mở rộng vấn đề để bàn đến tác động của nợ và thâm hụt của chính phủ đối với tăng trưởng kinh tế bằng việc trình bày kế hoạch giảm thâm hụt của Clinton.

8. ***Tái phát hiện thị trường.*** Một trong những nét chủ đạo của lần xuất bản này là cái mà chúng tôi gọi là "tái phát hiện thị trường."

Các quốc gia trên khắp thế giới đang nhận ra sức mạnh của thị trường như là một công cụ để phân bổ nguồn lực. Hết quốc gia này đến quốc gia khác phản đối nền kinh tế mệnh lệnh và bắt đầu chuyển sang thị trường. Năm 1990, Ba Lan thực hiện một thử nghiệm lớn là "liệu pháp sốc" bằng cách đưa các yếu tố thị trường nhiều hơn vào nền kinh tế. Nước Nga cũng bắt đầu nhập cuộc bằng cách tự do hoá giá cả năm 1991, nhưng dường như cứ tiến được hai bước thì lại thụt lùi một bước. Không ở đâu mà quá trình chuyển đổi không gây đau đớn. Hầu như tất cả các nước đều thấy rằng, con đường đến với thị trường đều đầy những chông gai như lạm phát tăng vọt, thất nghiệp cao, tiền lương thực tế và sản lượng giảm mạnh.

Sự phát hiện lại thị trường cũng thấy ở các nước kinh tế thị trường. Nhiều nước đã giảm bớt điều tiết ngành hay "tư nhân hoá" những ngành trước đây thuộc khu vực công. Kết quả nói chung là thuận lợi vì năng suất tăng, còn giá giảm xuống. Một số nhà kinh tế còn gợi ý dùng cơ chế thị trường để đẩy mạnh những mục đích môi trường. Chẳng hạn, đặt ra thuế ô nhiễm là một cách hạn chế những ô nhiễm có hại theo một cách hiệu quả nhất. Những chủ đề này là một phần của những phân tích về nền kinh tế thị trường trong lần xuất bản thứ 15.

9. ***Trái đất đang thụt lùi đáng sợ***. Năm 1994 Tổng thống Bill Clinton có viết: "Đơn giản là không có cách nào đóng cửa biên giới của chúng ta và quay trở lại những ngày cô lập. Cố làm như vậy là hành động vô nghĩa và chắc chắn thất bại, không chỉ vì điều đó là không tưởng mà còn vì nó sẽ hạ thấp mức sống." Người Mỹ giờ đây biết rằng, không có một quốc gia nào là một ốc đảo. Mức sống của chúng ta bị tác động bởi những phát triển công nghệ ở Nhật Bản và châu Âu. Các nhà sản xuất trong nước của chúng ta phải ganh đua với những đối thủ cạnh tranh từ Hàn Quốc và Mexico. Tương tự, khó có thể có một sự hiểu biết cặn kẽ kinh tế học hiện đại mà không có sự giảng dạy thấu đáo về nền kinh tế thế giới. Lần xuất bản thứ 15 tiếp tục làm giầu thêm tư liệu dành cho kinh tế học quốc tế và tác động qua lại giữa thương mại quốc tế và những sự kiện kinh tế trong nước.

10. ***Đưa phần vi mô lên trước***. Lần xuất bản trước đã thay đổi kết cấu của cuốn sách, đặt kinh tế học vi mô lên trước kinh tế học vĩ mô. Ngày nay, ngày càng nhiều giáo viên nhận thấy rằng, một nền móng vững chắc trong kinh tế học vi mô là không thể thiếu được nếu muốn nắm vững những khái niệm và vấn đề của kinh tế học vĩ mô. Quan điểm này được củng cố lại bằng việc nhấn mạnh nhiều hơn đến cơ sở kinh tế vi mô của kinh tế học vĩ mô, cả ở trình độ cơ bản lẫn trình độ nâng cao. Việc tìm hiểu hầu hết mọi vấn đề của kinh tế học vĩ mô được nâng cao khi đề cập đến cả những chủ đề của kinh tế vi mô có liên quan. Ngoài ra, cuộc điều tra đã cho thấy, các giáo viên càng ngày càng bị thuyết phục: nên "đưa phần vi mô lên trước". Tất cả những yếu tố này dẫn chúng ta đến chỗ tin rằng, bắt đầu với kinh tế học vi mô chính là cách xây dựng một ngôi nhà hiểu biết kinh tế trên những nền móng vững chắc nhất. Nguyên tắc này được tiếp tục ở lần xuất bản thứ 15 bằng cách thêm nhiều tư liệu hơn về cơ sở kinh tế vi mô của kinh tế học vĩ mô.

11. ***Nhấn mạnh đến lịch sử và chính sách***. Các sinh viên học kinh tế học để hiểu thế giới đang thay đổi nhanh chóng chung quanh mình. Vì lý do đó, kinh tế học về cốt lõi là một khoa học thực nghiệm. Trước hết, nó nhằm giải thích thế giới xung quanh ta và giúp chúng ta hoạch định những chính sách kinh tế dựa trên những nguyên tắc kinh tế hợp lý, có thể nâng cao mức sống của mọi người ở cả trong nước và ngoài nước.

Rút ra từ lịch sử, biên niên sử kinh tế, kinh nghiệm của các tác giả, cùng với vốn sống phóng viên vô giá của Tiến sĩ Mandel, lần xuất bản thứ 15 tiếp tục tập trung vào việc sử dụng những nghiên cứu tình huống và những bằng chứng thực nghiệm để minh hoạ cho những lý thuyết kinh tế. Việc phát hiện lại thị trường được đưa ra một cách sinh động khi chúng ta khảo cứu nền kế hoạch hoá tập trung đã thất bại như thế nào hoặc bằng cách nào mà những nền kinh tế Đông Á tăng trưởng nhanh đến như vậy. Tình thế tiến thoái lưỡng nan trong cuộc đấu tranh chống nghèo đói đã trở thành thực tế khi chúng ta hiểu được những thiếu sót của hệ thống phúc lợi hiện nay và lịch sử của sự phân biệt đối xử. Sự hiểu biết toàn diện

về kinh tế học vĩ mô sẽ phong phú hơn khi chúng ta thấy thâm hụt của chính phủ trong những năm 1980 đã làm giảm tiết kiệm quốc gia và làm chậm tốc độ tích luỹ vốn như thế nào ở nước Mỹ, hoặc những chương trình giảm thâm hụt có thể giúp xoay chuyển tình thế tỷ lệ tiết kiệm đang giảm sút ra sao.

Các chương về kinh tế học vi mô được xây dựng dựa vào những nghiên cứu tình huống, lịch sử kinh tế, những quyết định kinh doanh và kinh nghiệm thực tiễn để minh hoạ những nguyên tắc cơ bản. Những ví dụ như việc đặt giá vé máy bay, những khủng hoảng về chăm sóc y tế, đối phó với mối đe doạ hiệu ứng nhà kính, đánh thuế xăng, thương lượng tập thể của các nghiệp đoàn lao động, và lịch sử của thị trường chứng khoán, sẽ giúp đưa những định lý của kinh tế học vi mô vào cuộc sống.

Cách tiếp cận kiểu "kế thừa" này của kinh tế học sẽ cho phép các sinh viên hiểu rõ hơn tính xác đáng của các phân tích kinh tế đối với những vấn đề của thực tiễn.

12. ***Hơn hết tất cả là một sự giải thích rõ ràng kinh tế học hiện đại.*** Mặc dù có nhiều điểm mới trong lần xuất bản thứ 15 nhưng điểm sáng nhất trong cuộc hành trình chuẩn bị cho lần xuất bản này của chúng tôi là trình bày kinh tế học một cách rõ ràng và gần gũi với sinh viên. Các sinh viên đến với kinh tế học từ rất nhiều lĩnh vực khác nhau, thậm chí còn có nhiều định kiến về cách thức hoạt động của thế giới. Vai trò của chúng tôi không phải là làm thay đổi những giá trị của họ, mà trái lại, chúng tôi muốn sinh viên trước hết phải hiểu được những nguyên tắc vĩnh cửu, rồi sau đó có thể áp dụng chúng nhằm làm cho thế giới trở thành một nơi tốt đẹp hơn cho họ, cho gia đình họ, và cho xã hội. Không có gì giúp cho sự hiểu biết tốt hơn là một sự mô tả rõ ràng và đơn giản. Chúng tôi đã hết sức cố gắng trên từng trang sách để cải tiến công trình nghiên cứu về kinh tế học căn bản này. Chúng tôi đã nhận được hàng ngàn nhận xét và gợi ý từ những người thầy giáo, những chuyên gia và sinh viên, đưa những lời khuyên của họ vào lần xuất bản thứ 15.

Sự sắp xếp lại kết cấu của lần xuất bản này cùng với những hình vẽ rõ ràng và cách trình bày mới đã nâng cao hiệu quả của

sự mô tả. Chúng tôi đã đưa thêm nhiều câu hỏi mới vào cuối chương cũng như những ví dụ minh hoạ mới trong phần nội dung. Và hơn hết là chúng tôi tin rằng, việc cắt bớt những phụ lục, các phần và thậm chí chương không cần thiết sẽ làm cho cuốn sách tập trung hơn, và cuối cùng là để cho những sinh viên mới nhập môn có thể hiểu tốt hơn.

Phần thuật ngữ tra cứu cũng được sửa đổi cẩn thận nhằm đáp ứng những yêu cầu của phần này. Tất cả những thuật ngữ chính được định nghĩa một cách khoa học để sinh viên dễ dàng tham khảo. Với tư cách là một công cụ trợ giúp học tập, các thuật ngữ quan trọng nhất được in đậm khi định nghĩa lần đầu tiên trong phần nội dung, sau đó chúng lại có mặt trong phần Thuật ngữ tra cứu để củng cố cho vốn từ vựng không thể thiếu được về kinh tế học trong trí nhớ của sinh viên.

Các vấn đề tùy chọn

Các khoá học kinh tế gồm từ những khảo cứu kéo dài một kỳ cho đến khoá nâng cao một năm. Cuốn sách giáo khoa này đã được soạn thảo một cách kỹ lưỡng nhằm đáp ứng tất cả những yêu cầu đó. Những tư liệu nâng cao hơn được đưa vào phần phụ lục riêng hoặc những mục được thiết kế đặc biệt. Các phần này dành cho những sinh viên muốn tìm hiểu sâu và những người đang theo học những khoá bắt buộc muốn khảo cứu sâu môn học một cách toàn diện. Chúng tôi kết luận rằng, những vấn đề nâng cao là để thử thách lòng can đảm của những sinh viên chuyên cần nhất.

Nếu bạn đang theo học một khoá cấp tốc, bạn sẽ thấy giá trị của cách sắp xếp cẩn thận những tư liệu nâng cao hơn. Những khoá học ngắn hạn có thể bỏ qua phần nâng cao, vẫn đi vào trọng tâm của những phân tích kinh tế mà không mất đi mạch lập luận kinh tế. Cuốn sách này cũng đáp ứng cho cả học giả trẻ đang học ở cấp cao nhất. Quả vậy, nhiều nhà kinh tế hàng đầu hiện nay đã viết thư nói rằng, họ đã dựa vào cuốn **Kinh tế học** này trong suốt cuộc hành trình đi đến học vị Tiến sĩ.

Kết cấu

Lần xuất bản thứ 15 này đã thay đổi kết cấu để nâng cao khả

năng dễ hiểu và tập trung vào những điểm chính. Những biểu tượng mới nói lên những cảnh báo, chú ý, tiểu sử và những minh hoạ hữu ích cho những vấn đề cốt lõi của chương. Mỗi một hình vẽ được vẽ lại nhằm minh hoạ cho những phần chính của sự phân tích.

Những đặc điểm mới của lần xuất bản này là những câu hỏi ôn tập ở cuối chương, có nhấn mạnh đặc biệt đến những vấn đề rút gọn nhằm củng cố cho những khái niệm lớn được nghiên cứu trong chương. Các thuật ngữ được in đậm để lưu ý lần xuất hiện đầu tiên và định nghĩa đầu tiên cho những từ quan trọng nhất của ngôn ngữ kinh tế học.

Tuy nhiên những thay đổi này không làm mất đi vị trí chỉ dẫn về văn phong đã dẫn dắt cuốn **Kinh tế học** này kể từ lần xuất bản thứ nhất: sử dụng những câu đơn giản, giải thích rõ ràng, bảng và đồ thị chính xác.

Với những ai thích đưa phần vĩ mô lên trước

Mặc dù lần xuất bản mới này đã được thiết kế lại để đưa phần kinh tế học vi mô lên đầu, nhiều giáo viên vẫn muốn bắt đầu bằng kinh tế học vĩ mô. Họ có thể nghĩ rằng người sinh viên lần đầu tiên sẽ thấy vĩ mô dễ tiếp cận hơn và sẽ nhanh chóng ham thích kinh tế học khi những vấn đề kinh tế học vĩ mô được đề cấp trước. Chúng tôi đã dạy kinh tế học theo cả hai cách và thấy rằng cả hai đều có tác dụng tốt.

Dù quan điểm của bạn có như thế nào đi nữa thì cuốn sách này cũng là một cuốn sách được thiết kế kỹ lưỡng. Các giáo viên hướng dẫn giảng dạy kinh tế học vi mô trước có thể đi ngay vào các chương. Những người muốn giải quyết kinh tế học vĩ mô trước có thể bỏ qua Phần I cho đến Phần V mà vẫn thấy sự mô tả và việc tham khảo được sắp xếp phù hợp với yêu cầu của mình.

Hơn nữa, với những khoá học không muốn đề cập tới mọi chủ đề thì lần xuất bản thứ 15 được chia thành hai phần lớn, *Kinh tế học vi mô* (Chương 1 đến 20 và 34 đến 37) và *Kinh tế học vĩ mô* (Chương 1 đến 3 và 21 đến 37).

Những công cụ bổ trợ giảng dạy và học tập

Trong lần xuất bản này, sinh viên sẽ thấy cuốn *Hướng dẫn học*

tập rất có lợi. Công trình bổ trợ này do Laurence Miners và Kathryn Nantz của trường Đại học Fairfield soạn thảo kỹ lưỡng, cả hai người đã cộng tác chặt chẽ với chúng tôi trong suốt quá trình sửa chữa. Cả khi dùng cho những cuộc thảo luận tại lớp cũng như khi dùng cho tự nghiên cứu, cuốn *Hướng dẫn học tập* đều đã cho kết quả mỹ mãn. Đây là lần đầu tiên có một cuốn *Hướng dẫn học tập* toàn diện có đầy đủ các tập vi mô và vĩ mô.

Ngoài ra, các giáo viên sẽ thấy cuốn *Hướng dẫn cho giáo viên và đề bài kiểm tra* rất có ích cho việc xây dựng giáo án và chuẩn bị câu hỏi kiểm tra, cả dưới dạng sách in và đưa vào máy tính. Hơn nữa, Công ty xuất bản McGraw Hill cũng có một tập giấy bóng kính hai mầu trình bày đẹp dùng cho máy chiếu để giới thiệu các bảng biểu và đồ thị khi lên lớp. Có thể liên hệ với các đại lý của McGraw Hill để có những tài liệu này.

Lời cảm ơn

Cuốn sách này gồm hai tác giả, nhưng nó nhận được sự giúp đỡ của đông đảo các cộng tác viên. Micheal Mandel đã giúp cho việc phát triển tư tưởng của lần xuất bản thứ 15 ngay từ ngày đầu và chúng tôi đã đón nhận những lời khuyên và kinh nghiệm của ông ở mọi khúc rẽ của con đường. Ngoài ra, chúng tôi cũng vô cùng biết ơn các đồng nghiệp, các nhà phê bình, các sinh viên và nhân viên của Công ty xuất bản McGraw Hill đã góp sức cho việc hoàn thành đúng thời hạn lần xuất bản thứ 15 của cuốn **Kinh tế học** này.

Các đồng nghiệp tại Viện Công nghệ Massachusetts, Đại học Yale và nhiều nơi khác đã có những đóng góp quí báu bằng những lời khuyên, những gợi ý như William C. Brainard, William Buiter, E. Cary Brown, John Geana Koplos, Robert J. Gordon, Lyle Gramley, Paul Joskow, Alfraid Kahn, Richard Levin, Robert Litan, Bary Nalebuff, Merton J. Peck, Gustav Ranis, Pual Craig Roberts, Herbert Scarf, Robert M. Solow, James Tobin, Janet Yellen và Gary Yohe.

Ngoài ra, chúng tôi cũng được sự giúp đỡ không mệt mỏi của những người có kinh nghiệm dạy kinh tế học sơ cấp đã tham gia vào lần xuất bản này. Chúng tôi đặc biệt cám ơn những nhà phê bình của lần xuất bản thứ 15. Họ là : Robert Everitt của Smith

College; Daniel Bergan của Northeastern Illinois University; Charles Berry của University of Cincinnati; J.S Butler của Vanderbilt University; Albert Culver của California State University-Chico; Paul Estenson của Gustavus Adolphus College; William Goffe của University of Southern Mississippi; Ed Greenberg của Washington University-St Louis; Eric Jenson của College of William and Mary; Robert Jordan của University of Southern Maine; Dennis Leyden của Mississippi State University; Alffred Lubell của State University of New York-Oneonta; Douglas Morgan của University of California-Santa Barbara; Thomas Pogue của University of Iowa; James Price của Syracuse University, Sandra Rivera của University of Kentucky; John Solow của University of Iowa; Timothy Taylor của Tạp chí Journal of Economic Perspectives; William Weber của Eastern Illinois University; David Weinberg của Xavier University và William Wood của James Madison University.

Các sinh viên tại Viện Công nghệ Masschusetts, Yale và các trường khác đã phục vụ như là một "trường học vô hình". Họ đã không ngừng chất vấn và kiểm nghiệm chúng tôi, giúp cho lần xuất bản này hoàn thiện hơn những lần trước. Những ảnh hưởng của họ nhiều không kể xiết và thể hiện ở tất cả các chương. Các tư liệu thống kê và lịch sử đã được Sujoy Mukerji chuẩn bị và kiểm tra chéo. Simon Evenett, Nancy King và Elisabetta Magnani đã giúp xem xét lại bản thảo, Glena Ames đã giúp chế bản.

Công trình này có thể không thực hiện được nếu không có đội ngũ lành nghề của Công ty xuất bản McGraw Hill luôn chăm chút cho cuốn sách ở mọi chặng đường. Chúng tôi muốn đặc biệt cám ơn, theo trình tự thời gian xuất hiện của họ, Biên tập viên kinh tế Scott Stratford, Giám sát biên tập Elaine Rosenberg, Thiết kế mỹ thuật Joseph Piliero, Biên tập viên Susan Gottfried, và Trợ lý biên tập Victoria Richardson. Nhóm chuyên gia này đã chuyển một đống đĩa mềm và một núi giấy thành một công trình thật trau chuốt.

Paul A. Samuelson
William D. Nordhaus

PHẦN MỘT

CÁC KHÁI NIỆM CƠ BẢN

CHƯƠNG 1

NỀN TẢNG CỦA KINH TẾ HỌC

Những thứ chúng ta có trong bữa ăn không phải do tấm lòng nhân từ của người hàng thịt, của người làm bánh mì, hay của người nấu rượu - mà nó xuất phát từ lợi ích của chính bản thân họ.

Adam Smith, "Sự giàu có của các quốc gia", 1776.

A. PHẦN GIỚI THIỆU

Kể từ khi nhà kinh tế học vĩ đại Adam Smith viết những câu trên cách đây hơn 200 năm, nhiều nơi trên thế giới đã trải qua thời kỳ phát triển thịnh vượng không tưởng tượng nổi. Ở Mỹ và nhiều nước công nghiệp khác, phần đông nhân dân hiện nay đã có khả năng mua được rất nhiều thứ hàng hoá vượt xa so với các nhu cầu thiết yếu của họ như thực phẩm, quần áo, nhà ở. Các loại giày thể thao cao cấp, máy giặt, việc vận chuyển bằng hàng không nhanh chóng tới bất kỳ nơi nào trên trái đất, và nhiều loại hàng hoá khác nữa là những ví dụ về danh mục các hàng hoá và dịch vụ đang trở thành một phần của cuộc sống hàng ngày. Trong các năm gần đây, mức sống ở các nước đang phát triển cũng tăng lên nhanh chóng.

Nhưng liệu sự thịnh vượng đó có làm cho mọi người dân ở các nước giàu hạnh phúc và có cuộc sống đầy đủ không? Sự cạnh tranh có dịu bớt đi không? Tuyệt nhiên không. Rất nhiều người đang phải vật lộn để có cuộc sống khá hơn. Các công ty cạnh tranh một cách khốc liệt để giành giật khách hàng, họ đưa ra các sản phẩm mới, cải tiến các hàng hoá cũ cho tốt hơn và rẻ hơn. Người

lao động cạnh tranh kiếm việc làm, cạnh tranh để đạt được các chứng chỉ đào tạo và nâng cao tay nghề và kinh nghiệm với hy vọng kiếm được một chỗ đứng trên thị trường lao động. Các quốc gia cũng cạnh tranh bằng cách theo đuổi những chính sách kinh tế vĩ mô và chính sách thương mại khác nhau cho phép họ có được lợi thế kinh tế cạnh tranh.

Cạnh tranh đang trở nên ngày càng gay gắt. Chúng ta đang sống trong kỷ nguyên thị trường toàn cầu, trong đó tiền tệ và hàng hoá được lưu chuyển qua biên giới các quốc gia một cách dễ dàng hơn bao giờ hết. Trước kia, các nhà cạnh tranh thường ở ngay trong một khu phố, hay tại thành phố bên cạnh. Ngày nay, những người cạnh tranh có mặt ở khắp chân trời góc biển, tại Tây Ban Nha, Trung Quốc, hay Malaysia. Và lần đầu tiên tất cả mọi người đều "chơi" theo một luật chung - đó là các luật chơi của kinh tế thị trường toàn cầu. Ai là người có thể thích ứng một cách tốt nhất với sự thay đổi của thị trường? Ai có thể tạo nên các làn sóng đổi mới công nghệ nhanh nhất? Sự thách thức là rất lớn. Những người thắng cuộc sẽ có lợi nhuận và tiền công cao hơn, còn những người thua cuộc sẽ bị tụt lại đằng sau.

Chuông nguyện hồn ai

Hiện nay, nâng cao hiểu biết về thị trường quốc tế là một trong các lý do để mọi người học kinh tế học. Một số người học kinh tế học vì họ muốn kiếm thêm tiền. Người khác lo ngại mình là người thiếu hiểu biết nếu không hiểu gì về qui luật cung-cầu. Một số khác muốn tìm hiểu làm thế nào chúng ta có thể cải thiện được môi trường, hay vì sao các quốc gia như Nga, Trung Quốc lại chuyển từ nền kinh tế kế hoạch hoá sang nền kinh tế thị trường. Các lý do trên, và nhiều lý do khác, có ý nghĩa lớn lao. Ngoài ra, chúng ta còn dần dần thấy một lý do bao trùm khác về sự cần thiết phải nghiên cứu các nội dung cơ bản của kinh tế học. Suốt cuộc đời của bạn - từ lúc nằm trong nôi cho tới khi nhắm mắt xuôi tay - bạn sẽ gặp nhiều thực tế phũ phàng của kinh tế học. Là một cử tri, bạn phải quyết định nhiều vấn đề - về thâm hụt ngân sách và thuế khóa, về tự do thương mại, lạm phát, thất nghiệp - mà bạn không

thể hiểu nổi cho tới khi bạn nắm được những kiến thức sơ đẳng về các vấn đề này.

Lựa chọn nghề nghiệp cho cuộc đời mình là một quyết định kinh tế quan trọng nhất mà bạn sẽ phải làm. Tương lai của bạn không chỉ phụ thuộc vào năng lực cá nhân của bạn, mà nó còn phụ thuộc vào các lực lượng kinh tế khác ngoài tầm kiểm soát, nhưng lại ảnh hưởng tới thu nhập của bạn. Ngoài ra, kinh tế học còn giúp bạn lựa chọn nên dùng khoản tiền tiết kiệm của mình đầu tư vào đâu. Tất nhiên, nghiên cứu kinh tế học không bảo đảm làm cho bạn trở thành một thiên tài. Nhưng nếu không có sự hiểu biết về kinh tế học thì bạn sẽ chịu rất nhiều thiệt thòi trong cuộc sống.

Không cần phải bàn thêm nhiều về vấn đề này. Song chúng tôi hy vọng bạn sẽ nhận ra rằng, về bản chất, kinh tế học không những rất hữu ích mà còn là một lĩnh vực đáng say mê. Nhiều thế hệ sinh viên cũng thường ngạc nhiên khi nhận ra rằng, kinh tế học thú vị biết nhường nào.

SỰ KHAN HIẾM VÀ TÍNH HIỆU QUẢ: LUẬN ĐỀ SONG ĐÔI CỦA KINH TẾ HỌC

Vậy kinh tế học là gì? Trong hơn 30 năm qua, việc nghiên cứu về kinh tế học đã được mở rộng và bao gồm nhiều vấn đề. Các nội dung chủ yếu của môn khoa học đang ngày một phát triển này là gì? Một số mục tiêu quan trọng nhất của kinh tế học là[1]:

- Nghiên cứu giá lao động, giá vốn và giá đất đai được xác định trong nền kinh tế như thế nào, và các loại giá này được vận dụng ra sao trong việc phân bổ các nguồn lực.
- Khám phá các hành vi của thị trường tài chính, và phân tích

1. Danh mục này đề cập đến một loạt các thuật ngữ chuyên môn về kinh tế học. Để nắm được các thuật ngữ này, bạn cần hiểu các từ vựng kinh tế học. Nếu bạn chưa quen với một số từ hay một số câu nào đó, bạn nên tham khảo phần Thuật ngữ tra cứu ở cuối cuốn sách này. Thuật ngữ tra cứu bao gồm hầu hết các thuật ngữ kinh tế được sử dụng trong cuốn sách này. Các thuật ngữ in đậm nét đều có trong thuật ngữ tra cứu.

xem những thị trường này phân bổ vốn vào các lĩnh vực kinh tế khác nhau như thế nào.

• Phân tích hậu quả của các chính sách điều tiết của chính phủ tới tính hiệu quả của thị trường.

• Khảo sát tình hình phân phối thu nhập, và kiến nghị các giải pháp trợ giúp người nghèo mà không làm cản trở các hoạt động của nền kinh tế.

• Nghiên cứu tác động của chi tiêu Nhà nước, thuế và thâm hụt ngân sách tới tăng trưởng.

• Nghiên cứu những thăng trầm về tình hình thất nghiệp và sản xuất trong chu kỳ kinh doanh, và kiến nghị các chính sách của chính phủ để kích thích tăng trưởng kinh tế.

• Khảo sát các hình thái thương mại giữa các nước và phân tích tác động của hàng rào thương mại.

• Nghiên cứu sự tăng trưởng tại các nước đang phát triển, và đề xuất giải pháp khuyến khích sử dụng có hiệu quả các nguồn lực.

Danh mục các vấn đề trên khá đầy đủ. Tuy nhiên, các bạn có thể bổ sung thêm nữa. Còn nếu bạn cho rằng như vậy là đã đủ rồi thì chúng ta có thể thống nhất với nhau một định nghĩa chung như sau:

Kinh tế học *là việc nghiên cứu xã hội sử dụng các nguồn lực khan hiếm như thế nào để sản xuất ra các hàng hoá có giá trị và phân phối chúng cho các đối tượng khác nhau.*

Đằng sau định nghĩa trên có hai ẩn ý then chốt: đó là các hàng hoá có tính khan hiếm; và xã hội phải sử dụng các hàng hoá đó một cách có hiệu quả. Hiển nhiên, kinh tế học là một môn khoa học quan trọng do sự tồn tại khách quan của sự khan hiếm và mong muốn hiệu quả. Trước hết hãy đề cập tới vấn đề **khan hiếm**. Nếu như mọi hàng hoá đều có thể sản xuất ra với số lượng vô hạn, và nếu như tất cả các nhu cầu của con người đều được thoả mãn thì cái gì sẽ xảy ra? Mọi người sẽ không lo lắng tới việc tìm thêm thu nhập vì họ đã có mọi thứ họ muốn; các doanh nghiệp sẽ không cần tính toán tới tiền công và bảo hiểm sức khoẻ; các chính phủ sẽ không cần phải vật lộn với thuế khoá và chi tiêu bởi lẽ không ai

quan tâm đến chúng; hơn nữa, khi tất cả chúng ta đã có đủ những gì mình muốn, sẽ không còn ai quan tâm tới việc phân phối thu nhập giữa mọi người và giữa các giai tầng khác nhau.

Trong điều kiện phong lưu cực lạc như vậy, sẽ không có khái niệm về hàng hoá kinh tế - không có loại hàng hoá nào là khan hiếm hoặc hạn chế về cung. Tất cả hàng hoá đều cho không, giống như cát trong sa mạc hay nước trong đại dương. Giá cả và thị trường chẳng có liên quan gì. Như vậy thì kinh tế học sẽ không còn thú vị và hữu ích nữa.

Tuy nhiên, không có một xã hội nào đạt tới khả năng vô biên không tưởng như vậy. Các hàng hoá luôn luôn khan hiếm và nhu cầu dường như là vô hạn. Thậm chí ngay cả tại nước Mỹ, nền sản xuất cũng chưa đủ sức để đáp ứng nhu cầu của tất cả công dân. Nếu cộng tất cả nhu cầu lại, bạn sẽ nhanh chóng nhận thấy, không có đủ hàng hoá và dịch vụ để thoả mãn dù chỉ một phần nhỏ trong nhu cầu đó của mọi người. Tổng sản phẩm quốc dân của chúng ta phải tăng thêm nhiều lần nữa mới bảo đảm cho những người Mỹ trung lưu có được mức sống trung bình như của các luật gia và bác sĩ. Ngoài biên giới nước Mỹ, nhất là ở châu Phi và châu Á, còn có hàng trăm triệu người đang chịu cảnh đói khát và thiếu thốn về vật chất.

Với nhận thức nhu cầu là vô hạn thì việc các nền kinh tế phải sử dụng một cách tốt nhất các nguồn lực có hạn là một vấn đề quan trọng. Điều này dẫn chúng ta tới một khái niệm rất quan trọng: **hiệu quả.** Hiệu quả có nghĩa là không lãng phí, hoặc sử dụng các nguồn lực của nền kinh tế một cách tiết kiệm nhất để thoả mãn các nhu cầu và sự mong muốn của mọi người.

Cụ thể hơn, nền kinh tế sản xuất có hiệu quả khi nó không thể sản xuất ra nhiều hơn một mặt hàng nào đó mà không phải giảm bớt sản xuất một số mặt hàng khác.

Tính cấp thiết của kinh tế học là nhận thức được thực tế của sự khan hiếm, và sau đó dự kiến tổ chức xã hội như thế nào để sử dụng các nguồn lực một cách có hiệu quả nhất. Đó là chỗ mà kinh tế học có thể cống hiến sự đóng góp đặc thù của nó.

Nghiên cứu kinh tế học

Kinh tế học đã bắt đầu từ lúc nào và từ đâu? Chúng ta có thể lấy năm 1776, khi Adam Smith công bố tác phẩm kinh điển của ông *"Tìm hiểu về bản chất và nguồn gốc sự giàu có của các quốc gia"*, là năm khởi đầu của kinh tế học hiện đại. Trong tác phẩm này, Smith đã đề ra chính xác các nguyên tắc cơ bản của nền kinh tế thị trường. Không phải ngẫu nhiên mà tác phẩm này lại ra đời cùng năm với bản Tuyên ngôn Độc lập: Phong trào giành tự do chính trị từ chế độ quân chủ tàn bạo ở Châu Âu đã làm dấy lên đồng thời yêu cầu giải phóng thương mại và công nghiệp khỏi tàn tích cổ hủ của giai cấp quí tộc phong kiến.

Hoàn toàn xác đáng khi coi Smith là người đã đặt nền móng cho lĩnh vực **kinh tế học vi mô,** một nhánh của kinh tế học đi sâu nghiên cứu về hành vi của các chủ thể riêng biệt như các thị trường, các hãng, và các hộ gia đình. Trong tác phẩm "Sự giàu có của các quốc gia", Smith đã nghiên cứu các loại giá cả riêng biệt được hình thành như thế nào, giá đất đai, lao động và vốn được xác định ra sao, khảo cứu về những điểm mạnh và yếu của cơ chế thị trường. Điều quan trọng nhất là ông đã xác định được một trong những tính chất hiệu quả đặc biệt của thị trường, một "bàn tay vô hình" đã mang lại lợi ích chung từ những hành động vị kỷ của cá nhân. Cho tới nay, các tính chất đó vẫn giữ nguyên tầm quan trọng của nó. Mặc dù từ thời đại của Smith tới nay, nghiên cứu về kinh tế học vi mô đã có nhiều tiến bộ lớn lao, song các nguyên lý do Smith đề ra vẫn được các nhà chính trị và các nhà kinh tế thường xuyên trích dẫn.

Ngược lại, **kinh tế học vĩ mô,** một nhánh khác của kinh tế học quan tâm đến các hoạt động tổng thể của nền kinh tế lại chỉ mang dáng dấp hiện đại từ năm 1936, khi John Maynard Keynes công bố tác phẩm có tính cách mạng của ông *"Lý thuyết chung về việc làm, tiền lãi và tiền tệ"*. Vào thời điểm đó, nước Anh và Mỹ đều đang chìm sâu trong cuộc Đại Suy thoái của những năm 1930, tỷ lệ thất nghiệp lên tới một phần tư lực lượng lao động xã hội. Trong khi nghiên cứu để tìm lối thoát, Keynes đã nhấn mạnh rằng, nền kinh

tế thị trường có thể không làm tròn chức năng của nó. Trong tác phẩm của mình, ông đã phát triển lý thuyết giải thích về nguyên nhân của thất nghiệp và suy thoái kinh tế, về việc đầu tư - tiêu dùng được xác định như thế nào, về việc các ngân hàng trung ương quản lý tiền tệ và lãi suất ra sao, và vì sao một số quốc gia lại trở nên phát đạt trong khi các nước khác rơi vào đình trệ. Keynes còn cho rằng chính phủ có vai trò quan trọng trong việc làm giảm bớt những bước thăng trầm của các chu kỳ kinh doanh. Mặc dù nhiều nhà kinh tế không thừa nhận các luận thuyết và những giải thích cụ thể của Keynes, song những vấn đề mà ông đặt ra vẫn là đối tượng nghiên cứu của kinh tế học vĩ mô hiện nay.

Hai nhánh - kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô - hợp lại để hình thành nên kinh tế học hiện đại. Ranh giới phân biệt giữa chúng rất mỏng manh, gần đây hai nhánh này đã hội nhập lại khi các nhà kinh tế ứng dụng các công cụ của kinh tế học vi mô để giải thích các vấn đề về thất nghiệp và lạm phát. Vì vậy, để nâng cao hiểu biết đầy đủ về kinh tế học, chúng ta cần tiếp tục khám phá thêm cả hai bến bờ của dòng sông. Đó là công việc mà chúng ta sẽ thực hiện trong cuốn sách này.

B. BA VẤN ĐỀ CỦA TỔ CHỨC KINH TẾ

Do sản xuất của nền kinh tế bị hạn chế bởi các nguồn lực và kiến thức công nghệ, mỗi một xã hội - dù giàu hay nghèo - đều phải lựa chọn: giữa sức khoẻ và thuyền buồm, giữa đường cao tốc và xe tăng, giữa giáo dục và các bữa ăn trong nhà hàng. Điều đó có nghĩa là , mỗi xã hội đều phải có cách xác định cần sản xuất loại hàng hoá nào, sản xuất các hàng hoá đó như thế nào, và sản xuất cho ai.

Ba câu hỏi cơ bản của tổ chức kinh tế - *cái gì, thế nào, và cho ai* - vẫn là những vấn đề cốt yếu từ thuở khai nguyên nền văn minh nhân loại cho tới ngày nay. Chúng ta hãy xem xét các vấn đề này một cách cụ thể hơn:

• Sản xuất loại hàng hoá *gì* và với số lượng bao nhiêu? Mỗi xã hội cần xác định nên sản xuất mỗi loại bao nhiêu trong vô số các

loại hàng hoá và dịch vụ có thể sản xuất được, và sản xuất chúng vào thời điểm nào. Hiện nay chúng ta có cần sản xuất bánh pizza nguội hay áo sơ mi không? Sản xuất ít áo sơ mi chất lượng cao hay nhiều áo sơ mi chất lượng thấp? Chúng ta có nên sử dụng các nguồn lực khan hiếm để sản xuất thật nhiều hàng hoá tiêu dùng (như bánh pizza nguội) không? Hoặc chúng ta giảm bớt sản xuất hàng hoá tiêu dùng và tăng thêm sản xuất hàng hoá đầu tư (ví dụ như máy làm bánh pizza) để bảo đảm nâng cao sản xuất và tiêu dùng trong tương lai.

• Sản xuất hàng hoá *như thế nào*? Mỗi xã hội cần xác định ai sẽ là người sản xuất, sản xuất bằng nguồn lực nào, và cần sử dụng kỹ thuật sản xuất nào. Ai sẽ làm nông nghiệp và ai sẽ dạy học. Nên sản xuất điện bằng dầu mỏ, than đá hay bằng năng lượng nguyên tử? Sản xuất bằng cách gây ô nhiễm không khí nhiều hơn hay ít hơn?

• Sản xuất hàng hoá *cho ai*? Một trong những nhiệm vụ cơ bản của bất kỳ xã hội nào là quyết định xem ai là người sẽ được hưởng các thành quả của những nỗ lực kinh tế. Hoặc nói theo cách chính thống là sản phẩm quốc dân được phân chia cho các hộ gia đình khác nhau như thế nào? Có phải đa số dân cư là người nghèo và có rất ít người giàu hay không? Thu nhập cao cần giành cho nhà quản lý, cho công nhân, hay cho các chủ đất? Liệu người bị bệnh và người già có được chăm sóc tốt hay không, hay họ bị bỏ mặc phải tự lo liệu lấy?

Chú ý: *Khi người ta bàn luận về kinh tế học, nhiều người thường bị nhầm lẫn giữa các vấn đề hiện trạng với các vấn đề về công bằng.* ***Kinh tế học thực chứng*** *mô tả những hiện tượng thực tế trong một nền kinh tế - cái gì, thế nào, và cho ai - và các hành vi ứng xử của chúng. Kinh tế học thực chứng giải quyết các vấn đề như vì sao bác sĩ lại nhận nhiều thu nhập hơn so với người gác cổng? Việc tự do hoá thương mại sẽ làm tăng hay giảm tiền lương của đa số người dân Mỹ? Ảnh hưởng kinh tế của việc tăng thuế sẽ thế nào? Mặc dù đây là các câu hỏi khó trả lời, nhưng nó có thể được giải quyết thông qua các phân tích và các bằng chứng thực nghiệm. Cái đó sẽ đặt*

chúng vào lĩnh vực kinh tế học thực chứng.

***Kinh tế học chuẩn tắc** lại đưa các quan niệm về đạo đức và các nhận định chủ quan vào vấn đề cái gì, thế nào và cho ai của nền kinh tế. Liệu có nên cấm việc bán một số loại súng và ma tuý không? Liệu có cần tăng tỷ lệ thất nghiệp để bảo đảm lạm phát giá cả không tăng quá nhanh không? Liệu Mỹ có cần hạn chế nhập khẩu hàng hoá của Nhật Bản vì Nhật Bản có thặng dư thương mại lớn trong buôn bán với Mỹ? Cho tới nay, chưa có câu trả lời đúng hay sai đối với các câu hỏi trên bởi lẽ chúng đưa cả các giá trị và đạo đức vào các sự kiện thực tế. Các vấn đề trên chỉ được giải quyết thông qua các tranh cãi và quyết định chính trị, chứ không chỉ đơn thuần bằng các phân tích kinh tế.*

CÁC NỀN KINH TẾ: THỊ TRƯỜNG, CHỈ HUY, VÀ HỖN HỢP

Một nhiệm vụ chủ chốt của kinh tế học là nghiên cứu và giải thích những cách thức khác nhau mà xã hội trả lời các câu hỏi *cái gì, thế nào, và cho ai*. Các xã hội khác nhau được tổ chức theo những *hệ thống kinh tế* khác nhau, và kinh tế học nghiên cứu những cơ chế khác nhau mà xã hội có thể vận dụng để phân bổ các nguồn lực khan hiếm của mình.

Ngày nay, chúng ta có thể phân biệt rõ hai phương thức cơ bản trong tổ chức nền kinh tế. ở một thái cực, chính phủ đưa ra hầu hết các quyết định kinh tế theo cách người ở trên trong bộ máy hành chính ra các mệnh lệnh kinh tế cho người bên dưới chấp hành. ở thái cực kia, toàn bộ các quyết định đều do thị trường xác định, ở đó các cá nhân và các doanh nghiệp đồng ý tự nguyện buôn bán các đầu vào và đầu ra thông qua các thanh toán chủ yếu bằng tiền. Chúng ta hãy phân tích một cách vắn tắt từng phương thức tổ chức kinh tế một.

Tại Mỹ và phần đông các quốc gia, đại bộ phận các vấn đề kinh tế đều được quyết định trên thị trường. Vì vậy hệ thống kinh tế của họ được gọi là nền kinh tế thị trường. **Nền kinh tế thị**

trường là một nền kinh tế trong đó các cá nhân và các hãng tư nhân đưa ra các quyết định chủ yếu về sản xuất và tiêu dùng. Hệ thống giá cả, thị trường, lợi nhuận và thua lỗ, khuyến khích và khen thưởng sẽ xác định vấn đề *cái gì, thế nào, và cho ai*. Các hãng sản xuất hàng tiêu dùng để thu được lợi nhuận cao nhất (vấn đề *cái gì)* bằng các kỹ thuật sản xuất có chi phí thấp nhất (vấn đề *thế nào*). Việc tiêu dùng được xác định thông qua các quyết định cá nhân về việc nên chi tiêu tiền lương và thu nhập từ tài sản có được do lao động và sở hữu tài sản của họ như thế nào (vấn đề *cho ai*). Trong trường hợp cực đoan của nền kinh tế thị trường, tại đó chính phủ hầu như không có vai trò kinh tế nào, được gọi là **nền kinh tế tự do kinh doanh.**

Ngược lại, **nền kinh tế chỉ huy** là nền kinh tế trong đó chính phủ ra mọi quyết định về sản xuất và phân phối. Trong nền kinh tế chỉ huy như đã từng tồn tại ở Liên Xô trong gần suốt thế kỷ này, Chính phủ sở hữu hầu hết các tư liệu sản xuất (đất đai và vốn); chính phủ còn sở hữu và chỉ đạo hoạt động của các doanh nghiệp trong hầu hết các ngành kinh tế; chính phủ là ông chủ của đại bộ phận công nhân và chỉ bảo họ cần làm việc ra sao; chính phủ trong nền kinh tế chỉ huy còn quyết định cần phân phối của cải vật chất và dịch vụ của xã hội như thế nào. Nói tóm lại, trong nền kinh tế chỉ huy, chính phủ giải đáp các vấn đề kinh tế chủ yếu thông qua quyền sở hữu của chính phủ đối với các nguồn lực và quyền áp đặt quyết định của mình.

Không có một xã hội đương đại nào hoàn toàn nằm ở một trong hai thái cực đó. Thay vào đó, tất cả các xã hội đều là các nền **kinh tế hỗn hợp**, có cả các yếu tố của thị trường và chỉ huy. Chưa bao giờ có một nền kinh tế thị trường 100% (mặc dù nước Anh vào thế kỷ 19 đã gần tiến tới). Ngày nay, phần lớn các quyết định tại Mỹ được đưa ra trên thương trường. Nhưng chính phủ đóng vai trò quan trọng trong việc điều chỉnh hoạt động của thị trường: chính phủ quy định luật lệ và các quy tắc để điều tiết đời sống kinh tế, cung cấp các dịch vụ giáo dục và cảnh sát, điều tiết ô nhiễm và kinh

doanh. Và nước Nga cũng như các nền kinh tế xã hội chủ nghĩa trước đây tại Đông Âu, không hài lòng với hoạt động của nền kinh tế chỉ huy của họ trước kia, đang tìm kiếm cho mình một hình thái kinh tế hỗn hợp đặc thù.

Các nhà kinh tế đã làm thay đổi tiến trình của lịch sử: *Cuộc bàn luận về các nền kinh tế chỉ huy sẽ không trọn vẹn nếu không nhắc tới Karl Marx (1818-1883). Marx là một nhà phê phán nền kinh tế thị trường nhạy bén và có ảnh hưởng nhất từ trước tới nay. Trong các tác phẩm viết vào những năm 1800, Marx đã nhận thấy sự bành trướng của các xí nghiệp và đường sắt khắp Châu Âu đã kéo theo những xáo trộn to lớn như thế nào. Ông lập luận rằng, nếu không có sự kiểm soát, sức sản xuất của thị trường và sự cạnh tranh nhất định sẽ diễn ra hỗn loạn và gây ra những cuộc suy thoái trầm trọng, và làm tăng thêm sự bần cùng của công nhân. Marx tuyên bố rằng, chủ nghĩa tư bản đã tới ngày tận thế và những cuộc khởi nghĩa cách mạng và chủ nghĩa xã hội sẽ sớm xảy ra.*

Trong các thập kỷ tiếp sau đó, lịch sử hình như đã khẳng định những tiên đoán của Marx. Những cuộc đại khủng hoảng và suy thoái kinh tế vào thời kỳ 1890 và 1930 đã khiến giới trí thức của thế kỷ 20 đặt câu hỏi về khả năng sống còn của chủ nghĩa tư bản dựa trên các doanh nghiệp tư nhân. Những người xã hội chủ nghĩa đã bắt đầu áp dụng mô hình của họ tại Liên Xô vào năm 1917, và cho tới thời điểm cao trào, có tới một phần ba thế giới đã nằm dưới ảnh hưởng của học thuyết Mácxít. Ngày nay, tất nhiên, số lượng các quốc gia tự mang danh là Mácxít đã giảm đi nhanh chóng... Tuy nhiên, những điều đó cũng không làm mất đi vị trí là một nhà kinh tế học quan trọng của Marx.

C. NHỮNG KHẢ NĂNG CÔNG NGHỆ CỦA XÃ HỘI

Nói cho cùng thì mỗi khẩu súng được sản xuất ra, mỗi chiến hạm được hạ thuỷ, mỗi quả tên lửa được phóng đều có nghĩa là sự móc túi những người đói khát và thiếu ăn.

Tổng thống Dwight D. Eisenhower

Mỗi nền kinh tế đều có một trữ lượng các nguồn lực có hạn - lao động, kiến thức công nghệ, nhà xưởng và công cụ, máy móc, đất đai, năng lượng. Khi giải quyết vấn đề cần sản xuất những hàng hoá gì và *như thế nào*, trên thực tế, mỗi nền kinh tế đang quyết định nên phân bổ các nguồn lực của họ như thế nào giữa hàng ngàn các hàng hoá và dịch vụ khác nhau có thể có. Nên giành bao nhiêu diện tích đất đai để trồng lúa mì? Hay để làm nhà ở cho dân cư? Bao nhiêu xí nghiệp sẽ sản xuất máy tính? Bao nhiêu xí nghiệp sẽ làm bánh pizza? Bao nhiêu trẻ em lớn lên sẽ trở thành các nhà thể thao chuyên nghiệp, hoặc trở thành các nhà kinh tế, hay các nhà chế tạo phi cơ chiến đấu?

Đối mặt với một thực tế không thể phủ nhận là hàng hoá đều khan hiếm so với các nhu cầu, mỗi nền kinh tế phải quyết định làm thế nào để đương đầu với các nguồn lực khan hiếm. Nó cần phải lựa chọn trong số các lô hàng hoá khác nhau có thể có (vấn đề *cái gì),* lựa chọn các kỹ thuật sản xuất khác nhau (vấn đề *thế nào*), và cuối cùng là quyết định ai sẽ tiêu dùng các hàng hoá (vấn đề *cho ai).*

ĐẦU VÀO VÀ ĐẦU RA

Để trả lời ba câu hỏi trên, mỗi xã hội phải quyết định lựa chọn các đầu vào và đầu ra của nền kinh tế. **Đầu vào** là các hàng hoá hay dịch vụ được các hãng sử dụng trong quá trình sản xuất của mình. Một nền kinh tế sử dụng các công nghệ sẵn có của mình để kết hợp các đầu vào nhằm sản xuất ra các đầu ra. **Đầu ra** là các hàng hoá và dịch vụ hữu dụng khác nhau, đó là kết quả của quá trình sản xuất, và chúng được tiêu dùng hoặc tiếp tục sử dụng vào quá trình sản xuất tiếp theo. Ví dụ như trong việc làm món trứng ốp lết. Trứng, muối, chất đốt, chảo rán, và tay nghề của đầu bếp là các đầu vào. Đĩa trứng ốp lết là sản phẩm đầu ra. Trong giáo dục, đầu vào là thời giờ của giảng viên, phòng thí nghiệm, lớp học, sách giáo khoa v.v..., và đầu ra là các công dân được giáo dục và có hiểu biết.

Một tên gọi khác của các đầu vào là các *yếu tố sản xuất*. Chúng

có thể được phân theo ba nhóm chính: đất đai, lao động, và vốn.

• Đất đai - hay tổng quát hơn là các tài nguyên thiên nhiên - là tặng vật của tự nhiên cho các quá trình sản xuất của chúng ta. Nó bao gồm các diện tích đất nông nghiệp hay dùng để làm nhà ở, xây nhà máy, làm đường giao thông; là nguồn năng lượng tiếp nhiên liệu cho ô tô và sưởi ấm ngôi nhà của chúng ta; là các tài nguyên phi năng lượng như quặng đồng, sắt hay cát. Trong thế giới chật hẹp hiện nay, chúng ta cần phải mở rộng thể loại các tài nguyên thiên nhiên để bao gồm cả tài nguyên môi trường như không khí, nước, đất đai và khí hậu.

• *Lao động* - bao gồm thời gian của con người chi phí trong sản xuất, như làm việc trong các xí nghiệp ô tô, cày bừa trên đồng ruộng, giảng bài trên lớp học, hay làm món trứng ốp lết. Lao động đang thực hiện hàng ngàn nghề nghiệp và nhiệm vụ, với mọi loại kỹ năng khác nhau. Lao động vừa là đầu vào thông thường nhất, vừa là đầu vào quan trọng nhất đối với các nền kinh tế công nghiệp tiên tiến.

• Các nguồn vốn hình thành nên các hàng hoá lâu bền của nền kinh tế, được chế tạo để sản xuất ra các hàng hoá khác. Các hàng hoá vốn bao gồm máy móc, đường giao thông, máy tính, búa, xe tải, nhà máy thép, ô tô, máy giặt, và văn phòng, nhà xưởng. Như chúng ta sẽ thấy sau này, việc tích luỹ các hàng hoá vốn đặc biệt là một nhiệm vụ cấp bách trong phát triển kinh tế.

Khi đề cập tới ba vấn đề kinh tế xét về mặt đầu vào - đầu ra, xã hội cần quyết định: (1) Cần sản xuất loại đầu *ra gì,* và sản xuất bao nhiêu; (2) sản xuất chúng *như thế nào* - có nghĩa là cần phải sử dụng kỹ thuật gì để kết hợp các đầu vào nhằm sản xuất sản phẩm đầu ra mong muốn; và (3) đầu ra được sản xuất và phân phối *cho ai.*

ĐƯỜNG GIỚI HẠN KHẢ NĂNG SẢN XUẤT (PPF)

Các xã hội không thể có mọi thứ mà họ muốn. Chúng bị ràng buộc bởi các nguồn lực và công nghệ hiện có. Ví dụ như việc chi tiêu cho quốc phòng. Các quốc gia luôn luôn buộc phải quyết định cần

giành bao nhiêu nguồn lực có hạn của họ cho quân đội, và giành bao nhiêu cho các hoạt động khác (ví dụ như xây các nhà máy hay trường học mới). Một số nước, như Nhật Bản, chi phí khoảng 1% tổng sản phẩm quốc dân cho lĩnh vực quân sự. Mỹ chi phí 5% tổng sản phẩm quốc dân của mình cho quốc phòng, trong khi đó nền kinh tế đóng như Bắc Triều Tiên chi cho quân sự tới 20% tổng sản phẩm quốc dân. Càng giành nhiều đầu ra cho quân sự thì còn lại càng ít đầu ra cho tiêu dùng và đầu tư.

Chúng ta hãy dựng nên một câu chuyện về sự lựa chọn này bằng việc xem xét một nền kinh tế chỉ sản xuất ra hai mặt hàng là súng và bơ. Tất nhiên, súng là đại diện cho chi phí quân sự, và bơ là đại diện cho tiêu dùng dân sự. Giả định rằng, nền kinh tế của chúng ta quyết định dành toàn bộ năng lực cho sản xuất hàng tiêu dùng, tức là bơ. Như vậy, chúng ta sẽ sản xuất ra một lượng bơ tối đa mỗi năm. Lượng bơ tối đa phụ thuộc vào số lượng và chất lượng các nguồn lực của nền kinh tế và hiệu quả sản xuất trong sản xuất bơ. Giả sử, với các nguồn lực và công nghệ hiện có cho phép chúng ta sản xuất một khối lượng bơ tối đa là 5 triệu pao.

Ở một thái cực khác, hãy hình dung rằng toàn bộ nguồn lực được giành cho sản xuất súng. Một lần nữa, do nguồn lực có hạn, nền kinh tế chỉ sản xuất được một số lượng súng nhất định. Trong ví dụ này, giả sử nền kinh tế có thể sản xuất được 15 nghìn khẩu súng khi không sản xuất một chút bơ nào.

Như vậy ta có hai khả năng kết hợp cực đoan. Giữa hai khả năng này, còn có rất nhiều khả năng khác. Nếu chúng ta sẵn sàng từ bỏ một ít bơ thì chúng ta sẽ có thêm súng. Nếu chúng ta sẵn sàng giảm càng nhiều bơ, thì chúng ta càng có thêm nhiều súng.

Các khả năng khác nhau được mô tả trong Bảng 1-1. Phương án F là một kết hợp cực đoan trong đó chỉ có bơ được sản xuất, và không có khẩu súng nào. Trong khi đó phương án A lại cho thấy trường hợp cực đoan ngược lại, trong đó toàn bộ nguồn lực được dùng để sản xuất súng. Giữa hai trường hợp này - tại E, D, C ,và B - là khi lượng bơ từ bỏ càng nhiều để đổi lấy càng nhiều súng.

Các khả năng sản xuất khác nhau

Khả năng	BƠ (triệu pao)	SÚNG (nghìn khẩu)
A	0	15
B	1	14
C	2	12
D	3	9
E	4	5
F	5	0

Bảng 1-1: Giới hạn của các nguồn lực khan hiếm ngụ ý một sự đánh đổi giữa súng và bơ

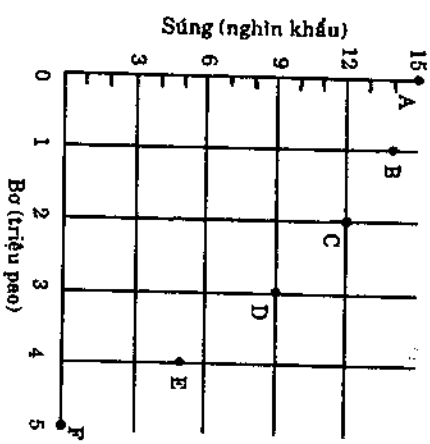
Khi chúng ta di chuyển từ A tới B ...tới F, chúng ta phải chuyển dịch lao động, máy móc, và đất đai từ ngành sản xuất súng sang ngành sản xuất bơ.

Bạn có thể hỏi, vậy làm thế nào để một quốc gia có thể biến bơ thành súng? Bơ chuyển thành súng không phải về mặt vật chất của nó, mà bằng thủ thuật chuyển các nguồn lực của nền kinh tế từ cách sử dụng này sang cách sử dụng khác.

Chúng ta có thể biểu diễn các khả năng sản xuất của nền kinh tế một cách rõ ràng hơn qua đồ thị tại Hình 1-1. Đồ thị này có trục hoành đo lường sản lượng bơ và trục tung đo lường số lượng súng. (Nếu bạn chưa nắm chắc các dạng đồ thị, hoặc

Hình 1-1. Đồ thị các khả năng sản xuất.

Hình này biểu diễn các kết hợp khác nhau trong sản xuất bơ và súng theo Bảng 1-1

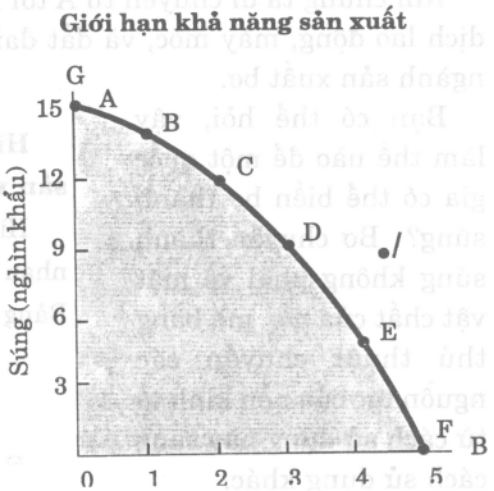


cách xây dựng đồ thị từ các bảng số liệu, mời bạn tham khảo phụ lục của chương này). Chúng ta xác định điểm F trong Hình 1-1 từ số liệu tại Bảng 1-1 bằng cách lấy toạ độ kết hợp giữa 5 đơn vị bơ tính về phía bên phải theo trục hoành với 0 đơn vị súng theo trục tung; tương tự, điểm E là toạ độ kết hợp 4 đơn vị bơ tính sang phải và 5 đơn vị súng tính lên trên; và cuối cùng, chúng ta lấy điểm A theo toạ độ 0 đơn vị bơ với 15 đơn vị súng.

Nếu ta điền tiếp các điểm toạ độ trung gian biểu diễn những kết hợp khác nhau giữa bơ và súng, chúng ta sẽ có một đường cong liên tục được gọi là *đường giới hạn khả năng sản xuất*, hay viết tắt là PPF trong Hình 1-2.

Hình 1-2. Đường cong liên tục nối các điểm biểu thị các khả năng sản xuất bằng số

Đường giới hạn khả năng sản xuất biểu diễn các phương án mà xã hội có thể lựa chọn để thay thế bơ bằng súng. Giả định rằng, các đầu vào và công nghệ đã cho trước. Các điểm nằm ngoài đường giới hạn (như điểm I) là các phương án không khả thi hay không thể đạt được. Còn các điểm nằm phía trong đường giới hạn, như điểm U, sẽ cho thấy có những nguồn lực chưa được sử dụng hết, hoặc chưa được sử dụng một cách tốt nhất.



Đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF) mô tả mức sản xuất tối đa mà một nền kinh tế có thể đạt được với số lượng đầu vào và kiến thức công nghệ sẵn có. PPF cho biết các lựa chọn khác nhau có thể có đối với xã hội.

Đưa PPF vào phân tích

PPF trong Hình 1-2 được xây dựng cho hàng hoá bơ và súng, nhưng cũng có thể áp dụng cho bất kỳ loại hàng hoá nào khác. Vì thế, nếu chính phủ sử dụng càng nhiều nguồn lực cho xây dựng đường

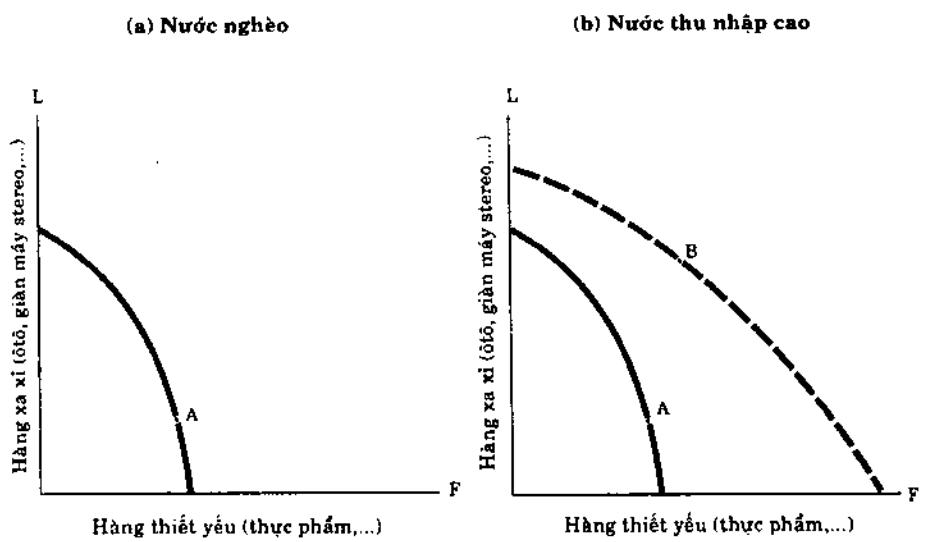
cao tốc thì sẽ còn lại càng ít nguồn lực cho sản xuất hàng hóa cá nhân (ví dụ như nhà ở); nếu chúng ta lựa chọn tiêu dùng thực phẩm càng nhiều thì chúng ta phải tiêu dùng vải vóc càng ít đi; xã hội quyết định tiêu dùng càng nhiều trong hiện tại thì càng có ít hàng hóa vốn để chuyển thành các hàng hóa tiêu dùng trong tương lai.

Các đồ thị trong Hình 1-3 tới Hình 1-5 mô tả một số ứng dụng quan trọng của PPF. Hình 1-3 cho thấy tác động của tăng trưởng kinh tế đối với khả năng sản xuất của quốc gia. Khi tăng thêm đầu vào như vốn và lao động, hay đổi mới công nghệ, thì PPF sẽ dịch chuyển ra phía ngoài. Một quốc gia có thể có thêm nhiều tất cả các loại hàng hoá khi nền kinh tế của họ tăng trưởng. Hình vẽ đó còn minh họa cho thực tế là các nước nghèo phải giành hầu hết nguồn lực của họ cho sản xuất lương thực, trong khi các nước giàu có thể có thêm hàng xa xỉ khi tiềm năng sản xuất tăng lên.

Hình 1-3. Tăng trưởng kinh tế làm cho PPF dịch chuyển ra phía ngoài

(a) Trước khi phát triển, quốc gia còn nghèo. Họ phải giành hầu hết nguồn lực của họ để sản xuất thực phẩm và có ít tiện nghi hơn.

(b) Tăng thêm đầu vào và thay đổi công nghệ sẽ dịch chuyển PPF ra phía ngoài. Khi nền kinh tế tăng trưởng, quốc gia sẽ tiến từ A tới B, tiêu dùng thực phẩm sẽ tăng ít hơn so với việc tiêu dùng hàng xa xỉ. Nền kinh tế có thể tăng mức tiêu dùng cả hai loại hàng hoá nếu họ muốn.

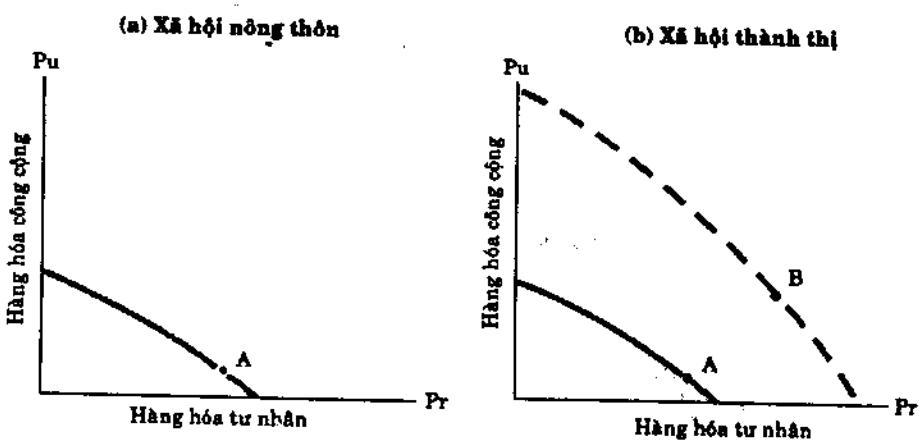


Hình 1-4 miêu tả các cử tri phải lựa chọn thế nào giữa hàng hoá cá nhân (được mua theo giá cả) và hàng hoá công cộng (được trả bằng đóng thuế). Các nước nghèo có thể có ít tiền để chi cho hàng hoá công cộng như y tế cộng đồng và nghiên cứu khoa học. Nhưng khi kinh tế tăng trưởng thì hàng hoá công cộng cũng như chất lượng môi trường sẽ chiếm tỷ trọng lớn hơn trong sản lượng đầu ra.

Hình 1-4. Các nền kinh tế phải lựa chọn giữa hàng hoá công cộng và hàng hoá cá nhân

(a) Nước nghèo làm được đến đâu ăn hết đến đấy, có rất ít nguồn lực giành cho hàng hoá xa xỉ như ô tô hay hàng hoá công cộng như đường cao tốc, y tế cộng đồng hay khoa học

(b) Nền kinh tế công nghiệp hiện đại thịnh vượng hơn và họ lựa chọn phương án chi tiêu nhiều hơn trong thu nhập cao hơn của mình cho các hàng hoá công cộng hay các dịch vụ chính phủ (đường giao thông, quốc phòng, bảo vệ môi trường, y tế cộng đồng, giáo dục)



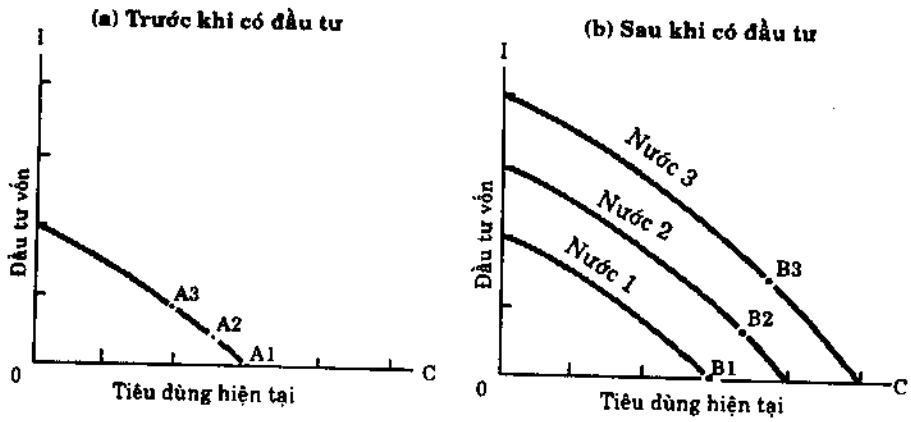
Hình 1-5. Đầu tư cho tiêu dùng tương lai đòi hỏi phải hy sinh tiêu dùng hiện tại

Một quốc gia có thể sản xuất hoặc là hàng hoá tiêu dùng hiện tại (bánh pizza và hòa nhạc) hay hàng hoá đầu tư (máy kéo hay nhà cửa).

(a) Các quốc gia có xuất phát điểm như nhau. Họ có cùng PPF như trong hình vẽ bên trái, nhưng họ lại có tỷ lệ đầu tư khác nhau.

Quốc gia 1 không đầu tư gì cho tương lai và dừng lại ở điểm A1 (chỉ tái sản xuất giản đơn). Quốc gia 2 trích một phần khiêm tốn trong tiêu dùng và đầu tư tại điểm A2. Quốc gia thứ 3 hy sinh phần lớn các tiêu dùng hiện tại và đầu tư rất lớn.

(b) Trong các năm sau, quốc gia đã đầu tư nhiều sẽ vượt lên trước. Như vậy, việc tiết kiệm của quốc gia 3 đã dịch chuyển PPF của họ ra phía ngoài nhiều hơn, trong khi đó, PPF của quốc gia 1 không dịch chuyển chút nào. Trong tương lai, mặc dù quốc gia 3 vẫn tiết kiệm để đầu tư mạnh, nhưng họ vẫn có tiêu dùng nhiều hơn.



Hình 1-5 phác họa một nền kinh tế có thể lựa chọn giữa (a) hàng hóa tiêu dùng hiện tại và (b) hàng hóa đầu tư hay hàng hóa vốn (máy móc, nhà xưởng, v.v) như thế nào. Bằng việc hy sinh tiêu dùng hiện tại và sản xuất nhiều hàng hóa vốn hơn, nền kinh tế của một nước có thể tăng trưởng nhanh hơn, giúp họ có thể có nhiều hơn cả hai loại hàng hóa (tiêu dùng và vốn) trong tương lai.

Đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF) cũng cho thấy một ý niệm kinh tế quan trọng về sự đánh đổi. Một trong những thí dụ quan trọng là sự khan hiếm về thời gian. Mọi người đều có một quỹ thời gian hạn chế để theo đuổi các hoạt động khác nhau. Thí dụ, nếu là sinh viên, bạn cần giành 10 tiếng mỗi ngày để chuẩn bị cho bài kiểm tra các môn kinh tế và lịch sử. Nếu bạn chỉ học lịch sử thôi

thì bạn sẽ đạt điểm cao trong môn này, nhưng lại bị điểm thấp về môn kinh tế, và ngược lại. Hãy coi điểm của hai bài kiểm tra như là "đầu ra" của quá trình học tập của bạn, với quỹ thời gian hạn chế, bạn hãy xây dựng được một PPF đối với điểm kiểm tra của các môn học. Nói cách khác, nếu hai loại hàng hoá của sinh viên là "điểm thi"" và "vui chơi" thì bạn sẽ xây dựng PPF như thế nào? Bạn đang ở vị trí nào trên đường đó? Và những người bạn lười học của bạn sẽ ở vị trí nào?

Tính hiệu quả

Toàn bộ giải thích của chúng ta cho tới bây giờ đều ngầm định rằng nền kinh tế hoạt động một cách có hiệu quả - Điều đó có nghĩa là nền kinh tế đang nằm trên PPF chứ không phải nằm *bên trong* đường giới hạn đó. Xin nhắc lại rằng, hiệu quả tức là sử dụng một cách hữu hiệu nhất các nguồn lực của nền kinh tế để thoả mãn các nhu cầu và mong muốn của mọi người. Cụ thể hơn, một nền kinh tế sản xuất có hiệu quả khi nền kinh tế đó không thể sản xuất thêm một mặt hàng nào đó mà không phải giảm sản xuất các hàng hoá khác - tức là khi nền kinh tế nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất.

Vì sao các vị trí trên PPF lại có hiệu quả? Chúng ta hãy bắt đầu với vị trí D trong Hình 1-2. Giả sử, thị trường có nhu cầu cần thêm 1 triệu pao bơ nữa. Nếu chúng ta bỏ qua những ràng buộc thể hiện bằng PPF, chúng ta nghĩ rằng có thể sản xuất nhiều bơ hơn mà không phải giảm bớt sản xuất súng bằng cách di chuyển tới vị trí I nằm bên phải điểm D. Nhưng điểm I lại nằm ngoài đường giới hạn, tức là nằm trong vùng không khả thi, chúng ta không thể có nhiều bơ hơn mà không phải từ bỏ sản xuất một số súng. Vì vậy, vị trí D là tình trạng sản xuất có hiệu quả, và vị trí I là không khả thi.

Hiệu quả sản xuất đạt được khi xã hội không thể tăng sản lượng một loại hàng hoá này mà không giảm bớt sản lượng của các hàng hoá khác. Nền kinh tế có hiệu quả khi nó nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất.

Có thể sử dụng PPF để minh hoạ cho một nội dung khác nữa về hiệu quả sản xuất: Nằm trên PPF có nghĩa, sản xuất thêm một loại

hàng hoá nào đó sẽ không tránh khỏi phải hy sinh các hàng hoá khác. Khi chúng ta sản xuất nhiều súng hơn, chúng ta đã thay thế bơ bằng súng. Thay thế là quy luật của cuộc sống trong một nền kinh tế toàn dụng lao động, và đường giới hạn khả năng sản xuất mô tả các phương án lựa chọn của xã hội

Các nguồn lực chưa sử dụng hết và tính phi hiệu quả. Ngay cả các nhà quan sát nghiệp dư về đời sống hiện đại cũng nhận thấy rằng, trong xã hội vẫn còn có những nguồn lực chưa được sử dụng hết, như các công nhân nhàn rỗi, các nhà xưởng bỏ không, đất đai hoang hoá. Khi còn có những nguồn lực chưa được sử dụng hết thì nền kinh tế chưa nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất, mà nó nằm bên trong đường đó. Trong Hình 1-2, điểm U minh hoạ một điểm nằm bên trong PPF. Tại điểm U, xã hội chỉ mới sản xuất có 2 đơn vị bơ và 6 đơn vị súng. Còn có một số nguồn lực chưa được sử dụng, và nếu chúng được sử dụng thì chúng ta có thể tăng thêm sản lượng của tất cả các hàng hoá đó; nền kinh tế có thể chuyển dịch từ điểm U tới điểm D - như vậy, vừa có thể sản xuất nhiều bơ và súng hơn, vừa nâng cao hiệu quả của nền kinh tế. Chúng ta có thể vừa có nhiều súng hơn, vừa được ăn nhiều bơ hơn.

Một nguyên nhân của tình trạng phi hiệu quả xảy ra trong các chu kỳ kinh doanh. Từ năm 1929 tới 1933, trong thời kỳ Đại Suy thoái, tổng sản phẩm quốc dân ở Mỹ giảm gần 25%. Điều đó xảy ra không phải vì PPF chuyển dịch vị trí của nó, mà chính là do các chính sách tài khoá, chính sách tiền tệ và các nhân tố khác đã làm giảm chi tiêu và đẩy nền kinh tế vào phía trong của PPF. Sau đó, việc chuẩn bị cho Chiến tranh Thế giới lần thứ II đã mở rộng nhu cầu, và sản lượng đã tăng nhanh khi nền kinh tế trở về vị trí trên đường PPF. Các lực tương tự đã hoạt động tại hầu hết các nước công nghiệp trong giai đoạn 1989-1993, khi đó các nhân tố kinh tế vĩ mô đã đẩy nền kinh tế châu Âu, Nhật Bản, Bắc Mỹ vào phía trong của đường PPF.

Các đợt suy thoái theo chu kỳ kinh doanh không phải là lý do duy nhất lý giải vì sao nền kinh tế lại nằm bên trong đường PPF. Nền kinh tế có thể rơi vào tình trạng không hiệu quả hay phân bổ

sai vì các cuộc bãi công, các thay đổi về chính trị hay cách mạng. Trường hợp như vậy đã xảy ra tại nước Nga vào đầu thập kỷ 90, khi quốc gia này từ bỏ hệ thống kế hoạch hoá tập trung và thay thế bằng kinh tế thị trường tự do. Do các thay đổi gián đoạn trong hệ thống kinh tế, sản lượng bị giảm và thất nghiệp tăng lên khi mọi người đều cố gắng thích nghi với các thay đổi về giá cả, luật pháp và thu nhập.

Các nhà kinh tế học Nga và phương Tây hy vọng tình trạng phi hiệu quả đó chỉ là hiện tượng suy giảm có tính tạm thời. Họ dự đoán rằng, thị trường tự do sẽ đẩy mạnh các khuyến khích sản xuất hiệu quả. Nếu dự đoán của họ là đúng, nước Nga sẽ sớm trở lại đường PPF của họ, và tất nhiên là PPF sẽ bắt đầu chuyển dịch ra ngoài khi nền kinh tế tăng trưởng nhanh.

Trước khi kết thúc chương giới thiệu này, chúng ta hãy nhắc lại một chút luận đề mở đầu của chúng ta: vì sao cần nghiên cứu kinh tế học? Có lẽ, lời giải đáp tốt nhất cho câu hỏi này là một câu nổi tiếng mà Keynes đã viết trong phần cuối của tác phẩm: *Lý thuyết chung về lao động, tiền lãi và tiền tệ* như sau:

Tư tưởng của các nhà kinh tế và các triết gia chính trị, cả khi đúng và khi sai, đều có sức mạnh lớn hơn nhiều so với những gì người ta thường hiểu về chúng. Tất nhiên, thế giới còn bị điều tiết bằng một số ít các nhân tố khác nữa. Các nhà thực hành, tuy tự tin là họ hoàn toàn đã thoát khỏi mọi ảnh hưởng của giới học thuật, lại thường là nô lệ của một số nhà kinh tế đã khuất. Những kẻ điên rồ trong bộ máy chính quyền hay nghe hóng các câu chuyện tầm phào, thường bao biện cho sự điên rồ của mình bằng những câu nói của một số học giả tầm thường trước đây. Tôi tin chắc rằng sức mạnh của các lợi ích chiếm hữu được đã bị cường điệu một cách quá đáng so với việc truyền bá một cách chậm chạp các tư tưởng. Tất nhiên, không phải ngay một lúc, nhưng sau một thời gian nhất định, trong lĩnh vực kinh tế và triết học chính trị, không có nhiều người chịu ảnh hưởng của các tư tưởng mới khi họ ở tuổi 25 hay 30, và vì vậy, những tư tưởng mà các giới chức dân sự và các chính khách, thậm chí những người phiến loạn, áp dụng khi xử lý các vấn đề

hiện tại thường lại không phải là những tư tưởng mới nhất. Song, sớm hay muộn, những tư tưởng đó, chứ không phải là những lợi ích chiếm hữu được, mới thực sự là điều đáng gờm đối với cái tốt cũng như cái xấu.

Cuối cùng, hiểu được các tư tưởng mạnh mẽ của kinh tế học được vận dụng như thế nào vào giải quyết các vấn đề trong cuộc sống cá nhân và các vấn đề quốc gia - chính là lý do vì sao chúng ta nghiên cứu môn kinh tế học.

TÓM TẮT

A. Phần giới thiệu

1. Kinh tế học là gì? Kinh tế học là khoa học nghiên cứu việc các xã hội lựa chọn thế nào khi sử dụng các nguồn lực sản xuất khan hiếm, trong khi chúng có nhiều phương án sử dụng khác nhau, để sản xuất ra các loại hàng hoá, và phân phối chúng cho các nhóm khác nhau.

2. Hàng hoá luôn khan hiếm vì mong muốn của con người thường cao hơn nhiều so với những gì mà nền kinh tế có thể sản xuất ra. Hàng hoá kinh tế là khan hiếm, không phải là cho không, và xã hội cần lựa chọn trong số hàng hoá có hạn có thể được sản xuất với các nguồn lực hiện có.

3. Kinh tế học vi mô nghiên cứu hành vi của các thực thể cá thể như các thị trường, các công ty, các hộ gia đình. Kinh tế học vĩ mô xem xét nền kinh tế dưới giác độ tổng thể rộng hơn.

B. Ba vấn đề của tổ chức kinh tế

4. Mỗi xã hội cần trả lời ba câu hỏi cơ bản: *cái gì, thế nào, và cho ai*? Cần sản xuất hàng hoá gì, số lượng bao nhiêu trong hàng loạt các hàng hoá và dịch vụ có thể có? Các nguồn lực được sử dụng *thế nào* để sản xuất ra các hàng hoá đó? Và sản xuất các hàng hoá đó *cho ai*? (có nghĩa là việc phân phối thu nhập và tiêu dùng giữa các cá nhân và các giai tầng như thế nào?)

5. Các xã hội trả lời ba câu hỏi đó theo các cách khác nhau. Hai

hình thái tổ chức kinh tế quan trọng nhất ngày nay là *thị trường và chỉ huy*. Nền kinh tế chỉ huy bị định hướng bởi sự kiểm soát tập trung của chính phủ; nền kinh tế trị trường được hướng dẫn bởi hệ thống giá cả và lợi nhuận tự do, trong đó, phần lớn các quyết định là do các cá nhân và các hãng đưa ra. Tất cả các xã hội đều là sự kết hợp ở các mức độ khác nhau giữa chỉ huy và thị trường. Tất cả các xã hội là các nền kinh tế *hỗn hợp*.

C. Những khả năng công nghệ của xã hội

6. Với các nguồn lực và công nghệ hiện có, những lựa chọn sản xuất giữa hai loại hàng hoá như bơ và súng được tóm tắt lại bằng đường giới hạn khả năng sản xuất PPF. PPF mô tả việc sản xuất một loại hàng hoá này (súng) được đánh đổi với việc sản xuất một loại hàng hoá khác (bơ) như thế nào.

7. Hiệu quả sản xuất diễn ra khi mức sản xuất một loại hàng hoá không thể tăng thêm nếu không giảm mức sản xuất hàng hoá khác. Điều kiện này được mô tả bằng PPF. Khi nền kinh tế hoạt động có hiệu quả - tức là khi nó nằm trên PPF của mình - nó chỉ có thể sản xuất nhiều hơn hàng hoá này bằng cách giảm bớt sản xuất hàng hoá khác.

8. Đường giới hạn khả năng sản xuất minh hoạ cho nhiều quá trình kinh tế cơ bản như: việc tăng trưởng kinh tế sẽ làm đường giới hạn chuyển dịch thế nào; một quốc gia sẽ lựa chọn việc giảm tương đối sản xuất thực phẩm và các hàng hoá thiết yếu khác trong quá trình phát triển của mình ra sao; các nước sẽ lựa chọn giữa sản xuất hàng hoá cá nhân và hàng hoá công cộng như thế nào, và xã hội lựa chọn ra sao giữa hàng hoá tiêu dùng và hàng hoá vốn để nâng cao mức tiêu dùng trong tương lai.

9. Có đôi lúc, xã hội nằm ở vị trí bên trong đường giới hạn khả năng sản xuất của mình. Khi tỷ lệ thất nghiệp tăng cao, hay nổ ra cách mạng, hoặc các chính sách điều tiết của chính phủ tỏ ra kém hiệu quả, sẽ tác động xấu tới hoạt động của nền kinh tế, nền kinh tế trở nên phi hiệu quả và hoạt động bên trong đường PPF của mình.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Các khái niệm cơ bản	**Fundamental concepts**
sự khan hiếm và hiệu quả	scarcity and efficiency
hàng hoá cho không và hàng hoá kinh tế	free goods vs. economic goods
kinh tế học vĩ mô và kinh tế học vi mô	macroeconomics and microeconomics
kinh tế học thực chứng và kinh tế học chuẩn tắc	normative vs. positive economics
Các vấn đề then chốt của tổ chức kinh tế	**Key problems of economic organization**
cái gì, thế nào, và cho ai	*what, how, and for whom*
các hệ thống kinh tế đối lập: chỉ huy và thị trường	alternative economic systems: command vs. market
kinh tế tự do kinh doanh	laissez-faire
các nền kinh tế hỗn hợp	mixed economies
Lựa chọn các khả năng sản xuất	**Choice among production possibilities**
các đầu vào và đầu ra	inputs and outputs
đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF)	production possibility frontier (PPF)
hiệu quả và phi hiệu quả	efficiency and inefficiency

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Định nghĩa hàng hoá kinh tế và hàng hoá cho không. Cho một số ví dụ về mỗi loại hàng hoá này. Hãy nêu các ví dụ về những hàng hoá trước đây được coi là hàng hoá cho không, còn bây giờ trở thành hàng hoá kinh tế.

2. Xác định các câu nào dưới đây là thực chứng và câu nào là chuẩn tắc:

a. Lụt lớn năm 1993 làm cho giá lương thực tăng.

b. Người thực nghèo không phải đóng thuế.

c. Nếu người nghèo được bảo hiểm y tế miễn phí thì năng suất lao động của họ sẽ tăng lên.

d. Tăng giá lương thực đã dẫn tới cách mạng ở nước Pháp.

3. Định nghĩa một cách chính xác và cho ví dụ về các thuật ngữ sau: PPF, khan hiếm, hiệu quả, đầu vào, đầu ra.

4. Giả định quốc gia có tên là Econoland sản xuất hai loại đầu ra là cắt tóc và áo sơmi với một loại đầu vào là lao động. Nước này có 1.000 giờ công lao động. Mỗi lần cắt tóc cần 1/2 giờ công, và may mỗi áo sơmi mất 5 giờ công. Hãy vẽ đường giới hạn khả năng sản xuất của Econoland.

5. Vẽ lại đường giới hạn khả năng sản xuất xã hội trong Hình 1-2 sau khi phát minh khoa học cho phép tăng gấp đôi hiệu suất sử dụng các nguồn lực vào sản xuất bơ, còn năng suất lao động trong sản xuất súng thì không đổi.

6. Nhiều nhà khoa học cho rằng chúng ta đang làm cạn kiệt các nguồn tài nguyên thiên nhiên của mình. Giả định rằng chỉ có hai loại đầu vào (lao động và tài nguyên thiên nhiên) để sản xuất ra hai loại đầu ra (các buổi hoà nhạc và xăng dầu), với công nghệ sản xuất của xã hội không thay đổi qua thời gian. Hãy trình bày điều gì sẽ xảy ra đối với PPF khi các tài nguyên thiên nhiên cạn kiệt. Việc cải tiến công nghệ và áp dụng các phát minh sáng chế sẽ làm thay đổi câu trả lời của bạn như thế nào? Dựa trên ví dụ này, hãy giải thích vì sao lại nói "tăng trưởng kinh tế là cuộc chạy đua giữa sự cạn kiệt và phát minh".

7. Giả sử hàng ngày học sinh Diligent có 10 giờ để ôn thi môn lịch sử và kinh tế học. Hãy xây dựng đường PPF về điểm thi mà Diligent có thể đạt được với quỹ thời gian có hạn cho trước. Nếu Diligent học kém hiệu quả do nghe nhạc quá to và tán gẫu với bạn bè, "đầu ra" điểm thi của Diligent sẽ ở vị trí nào so với PPF? Điều gì sẽ xảy ra đối với PPF điểm thi nếu Diligent tăng số giờ ôn thi từ 10 giờ lên 15 giờ.

PHỤ LỤC CHƯƠNG 1

ĐỌC CÁC ĐỒ THỊ NHƯ THẾ NÀO

Một bức tranh, đáng giá bằng ngàn lời nói
Tục ngữ Trung quốc

Trước khi nắm được môn kinh tế học, bạn cần phải có kiến thức thực hành với các đồ thị. Các đồ thị cần thiết đối với các nhà kinh tế như thợ mộc cần có búa. Vì vậy, nếu các bạn chưa quen với việc sử dụng các đồ thị, hãy giành thời gian để học cách đọc chúng. Đó là thời gian có ích.

Đồ thị là gì? Đó là sơ đồ biểu diễn mối quan hệ giữa hai hay nhiều dãy số liệu, hoặc các biến số. Trong kinh tế học, đồ thị rất cần thiết vì các lý do khác nhau, chúng cho phép ta phân tích các quan điểm kinh tế và kiểm chứng các xu thế lịch sử.

Bạn sẽ gặp nhiều dạng đồ thị trong cuốn sách này. Một số đồ thị biểu diễn sự thay đổi của các biến số theo thời gian (ví dụ: xem đồ thị minh hoạ tại mặt sau trang bìa cuốn sách này); một số khác biểu diễn mối quan hệ giữa các biến số (ví dụ như các minh hoạ sau đây). Trong cuốn sách này, mỗi đồ thị sẽ giúp bạn hiểu được tầm quan trọng của các quy luật hay xu thế kinh tế.

ĐƯỜNG GIỚI HẠN KHẢ NĂNG SẢN XUẤT (PPF)

Đồ thị đầu tiên mà bạn gặp trong phần này là PPF. Như chúng ta đã nghiên cứu trong phần nội dung của chương này, đường giới hạn khả năng sản xuất - hay PPF - biểu diễn số lượng tối đa của hai loại hàng hoá hay dịch vụ có thể được sản xuất với các nguồn

lực hiện có trong nền kinh tế, với giả định rằng, tất cả các nguồn lực đều được sử dụng hết.

Hãy lấy một trường hợp mô phỏng là việc lựa chọn giữa thực phẩm và máy móc. Các số liệu cần thiết để xây dựng PPF được cho trong Bảng 1A-1. Bảng này cũng rất giống với ví dụ đã nêu ở Bảng 1-1. Xin nhắc lại là mỗi khả năng lựa chọn ứng với một mức sản xuất thực phẩm và một mức sản xuất máy móc. Nếu tăng số lượng sản xuất thực phẩm thì mức sản xuất máy móc sẽ giảm đi. Do vậy, nếu nền kinh tế sản xuất 10 đơn vị thực phẩm thì nó có thể sản xuất tối đa là 140 đơn vị máy móc; Nhưng khi sản xuất 20 đơn vị thực phẩm, thì chỉ có 120 đơn vị máy móc được sản xuất thôi.

Các khả năng sản xuất khác nhau

Khả năng	Lương thực	Máy móc
A	0	150
B	10	140
C	20	120
D	30	90
E	40	50
F	50	0

Bảng 1A-1: Các cặp khả năng sản xuất đầu ra của hai hàng hoá là thực phẩm và máy móc

Bảng này cho thấy 6 phương án lựa chọn khác nhau có thể có để sản xuất hai loại hàng hoá với các nguồn lực có sẵn của quốc gia. Quốc gia có thể lựa chọn một trong 6 phương án kết hợp trên.

Đồ thị giới hạn khả năng sản xuất

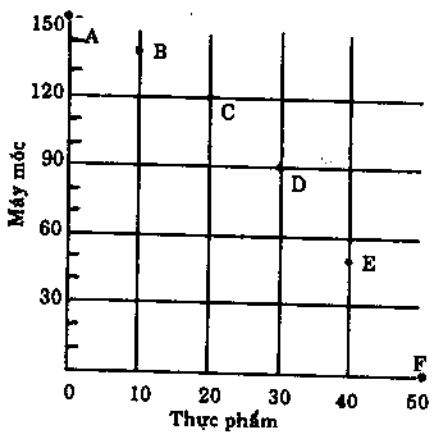
Các số liệu trong Bảng 1A-1 còn có thể được biểu diễn bằng đồ thị. Để xây dựng đồ thị, chúng ta lấy mỗi cặp biến số trong Bảng 1A-1 để xác định toạ độ của một điểm trong trục toạ độ hai chiều. Hình 1A-1 mô tả đồ thị quan hệ giữa sản lượng thực phẩm và máy móc đã cho trong Bảng 1A-1. Mỗi điểm toạ độ trên đồ thị là sự kết hợp của một cặp biến số. Điểm A trong đồ thị ở Hình 1A-1 tương

ứng với số liệu ở dòng A trong Bảng 1A-1; tương tự như vậy là các điểm B, C, ...

Trong Hình 1A-1, trục tung ở vị trí bên trái và trục hoành nằm phía dưới tương ứng với hai biến số là thực phẩm và máy móc. *Biến số* là một đối tượng cần quan tâm có thể xác định được và đo lường được, và chúng có các giá trị khác nhau trong các thời điểm và vị trí khác nhau. Các biến số quan trọng được nghiên cứu trong kinh tế học là giá cả, sản lượng, giờ công lao động, diện tích ruộng đất, mức thu nhập v.v...

Hình 1A-1: Sáu khả năng kết hợp sản xuất thực phẩm - máy móc

Hình này biểu diễn các số liệu trong Bảng 1A-1 dưới dạng đồ thị. Các dữ liệu như nhau, nhưng việc biểu diễn bằng hình vẽ làm cho các số liệu trở nên rõ ràng hơn.



Đường nằm ngang trong đồ thị được gọi là *trục hoành*, thường ký hiệu là trục X. Trong Hình 1A-1, sản lượng thực phẩm được đo theo trục hoành. Đường thẳng đứng được gọi là *trục tung*, ký hiệu là trục Y. Trong Hình 1A-1, trục tung xác định sản lượng máy móc được sản xuất ra. Điểm A trên trục tung ứng với 150 đơn vị máy móc. Nơi hai trục cắt nhau gọi là điểm gốc toạ độ. Trong Hình 1A-1 điểm này tương ứng với 0 đơn vị thực phẩm và 0 đơn vị máy móc.

Đường cong trơn. Trong phần lớn các mối quan hệ kinh tế, các biến số có thể thay đổi tăng giảm nhiều ít như minh hoạ trong Hình 1A-1. Vì vậy, chúng ta thường mô tả các quan hệ kinh tế này bằng đường cong liên tục. Hình 1A-2 mô tả PPF như một đường cong trơn khi nối từ điểm A tới điểm F.

Khi so sánh Bảng 1A-1 với Hình 1A-2 chúng ta sẽ thấy vì sao các

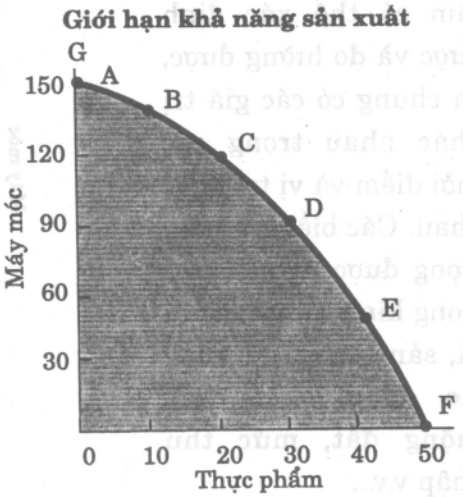
đồ thị lại thường được sử dụng trong kinh tế học. Đường PPF trơn phản ánh các phương án lựa chọn trong nền kinh tế. Hình ảnh đồ thị vẽ được cho thấy các loại hàng hoá nào có thể có với số lượng bao nhiêu. Chỉ cần liếc mắt là bạn có thể thấy rõ mối quan hệ giữa sản xuất thực phẩm và máy móc.

Độ dốc và đường thẳng

Hình 1A-2 mô tả mối quan hệ giữa sản lượng tối đa của thực phẩm và máy móc. Một cách quan trọng để mô tả mối quan hệ giữa hai biến số là xác định độ dốc của đồ thị.

Độ dốc của đồ thị phản ánh mức độ thay đổi của một biến số này khi có sự thay đổi của biến số khác. Nói chính xác hơn là mức thay đổi của biến số y theo trục tung tương ứng với mức thay đổi 1 đơn vị của biến số x theo trục hoành.

Hình 1A-2. Đường cong trơn nối liền các điểm tạo thành đường giới hạn khả năng sản xuất



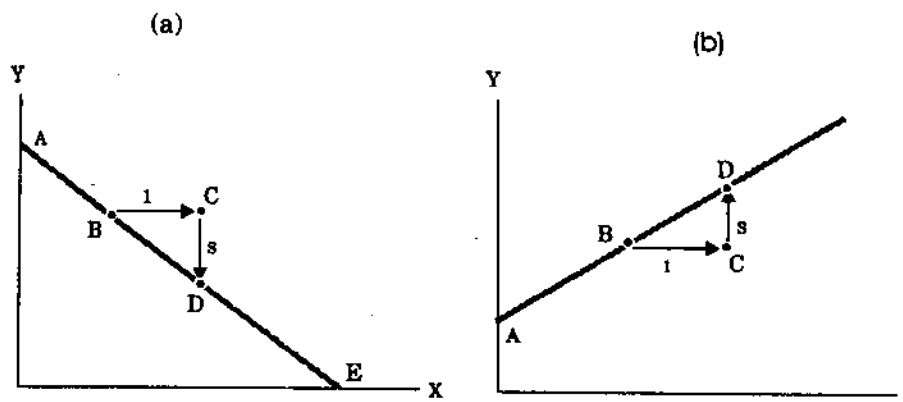
Ví dụ như trong Hình 1A-2, khi sản lượng thực phẩm tăng từ 25 lên 26 đơn vị, độ dốc của đường cong trong Hình 1A-2 cho ta biết chính xác mức thay đổi tương ứng của sản lượng máy móc. *Độ dốc là thước đo bằng số chính xác mối quan hệ giữa mức thay đổi của y với mức thay đổi của x.*

Chúng ta có thể sử dụng Hình 1A-3 để minh hoạ cách tính độ dốc của đường thẳng như thế nào, tức là độ dốc của đoạn thẳng nối giữa hai điểm B và D. Giả sử việc di chuyển từ B tới D xảy ra theo hai giai đoạn. Bước một là di chuyển theo phương nằm ngang từ B tới C tương ứng với mức tăng 1 đơn vị của giá trị x (y không thay

đổi). Bước hai tiếp sau là di chuyển theo phương thẳng đứng từ trên xuống, hay dưới lên, tương ứng với đoạn thẳng s trong Hình 1A-3. (Di chuyển theo chiều ngang 1 đơn vị chỉ là một giả định để tiện theo dõi. Nó có thể ứng với bất kỳ số đo tỷ lệ nào). Di chuyển hai bước cho phép chúng ta đi từ điểm này tới điểm khác trên đường thẳng.

Hình 1A-3. Tính độ dốc của đường thẳng

Có thể dễ dàng tính độ dốc của đường thẳng theo công thức "chiều cao chia cho bề ngang". Ví dụ như trong hai trường hợp (a) và (b), trị số của độ dốc bằng: chiều cao/bề ngang = CD/BC = s/1 = s. Chú ý là trong trường hợp (a), CD có hướng giảm xuống cho thấy độ dốc âm, hay mối quan hệ tỷ lệ nghịch giữa X và Y.



Bởi vì chuyển dịch BC tương ứng với x tăng 1 đơn vị, nên độ dài CD (ký hiệu là s trong Hình 1A-3) biểu thị mức thay đổi của y tương ứng với thay đổi 1 đơn vị của x. Trong đồ thị, mức thay đổi này gọi là *độ dốc* của đường ABDE.

Thông thường độ dốc được định nghĩa là: "chiều cao/bề ngang". *Chiều cao* là những khoảng cách theo chiều dọc; trong Hình 1A-3, chiều cao là khoảng cách từ C tới D. *Bề ngang* là các khoảng cách theo chiều ngang, đó là khoảng cách BC trong Hình 1A-3. Chiều cao/ bề ngang trong ví dụ này là khoảng cách CD so với BC. Như vậy, độ dốc của BD bằng CD/BC.

Những nội dung then chốt cần nắm về độ dốc:

1- Độ dốc có thể biểu diễn bằng con số. Nó đo mức thay đổi của y tương ứng với mức thay đổi 1 đơn vị của x, hoặc "chiều cao /bề ngang".

2- Nếu đồ thị là đường thẳng thì độ dốc không thay đổi tại bất kỳ vị trí nào trên đường thẳng đó.

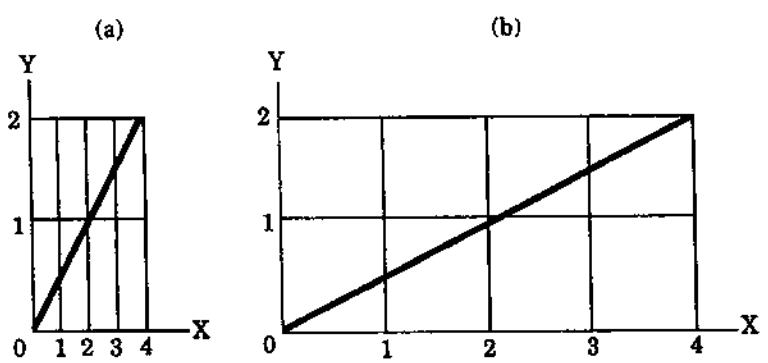
3- Độ dốc của đường thẳng phản ánh mối quan hệ giữa x và y là thuận chiều, hay nghịch đảo giữa x và y. *Quan hệ thuận chiều* khi các biến số thay đổi theo cùng một hướng (có nghĩa là các biến số cùng tăng hay cùng giảm); q*uan hệ nghịch* khi các biến số có hướng thay đổi ngược chiều nhau (có nghĩa là một biến số tăng lên trong khi biến số kia giảm xuống).

Độ dốc âm phản ánh mối quan hệ nghịch đảo giữa x và y, như trong Hình 1A-3 (a). Vì sao? Bởi vì khi x có hướng tăng lên thì y có xu hướng giảm đi.

Nhiều người đôi lúc còn nhầm lẫn giữa độ dốc với mức nghiêng. Điều này thường đúng, nhưng không phải lúc nào cũng như vậy. Mức nghiêng phụ thuộc vào tỷ lệ xích của đồ thị. Các biểu đồ (a) và (b) trong Hình 1A-4 phản ánh các mối quan hệ giống nhau. Nhưng tỷ lệ xích trong biểu đồ (b) lớn hơn so với biểu đồ (a). Nếu tính toán cẩn thận, bạn sẽ thấy độ dốc của hai biểu đồ này như nhau (bằng 1/2).

Hình 1A-4. Độ dốc khác với mức nghiêng.

Chú ý rằng mặc dù (a) nhìn có mức nghiêng lớn hơn so với (b), nhưng chúng phản ánh cùng một mối quan hệ. Cả hai đều có độ dốc bằng 1/2, nhưng tỷ lệ xích trên trục X của (b) lớn hơn.

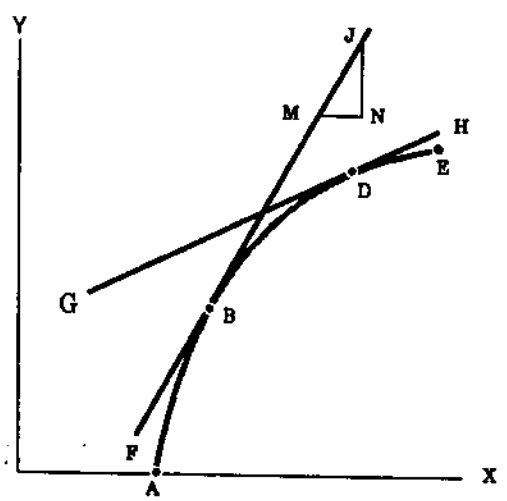


Độ dốc của đường cong. Đường cong là đường có độ dốc thay đổi. Nhiều khi chúng ta muốn biết độ dốc *tại một điểm* cho trước, ví dụ như độ dốc tại điểm B trong Hình 1A-5. Chúng ta thấy độ dốc tại điểm B là độ dốc dương, song tính độ dốc này như thế nào thì chưa rõ.

Để xác định độ dốc của đường cong tại một điểm, chúng ta tính độ dốc của đường thẳng tiếp tuyến với, chứ không phải cắt, đường cong đó tại điểm cần tính. Đường thẳng đó gọi là *tiếp tuyến* của đường cong. Nói cách khác, độ dốc của đường cong tại một điểm là độ dốc của đường thẳng tiếp tuyến với đường cong tại điểm đó. Khi chúng ta vẽ được đường tiếp tuyến, chúng ta tính độ dốc của nó theo cách dựng tam giác vuông như đã trình bày phần trên.

Hình 1A-5. Đường tiếp tuyến là độ dốc của đường cong

Chúng ta có thể tính được độ dốc tại một điểm của đường cong bằng cách vẽ đường tiếp tuyến đi qua điểm đó. Đường thẳng FBMJ là tiếp tuyến của đường cong ABD tại điểm B. Độ dốc tại B là độ dốc của đường tiếp tuyến này, bằng NJ/MN.



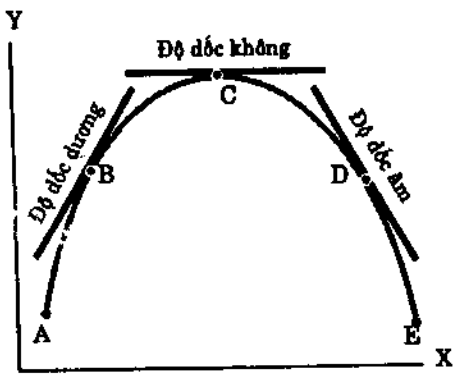
Để tính độ dốc tại điểm B trong Hình 1A-5, chúng ta chỉ cần kẻ đường thẳng FBG tiếp tuyến với đường cong tại điểm B. Sau đó, chúng ta tính độ dốc của tiếp tuyến theo công thức bằng NJ/MN. Tương tự như vậy, đường tiếp tuyến GH cho ta độ dốc của đường cong tại điểm D.

Một ví dụ khác về độ dốc của đường cong được minh hoạ trong Hình 1A-6. Hình này đặc trưng cho đường cong trong kinh tế học vi mô, đường cong đó có hình vòm và có giá trị lớn nhất tại điểm

C. Áp dụng cách tính độ dốc theo đường tiếp tuyến cho chúng ta thấy độ dốc luôn dương khi có đường cong dương, và đường cong âm cho độ dốc âm. Tại điểm cao nhất hay gọi là đỉnh của đường cong, độ dốc bằng 0. Độ dốc 0 phản ánh rằng, bất kỳ chuyển dịch nào của biến số x tại đỉnh điểm đều không có ảnh hưởng tới các giá trị của biến số y[1].

Hình 1A-6. Các độ dốc khác nhau của đường phi tuyến

Trong kinh tế học có rất nhiều đường cong lúc đầu đi lên, sau khi đạt tới đỉnh thì lại có chiều đi xuống. Tại phía đi lên từ A tới C, độ dốc là dương (xem điểm B). Tại phía có chiều đi xuống từ C tới E, độ dốc có giá trị âm (xem điểm D). Tại đỉnh của đường cong, điểm C, độ dốc bằng 0. (Thế còn đường cong có dạng chữ U thì sao? Độ dốc tại điểm đáy của đường cong này sẽ thế nào?)



Dịch chuyển của đường cong và trượt dọc theo đường cong

Một nội dung quan trọng trong kinh tế học là cần phân biệt rõ giữa hai khái niệm: sự dịch chuyển của đường cong và sự trượt dọc theo đường cong. Chúng ta có thể nghiên cứu sự khác biệt này trong Hình 1A-7. Đường giới hạn khả năng sản xuất phía trong ở

1. Với những ai ưa thích đại số, có thể nhớ đến độ dốc của một đường thẳng như sau: Đường thẳng (hay quan hệ tuyến tính) được thể hiện bằng phương trình y = ax + b. Với đường này, độ dốc của nó là b cho biết sự thay đổi của y trên một đơn vị thay đổi của x.

Đường cong (hay quan hệ phi tuyến) là đường gồm một thành phần không phải hằng số và một thành phần khác của x. Thí dụ về quan hệ phi tuyến là phương trình bậc hai y = (x - 2)2. Bạn có thể dễ dàng chứng minh được rằng, độ dốc của phương trình này là âm với x < 2 và dương với x > 2. Vậy khi x = 2 thì độ dốc là bao nhiêu.

đây là đường PPF trong Hình 1A-2. Tại điểm D, xã hội lựa chọn sản xuất 30 đơn vị thực phẩm và 90 đơn vị máy móc. Nếu xã hội muốn tiêu dùng nhiều thực phẩm hơn với PPF sẵn có thì họ phải *trượt dọc* theo đường PPF tới điểm E. Sự trượt dọc theo đường cong này minh hoạ sự lựa chọn có nhiều thực phẩm hơn và có ít máy móc hơn.

Giả sử đường PPF phía trong là đường giới hạn khả năng sản xuất của xã hội vào năm 1990. Nếu chúng ta quay trở lại xã hội này vào năm 2000, chúng ta sẽ thấy đường PPF đã *dịch chuyển* từ vị trí ban đầu năm 1990 tới vị trí mới năm 2000. (Sự dịch chuyển này xảy ra do có thay đổi về công nghệ, hay do tăng lao động và vốn đầu tư). Vào năm 2000, xã hội có thể lựa chọn vị trí tại điểm G với lượng thực phẩm và máy móc nhiều hơn so với tại vị trí điểm D hay E.

Ví dụ trên minh hoạ trường hợp trượt dọc theo đường cong khi chuyển từ D tới E, và dịch chuyển của đường cong khi đi từ điểm D tới điểm G.

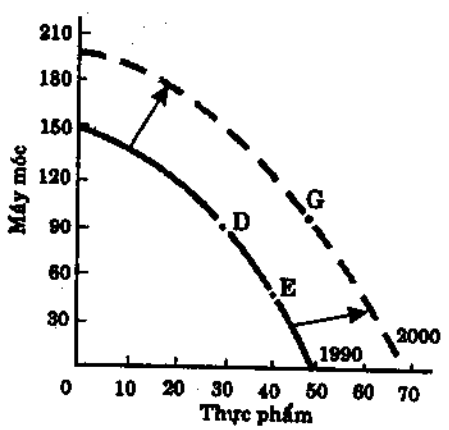
Một số đồ thị đặc biệt.

PPF là ví dụ về một trong những đồ thị quan trọng nhất của kinh tế học, nó mô tả mối quan hệ giữa hai biến số kinh tế (ví dụ như thực phẩm và máy móc, súng và bơ). Bạn sẽ còn gặp những dạng đồ thị khác trong các trang sau.

Chuỗi thời gian. Một số đồ thị minh hoạ sự thay đổi của một biến số theo thời gian như thế nào. Ví dụ, bạn hãy xem đồ thị tại mặt sau trang bìa cuốn sách này. Đồ thị phía trái là đồ thị mô tả biến số tỷ

Hình 1A-7: Dịch chuyển của đường cong và trượt dọc theo đường cong.

Trong hình này cần phân biệt rõ sự trượt dọc theo đường cong (ví dụ từ vị trí đầu tư nhiều tại điểm D tới vị trí đầu tư thấp tại điểm E) với sự dịch chuyển của đường cong (ví dụ từ vị trí điểm D vào năm đầu tới vị trí điểm G vào năm sau).



lệ nợ của chính phủ liên bang so với GDP, một trong những biến số quan trọng nhất của kinh tế học vĩ mô, gọi là tỷ lệ nợ so với GDP - theo thời gian từ cuộc Cách mạng của Mỹ tới nay. Chuỗi thời gian trục hoành biểu diễn và trục tung biểu diễn các biến số liên quan (như tỷ lệ nợ/GDP). Đồ thị trên cho thấy biến số tỷ lệ nợ so với GDP có mức tăng rất nhanh trong thời gian có chiến tranh.

Đồ thị tán xạ. Đôi khi các điểm toạ độ được chấm trên đồ thị, ví dụ như trong Hình 1A-1. Các toạ độ thường là các điểm kết hợp của các biến trong thời gian khác nhau. Một trong những ví dụ quan trọng về đồ thị tán xạ của kinh tế học vĩ mô là đồ thị hàm tiêu dùng như trong Hình 1A-8. Đồ thị này biểu diễn tổng thu nhập quốc dân trên trục hoành và tổng tiêu dùng (tiêu dùng gia đình đối với các hàng hoá như thực phẩm, quần áo, nhà ở) theo trục tung. Cần chú ý là mức tiêu dùng có quan hệ rất chặt chẽ với mức thu nhập, và đây là điểm khởi đầu để hiểu được sự thay đổi của thu nhập quốc dân và tổng sản phẩm xã hội.

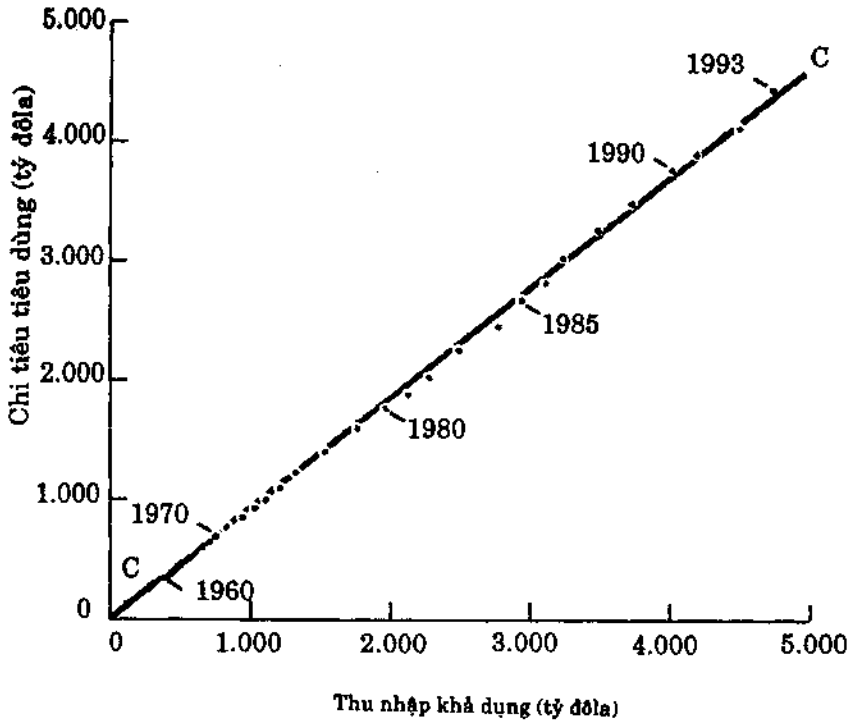
Đồ thị có nhiều đường. Nhiều khi việc biểu diễn hai đường trong một đồ thị rất có lợi. Đó là đồ thị có nhiều đường thẳng. Ví dụ quan trọng nhất là đồ thị đường cung - cầu trong Chương 3. Các đồ thị này có thể mô tả đồng thời hai mối quan hệ, ví dụ như quan hệ giữa sức mua với giá (cầu) và quan hệ giữa mức sản xuất với giá (cung). Nhờ việc biểu diễn hai mối quan hệ trên cùng một đồ thị, chúng ta có thể xác định được mức giá và lượng hàng trên thị trường.

Chúng ta kết thúc phần trình bày về các đồ thị tại đây. Khi bạn hiểu rõ các nguyên tắc cơ bản về đồ thị, bạn sẽ thấy các đồ thị trong cuốn sách này và cả ở các tài liệu khác rất thú vị và hữu dụng.

Hình 1A-8. Đồ thị tán xạ của hàm tiêu dùng minh hoạ quy luật quan trọng của kinh tế học vĩ mô.

Các điểm toạ độ về chi cho tiêu dùng nằm rất gần với đường CC là đường phản ánh mức tiêu dùng bình quân nhiều năm. Điểm toạ độ tiêu dùng năm 1990 nằm ngay trên đường CC cho thấy mức tiêu dùng năm 1990 có thể được dự đoán chính xác trước đó dựa trên cơ sở đường tiêu dùng bình quân CC. Đồ thị tán xạ cho thấy hai biến số có mối quan hệ chặt chẽ tới mức nào.

Mối quan hệ giữa tiêu dùng và thu nhập



TÓM TẮT PHỤ LỤC

1. Các đồ thị rất cần thiết cho kinh tế học hiện đại. Nó cho phép mô tả một cách tiện lợi các số liệu hay các mối quan hệ giữa các biến số.

2. Điểm quan trọng để hiểu được các đồ thị là: hai trục (tung và hoành) của đồ thị biểu diễn cái gì? Đơn vị đo trên mỗi trục thế nào? Mối quan hệ nào được mô tả trên đồ thị?

3. Mối quan hệ giữa hai biến số trên đường cong được đo bằng độ dốc của đường cong đó. Độ dốc được xác định là "chiều cao trên bề ngang", hay mức tăng của y khi x tăng 1 đơn vị. Nếu đồ thị có chiều đi lên (dương), thì hai biến số có quan hệ thuận chiều: chúng cùng tăng hay cùng giảm. Nếu đồ thị có chiều đi xuống (âm) thì hai biến số có quan hệ nghịch.

4. Đôi khi chúng ta gặp những dạng đồ thị đặc biệt: chuỗi thời gian mô tả sự thay đổi của biến số theo thời gian; đồ thị tán xạ mô tả các quan hệ của các cặp biến số; đồ thị nhiều đường mô tả hai hay nhiều quan hệ trong cùng một đồ thị.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Các cấu thành của đồ thị	**Elements of graphs**
trục hoành, hay trục X	horizontal, or X, axis
trục tung, hay trục Y	vertical, or, Yaxis
độ dốc là "chiều cao trên bề ngang"	slope as "rise over run"
độ dốc (dương, âm, bằng không)	slope (positive, negative, zero)
tiếp tuyến là độ dốc của đường cong	tangent as slope of curved line
Ví dụ về đồ thị	**Examples of graphs**
đồ thị chuỗi thời gian	time-series graphs
đồ thị tán xạ	scatter diagrams
đồ thị có nhiều đường thẳng	multicurve graphs

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Hãy nghiên cứu vấn đề sau của sinh viên: Bạn có 8 giờ để ngủ, 16 giờ để học tập và giải trí. Giả sử thời gian giải trí đặt theo trục X, và thời gian học tập đặt theo trục Y. Hãy dựng toạ độ của các tương quan trực tuyến giữa X và Y trên giấy kẻ ô vuông. Hãy chú ý tới đơn vị đo trên các trục và điểm gốc toạ độ.

2. Trong câu hỏi 1, độ dốc của đường biểu diễn mối quan hệ giữa thời gian giải trí và thời gian học tập là gì? Đó có phải là đường thẳng không?

3. Giả dụ mỗi ngày bạn cần đúng 6 giờ để giải trí. Hãy xác định trên đồ thị điểm toạ độ ứng với 6 giờ giải trí. Sau đó hãy *trượt dọc theo đường quan hệ* tới điểm mà bạn cho rằng chỉ cần 4 giờ giải trí. Hãy đánh dấu điểm toạ độ mới.

4. Hãy *dịch chuyển đường quan hệ:* bạn cho rằng bạn có thể ngủ ít hơn, vì vậy bạn có 18 giờ/ngày cho học tập và giải trí. Hãy vẽ (dịch chuyển) đường quan hệ mới.

5. Hãy ghi lại số giờ học tập và giải trí của bạn trong vòng một tuần. Hãy vẽ đồ thị chuỗi thời gian số giờ học tập và số giờ giải trí trong tuần. Sau đó hãy vẽ đồ thị tán xạ số giờ học tập và giải trí. Bạn có nhận thấy có mối quan hệ nào giữa hai biến số đó không?

CHƯƠNG 2

THỊ TRƯỜNG VÀ CHÍNH PHỦ TRONG NỀN KINH TẾ HIỆN ĐẠI

Cho dù ngươi có thích hay không thì lịch sử vẫn đứng về phía chúng ta, chúng ta sẽ đào mồ chôn ngươi.
Nikita Khrushchev, Tổng Bí thư Đảng Cộng sản Liên Xô (1956)

Mười năm qua đã chứng kiến sự quay lại nhanh chóng với thị trường trên toàn thế giới. Sau nhiều thập kỷ tán dương tính ưu việt của kế hoạch hóa tập trung và nền kinh tế chỉ huy do chính phủ điều hành, nước Nga và hầu hết các nước Đông Âu khác đã phải bắt đầu một thời kỳ chuyển đổi đầy khó khăn sang nền kinh tế thị trường phi tập trung hóa. Trung Quốc, tuy vẫn do Đảng Cộng sản lãnh đạo, đã có những thành tựu rực rỡ về kinh tế vào cuối những năm 1980 và đầu những năm 1990 nhờ cho phép thị trường phát triển. Và nhiều quốc gia đang phát triển khác như Mexico, Chile, và Thái Lan đã có mức tăng trưởng nhanh chóng về thu nhập nhờ đã chấp nhận chủ nghĩa tư bản và giảm bớt vai trò của chính phủ trong nền kinh tế của họ.

Ngay cả các nền kinh tế công nghiệp hóa tiên tiến của phương Tây cũng không tránh khỏi làn sóng của lực lượng thị trường đang dâng lên khắp toàn cầu. Trong nhiều quốc gia, các cử tri đã bầu những nhà lãnh đạo như Ronald Reagan, người đã cam kết đảo ngược xu hướng bấy lâu nay về một chính phủ ngày càng bành trướng. Điều đó có nghĩa là cắt giảm thuế khóa và chi tiêu, giảm bớt sự điều tiết trong các ngành, và bán bớt các doanh nghiệp do

nhà nước điều hành cho khu vực tư nhân.

Thị trường, một động lực mạnh mẽ đối với sự tăng trưởng là điều không thể chối cãi. Nhưng đừng đi xa hơn thế mà cho rằng chính phủ là một dấu vết không cần thiết của thời kỳ trước. Chính phủ đóng vai trò chủ chốt bằng việc tạo ra một môi trường an toàn để thị trường phát triển và hạn chế sự dư thừa của những thị trường thiếu kiểm soát. Sự thịnh vượng của một nền kinh tế hiện đại phụ thuộc vào việc có sự cân bằng và sự phân chia thích hợp trách nhiệm giữa thị trường và chính phủ.

Chính xác thì nền kinh tế thị trường là cái gì và điều gì khiến nó có uy lực lớn đến vậy? Từ "tư bản " trong "chủ nghĩa tư bản" nghĩa là gì? Tại sao đôi khi chính phủ cần hành động để hỗ trợ thị trường? Đã đến lúc cần tìm hiểu các nguyên tắc ẩn chứa đằng sau nền kinh tế thị trường và đánh giá lại vai trò chính phủ trong đời sống kinh tế.

THỊ TRƯỜNG LÀ GÌ?

Trật tự kinh tế chứ không phải sự hỗn độn

Thật dễ dàng khi quan sát sự vận hành trơn tru của nền kinh tế. Khi bạn đến siêu thị, những thứ mà bạn muốn - bánh mì, thịt gà, chuối - đều đã nằm trên giá. Bạn trả tiền, mang chúng về và ăn. Còn gì đơn giản hơn thế nữa?

Mặc dù vậy, nếu bạn quan sát kỹ hơn, bạn sẽ bắt đầu nhận ra: để có được hàng hóa trên giá, cần có một mạng lưới chằng chịt các hoạt động kinh tế. Thực phẩm có thể phải trải qua 5 hay 10 khâu trước khi đến tay bạn, phải mất nhiều ngày hoặc nhiều tháng để đến từ khắp các bang và khắp mọi nơi trên trái đất, chẳng hạn nó phải qua một dây chuyền gồm nông dân, người chế biến nông sản, người đóng gói, người chuyên chở, người bán buôn và bán lẻ. Khối lượng cũng thật đáng kinh ngạc - 6 tỉ con gà, 6 tỉ pao chuối, v.v... Gần như một điều kỳ diệu khi thấy thực phẩm đã được sản xuất với mức sản lượng phù hợp, được chuyên chở đến đúng chỗ và xuất hiện thơm ngon trên các bàn ăn.

Nhưng có một điều kỳ diệu thực sự là toàn bộ hệ thống này hoạt động không cần sự cưỡng chế hay sự hướng dẫn tập trung của bất kỳ ai. Trái lại, hàng triệu doanh nghiệp và người tiêu dùng đang tham gia vào các vụ mua bán tự nguyện, và hành động hay mục đích của họ rõ ràng là có sự phối hợp với hệ thống giá cả và thị trường. Không có ai quyết định xem cần sản xuất bao nhiêu con gà, xe tải phải chuyên chở đến đâu, cần mở các siêu thị ở đâu. Thế nhưng, cuối cùng thì thực phẩm vẫn có mặt trong cửa hàng khi bạn cần chúng.

Không chỉ đúng với thực phẩm: thị trường hoạt động kỳ diệu tương tự như vậy xung quanh chúng ta và vào bất kỳ lúc nào. Chỉ cần chú ý quan sát cẩn thận nền kinh tế của chúng ta: Hàng nghìn loại hàng hóa được hàng triệu người sản xuất một cách tự giác mà không cần bất kỳ sự hướng dẫn tập trung hay một kế hoạch tổng thể nào. Thực vậy, chỉ trừ một số ngoại lệ quan trọng - quân đội, cảnh sát, trường học - hầu hết cuộc sống kinh tế thường ngày của chúng ta được triển khai mà không cần sự can thiệp của chính phủ - và đó là một sức mạnh thực sự của nền kinh tế thị trường.

Cơ chế thị trường

Nền kinh tế thị trường là một cơ chế tinh vi để phối hợp mọi người, mọi hoạt động và mọi doanh nghiệp thông qua hệ thống giá cả và thị trường. Nó là một phương tiện giao tiếp để tập hợp tri thức và hành động của hàng triệu cá nhân khác nhau. Không có một bộ não hay hệ thống tính toán trung tâm, nhưng nó vẫn giải quyết được những vấn đề sản xuất và phân phối bao gồm hàng triệu ẩn số và mối tương quan mà không ai biết; những vấn đề ấy dù cho những siêu máy tính nhanh nhất ngày nay cũng không thể làm nổi. Chẳng có ai thiết kế ra thị trường, nhưng nó vẫn vận hành rất tốt. *Trong nền kinh tế thị trường, không có một cá nhân hay tổ chức đơn lẻ nào có trách nhiệm sản xuất, tiêu dùng, phân phối hay định giá.*

Vậy làm thế nào thị trường có thể xác định được giá, lương, và sản lượng? Ban đầu, thị trường là một địa điểm thực sự mà tại đó, người mua và người bán cùng tham gia vào việc mặc cả tay đôi trực

tiếp. *Chợ* - với ê hề những thỏi bơ, hàng núi phomát, cá tươi, và hàng đống rau quả - vốn đã từng là địa điểm rất quen thuộc đối với nhiều làng quê và thị trấn, là nơi những người nông dân mang hàng hóa của họ đến bán. Ngày nay, ở Mỹ còn có rất nhiều loại chợ quan trọng mà tại đó những người buôn bán tụ họp nhau lại ở một địa điểm duy nhất để trao đổi. Thí dụ, lúa mì và ngô được buôn bán tại Sở Thương mại Chicago (Chicago Board of Trade), xăng dầu và bạch kim tại Sở Chứng khoán Thương mại New York (New York Mercantile Exchange), còn đá quí thì tại Quận Kim cương (Diamond District) của thành phố New York.

Tổng quát hơn, nên hiểu thị trường như một cơ chế trong đó người mua và người bán có thể xác định giá cả và trao đổi hàng hóa, dịch vụ. Thị trường tồn tại với hầu hết mọi thứ, từ các tác phẩm nghệ thuật đến đồ phế thải (hay những loại có khả năng tái chế, như chúng thường được gọi). Thị trường có thể tập trung, như thị trường chứng khoán, cũng có thể phi tập trung, như thị trường nhà cửa hay lao động. Hoặc nó có thể chỉ tồn tại qua các thiết bị điện tử như trong trường hợp nhiều loại tài sản và dịch vụ tài chính vốn chỉ được trao đổi qua máy vi tính. Điểm đặc thù nhất của thị trường là nó đưa người mua và người bán đến với nhau để xác định giá cả và sản lượng.

Thị trường là một cơ chế trong đó người mua và người bán tương tác với nhau để xác định giá cả và sản lượng của hàng hóa hay dịch vụ.

Trong hệ thống thị trường, mọi thứ đều có **giá cả**, đó là giá trị của hàng hóa và dịch vụ được tính bằng tiền (vai trò của tiền sẽ được bàn đến trong mục B của chương này). Giá cả thể hiện mức mà mọi người và các hãng tự nguyện trao đổi nhiều loại hàng hóa khác nhau. Khi tôi đồng ý mua một chiếc xe Ford cũ từ người bán với giá 4.050 đôla, điều đó có nghĩa là chiếc xe Ford đó đáng giá hơn 4.050 đôla đối với tôi và, 4.050 đôla đó lại lớn hơn giá trị của chiếc xe Ford đối với người bán. Thị trường xe ô tô cũ đã xác định giá của chiếc xe Ford cũ đó, và thông qua việc mua bán tự nguyện, đã đưa hàng hóa này đến người mà với họ, nó được đánh giá cao nhất.

Hơn nữa, giá cả hoạt động như một *tín hiệu* đối với người sản xuất và tiêu dùng. Nếu người tiêu dùng muốn mua nhiều hàng hóa nào đó hơn nữa, thì giá sẽ tăng và nó phát tín hiệu cho người bán rằng cần cung nhiều hơn. Thí dụ, cứ đến mùa hè, khi các gia đình đi nghỉ, cầu về xăng sẽ tăng, và do đó giá xăng cũng tăng. Điều này sẽ khuyến khích các công ty xăng dầu tăng mức sản xuất xăng, nhưng nó cũng sẽ không khuyến khích khách lữ hành kéo dài quãng đường đi của họ.

Mặt khác, nếu một hàng hóa như ô tô chẳng hạn, tồn kho quá nhiều, thì những nhà buôn và công ty sản xuất ô tô sẽ giảm giá để giảm bớt lượng tồn kho. Với mức giá thấp hơn, nhiều người tiêu dùng muốn có ô tô hơn, và người sản xuất lại muốn sản xuất ít hơn. Kết quả là, sự cân bằng giữa người mua và người bán sẽ được duy trì.

Những gì đúng với thị trường hàng tiêu dùng thì cũng đúng với thị trường về các yếu tố sản xuất như đất đai hoặc lao động. Nếu có nhu cầu thêm về các chuyên gia lập trình máy tính chứ không phải là công nhân trong các nhà máy thì cơ hội tìm kiếm việc làm trong lĩnh vực máy tính sẽ có nhiều thuận lợi hơn. Giá của các chuyên viên lập trình (tức là tiền công giờ của họ) sẽ có xu hướng tăng lên, còn tiền công của công nhân nhà máy sẽ có xu hướng giảm xuống, hiện tượng này đã xảy ra vào những năm 1980. Sự thay đổi trong mức lương tương đối sẽ thu hút người lao động vào các ngành nghề đang tăng trưởng.

Đó là điều đã xảy ra trong ngành hộ lý. Vào những năm 1980, sự lớn mạnh của ngành y tế đã dẫn đến sự mở rộng ghê gớm của công việc hộ lý, vượt xa số lượng hộ lý được đào tạo cho ngành này. Các bệnh viện đã đưa ra rất nhiều bổng lộc để thu hút hộ lý, kể cả cho các căn hộ được bao cấp, được gửi trẻ gần nhà với giá rẻ, có thể được thưởng tới 10.000 đôla. Có bệnh viện thậm chí còn quay số xổ cho các hộ lý mà giải thưởng là một phiếu mua hàng tại cửa hàng gần đó. Nhưng cái thu hút nhiều người vào ngành hộ lý là mức lương đang tăng lên. Trong khoảng những năm 1983 đến 1992, lương trả cho hộ lý có đăng ký đã tăng gần 70%, do đó, hộ lý có thể

kiếm được nhiều tiền tương đương với một nhân viên kế toán hay một kiến trúc sư trung bình. Việc tăng tiền lương đã thu hút đủ số người vào ngành hộ lý nên đến năm 1992, hiện tượng thiếu hộ lý đã được giải quyết trên hầu hết các miền đất nước.

Giá cả sẽ kết hợp các quyết định của người sản xuất và người tiêu dùng trên thị trường. Giá tăng lên sẽ làm giảm lượng mua sắm của người tiêu dùng và khuyến khích sản xuất. Giá hạ xuống sẽ khuyến khích tiêu dùng và không khuyến khích sản xuất. Giá cả là quả cân trong cơ chế thị trường.

Cân bằng thị trường. Tại mọi thời điểm, một số người này bán còn một số khác mua; các hãng sáng chế ra sản phẩm mới, còn chính phủ lại thông qua các luật lệ để điều tiết sản phẩm cũ; các công ty nước ngoài khai trương các nhà máy ở Mỹ, trong khi các công ty Mỹ lại bán sản phẩm của họ ra nước ngoài. Nhưng ở trung tâm điểm của những sự rắc rối đó, thị trường vẫn kiên định giải quyết các vấn đề *cái gì, như thế nào,* và *cho ai.* Khi cân đối tất cả các lực lượng hoạt động trong nền kinh tế, thị trường sẽ tìm ra **sự cân bằng cung cầu.**

Cân bằng thị trường là gì? Nó thể hiện *sự cân bằng giữa tất cả các người mua và người bán khác nhau.* Các gia đình và các hãng đều muốn mua hoặc bán một mức sản lượng nhất định tùy thuộc vào giá. Thị trường tìm ra giá cân bằng, đồng thời thỏa mãn nhu cầu của người mua lẫn người bán. Giá quá cao có nghĩa là sẽ ứ đọng hàng hóa vì sản lượng sản xuất ra quá nhiều, giá quá thấp sẽ gây ra hiện tượng xếp hàng dài trước các cửa hàng và thiếu hụt hàng hóa. Giá mà ở đó, mức người mua muốn mua cũng chính là mức người bán muốn bán là sự cân bằng giữa cung và cầu.

Thị trường giải quyết ba vấn đề kinh tế như thế nào?

Chúng ta đã xem giá cả giúp cân bằng tiêu dùng với sản xuất (hay cầu với cung) như thế nào trong một thị trường riêng lẻ. Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta kết hợp tất cả các thị trường khác nhau với nhau - xăng dầu, ô tô, đất đai, lao động, vốn, và các thứ khác? Những thị trường này hoạt động đồng thời với nhau để xác định *cân bằng chung* của giá cả và sản xuất.

Bằng việc để người bán và người mua (cung và cầu) đáp ứng

được nhau trong từng thị trường, nền kinh tế thị trường đồng thời cũng giải quyết luôn ba vấn đề *cái gì, như thế nào*, và *cho ai*. Sau đây là những điểm chủ yếu trong cân bằng thị trường:

1. Hàng hoá và dịch vụ *gì* sẽ sản xuất được xác định bằng lá phiếu bằng tiền của người tiêu dùng - nó được xác định không phải trong từng thời kỳ 2 hay 4 năm, mà được xác định bằng các quyết định mua bán hàng ngày. Số tiền mà người tiêu dùng trả khi mua hàng của các công ty sẽ được các công ty trả lại cho người tiêu dùng - với tư cách là người làm công - dưới dạng tiền lương, tiền thuê, tiền lãi và cổ tức.

Về phần mình, các công ty luôn hướng tới đạt được lợi nhuận tối đa - lợi nhận là thu nhập ròng hay chênh lệch giữa doanh thu và chi phí. Các công ty sẽ rời bỏ các hoạt động không đem lại lợi nhuận. Với đồng tiền sẵn có, các công ty bị quyến rũ bởi mức lợi nhuận cao khi đầu tư vào sản xuất các hàng hoá có nhu cầu cao. Hollywood là một ví dụ điển hình. Nếu một hãng phim ngẫu nhiên thu được lợi nhuận cao do sản xuất các phim bạo lực - ví dụ như kể về việc truy nã một kẻ giết người - thì các hãng phim khác cũng đổ xô vào sản xuất loại phim tương tự.

2. Việc các hàng hoá được sản xuất *như thế nào* được xác định bằng sự cạnh tranh giữa những nhà sản xuất. Cách tốt nhất để các nhà sản xuất giữ mức giá cạnh tranh và tối đa hoá lợi nhuận là giảm chi phí sản xuất nhờ áp dụng các phương pháp sản xuất hiệu quả nhất. Đôi khi chỉ cần thay đổi một vài bộ phận máy móc, bố trí lại, hay điều chỉnh các chi phí đầu vào là đã có thể đạt được lợi thế về chi phí - đó là những cải tiến rất quan trọng trong thị trường cạnh tranh. Cũng có khi có những thay đổi lớn về công nghệ, ví dụ như khi máy hơi nước ra đời đã thay thế cho sức ngựa, vì có giá thành một giờ lao động rẻ hơn, hay vận chuyển với khoảng cách lớn thì hàng không rẻ hơn đường sắt. Hiện nay, chúng ta cũng quan sát thấy sự thay đổi căn bản về công nghệ khi máy tính thay thế cho máy đánh chữ, cho in ấn và thay cho nhiều nhân viên bàn giấy.

3. Hàng hoá sản xuất *cho ai* - ai là người tiêu dùng, và tiêu dùng bao nhiêu - phụ thuộc lớn vào mức cung - cầu các yếu tố sản xuất trên thị trường. Các yếu tố thị trường như mức tiền công, tiền thuê

đất, lãi suất, và lợi nhuận được gọi là *giá cả các yếu tố*. Một người có thể nhận được tiền lương do làm việc, cổ tức được chia, lãi tiền gửi , và tiền cho thuê các tài sản sở hữu cá nhân. Khi cộng tất cả các khoản thu nhập cá nhân lại, chúng ta có được mức thu nhập thị trường của mọi người. Việc phân phối thu nhập giữa các cá nhân được xác định bằng lượng các yếu tố sở hữu (giờ làm việc, diện tích đất đai có được v.v.) và giá cả của các yếu tố đó (mức tiền công, giá thuê đất v.v.).

Chú ý: Phân phối thu nhập không chỉ được xác định bằng các lực lượng thị trường. *Người được thừa kế 10 triệu đôla sẽ giàu hơn người mà cha mẹ không có tài sản gì. Lao động nam thường có mức thu nhập cao hơn lao động nữ hay lao động là người thiểu số mặc dù họ có cùng trình độ học vấn và tay nghề. Chính sách thuế và trợ cấp của Chính phủ (ví dụ như bảo hiểm xã hội) cũng có vai trò quan trọng. Tất cả các yếu tố này hoạt động trong khuôn khổ thị trường để quyết định việc phân phối thu nhập.*

Ai điều tiết thị trường?

Ai là người có vai trò trong nền kinh tế thị trường? Liệu có phải là các công ty lớn như hãng điện tử General Electric hay hãng điện thoại AT&T không? Hay là các hãng quảng cáo có thế lực trên Đại lộ Madison? Nếu chúng ta nghiên cứu kỹ về cơ cấu nền kinh tế thị trường, chúng ta sẽ thấy có hai vương triều do *người tiêu dùng và công nghệ* chia nhau. Bằng các sở thích vốn có và tích luỹ được, người tiêu dùng sẽ hướng dẫn - như được thể hiện qua lá phiếu bằng tiền của họ - cách sử dụng cuối cùng các nguồn lực của xã hội. Họ chọn lấy một điểm các vị trí trên đường giới hạn khả năng sản xuất PPF.

Nhưng chỉ riêng người tiêu dùng thì không thể chỉ dẫn được cần sản xuất loại hàng hoá gì. Những lựa chọn của người tiêu dùng bị giới hạn chính bởi các nguồn lực và công nghệ hiện có. Nền kinh tế không thể vượt ra ngoài đường PPF của nó. Bạn có thể bay tới Hồng Kông, nhưng không có chuyến bay nào tới Sao Hoả cả. Các nguồn lực của nền kinh tế cùng với nền khoa học, công nghệ của nó

hạn chế sự ham muốn tiêu dùng. Nhu cầu của người tiêu dùng phải luôn đi đôi với khả năng cung cấp hàng hoá của các nhà sản xuất. Vì vậy, chi phí kinh doanh và các quyết định sản xuất cùng với nhu cầu tiêu dùng sẽ quyết định loại hàng hoá gì sẽ được sản xuất ra.

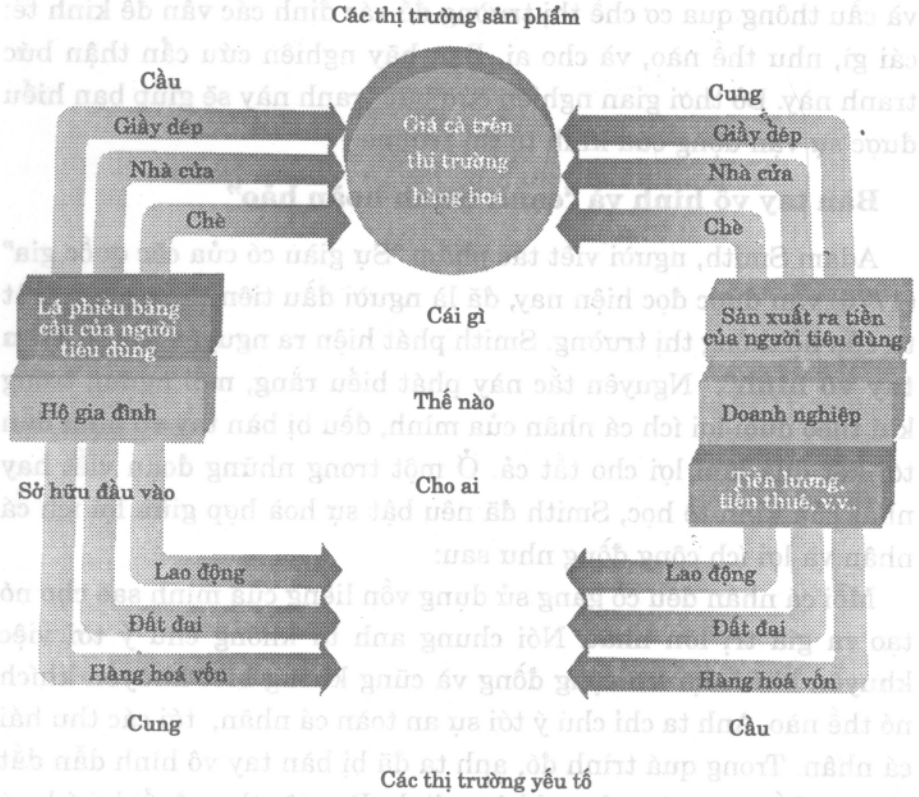
Không phải tất cả các công nghệ đều hữu dụng. Trong lịch sử có nhiều loại hàng hoá không tìm được thị trường như ô tô chạy bằng hơi nước hiệu Stanley Steamer hay thuốc lá không khói Premiere, nhưng chẳng có mùi vị gì. Tuy nhiên, bạn đừng nhờ các nhà kế hoạch hoá tập trung để loại trừ các hàng hoá hay công nghệ vô dụng. Chỉ có lợi nhuận là phần thưởng và là hình phạt đối với các nhà kinh doanh, và nó là kim chỉ nam cho cơ chế thị trường. Cũng giống như người nông dân sử dụng củ cà rốt và cây gậy để nhử con lừa đi tới, hệ thống thị trường lấy lợi nhuận và thua lỗ để hướng các nhà kinh doanh vào sản xuất các hàng hoá một cách có hiệu quả.

Thị trường hoạt động như một trung gian hoà hợp giữa những sở thích của người tiêu dùng và các khả năng công nghệ.

Bức tranh về giá cả và thị trường

Chúng ta có thể vẽ lên vòng tuần hoàn của đời sống kinh tế như trong Hình 2-1. Hình vẽ này cho thấy bức tranh tổng quát về việc người tiêu dùng và người sản xuất quan hệ với nhau như thế nào để xác định được giá cả và số lượng hàng hoá đầu vào, đầu ra. Hãy chú ý là có hai loại thị trường trong vòng tuần hoàn này. Phía bên trên là thị trường hàng hoá đầu ra như chè hay giày. Phía dưới là thị trường hàng hoá đầu vào hay yếu tố sản xuất như đất đai hay lao động. Sau đây, chúng ta sẽ nghiên cứu xem các quyết định được hai thực thể là hộ gia đình và hãng kinh doanh giải quyết như thế nào.

Hộ gia đình mua hàng hoá và bán các yếu tố sản xuất; hãng kinh doanh bán hàng hoá và mua yếu tố sản xuất. Hộ gia đình sử dụng thu nhập do bán sức lao động và các đầu vào khác để mua hàng hoá của các hãng kinh doanh. Hãng kinh doanh xác định mức giá các hàng hoá của họ trên cơ sở chi phí sản xuất và các tài sản khác. Giá cả hàng hoá trên thị trường được xác định trên cơ sở cân đối nhu cầu của người tiêu dùng với mức cung của các hãng sản xuất. Giá trên thị trường yếu tố được xác định trên cơ sở cân đối giữa cung của hộ gia đình với cầu của các hãng kinh doanh.



Hình 2-1. Hệ thống thị trường dựa vào cung và cầu để giải quyết 3 vấn đề của kinh tế.

Ở đây chúng ta thấy vòng tuần hoàn của kinh tế thị trường. Ở phía trên, nhu cầu tiêu dùng của hộ gia đình có quan hệ với mức cung cấp của các công ty để xác định cần sản xuất hàng hoá gì. Phía dưới một chút là sự tương tác giữa nhu cầu hàng hoá đầu vào của các hãng kinh doanh và khả năng cung cấp của xã hội về lao động và các hàng hoá đầu vào khác trên thị trường để xác định mức tiền công, tiền thuê và tiền lãi; do vậy, thu nhập sẽ ảnh hưởng tới việc sản xuất hàng hoá cho ai. Cạnh tranh của các công ty để mua các yếu tố đầu vào và bán hàng hoá sẽ xác định việc sản xuất hàng hoá như thế nào.

Các vấn đề hình như quá phức tạp. Song cả bức tranh lại là sự kết hợp một cách đơn giản những mối quan hệ phức tạp giữa cung

và cầu thông qua cơ chế thị trường để xác định các vấn đề kinh tế: cái gì, như thế nào, và cho ai. Bạn hãy nghiên cứu cẩn thận bức tranh này. Bỏ thời gian nghiên cứu bức tranh này sẽ giúp bạn hiểu được sự vận động của kinh tế thị trường.

Bàn tay vô hình và "cạnh tranh hoàn hảo"

Adam Smith, người viết tác phẩm "Sự giàu có của các quốc gia" (1776) vẫn được đọc hiện nay, đã là người đầu tiên thừa nhận trật tự của hệ thống thị trường. Smith phát hiện ra nguyên tắc về **"bàn tay vô hình"**. Nguyên tắc này phát biểu rằng, mỗi người, trong khi theo đuổi lợi ích cá nhân của mình, đều bị bàn tay vô hình dẫn tới kết quả làm lợi cho tất cả. Ở một trong những đoạn viết hay nhất của kinh tế học, Smith đã nêu bật sự hoà hợp giữa lợi ích cá nhân và lợi ích cộng đồng như sau:

Mỗi cá nhân đều cố gắng sử dụng vốn liếng của mình sao cho nó tạo ra giá trị lớn nhất. Nói chung anh ta không chú ý tới việc khuyến khích lợi ích cộng đồng và cũng không biết khuyến khích nó thế nào. Anh ta chỉ chú ý tới sự an toàn cá nhân, tới các thu hái cá nhân. Trong quá trình đó, anh ta đã bị bàn tay vô hình dẫn dắt tới một kết cục mà anh ta không định. Do việc theo đuổi lợi ích cá nhân, anh ta thường xuyên khuyến khích nâng cao lợi ích cộng đồng một cách có hiệu quả hơn là khi anh ta chủ định làm điều đó[1].

Sự hiểu biết của Smith về chức năng của cơ chế thị trường đã gợi cảm hứng cho các nhà kinh tế học hiện đại - kể cả những người thán phục lẫn những người chỉ trích chủ nghĩa tư bản. Tuy nhiên, sau hơn hai thế kỷ thực nghiệm và suy ngẫm, chúng ta cũng nhận biết được phạm vi và hạn chế thực tế của học thuyết này. Chúng ta biết rằng, đôi lúc thị trường làm chúng ta thất vọng, đó là những khuyết tật của thị trường; và thị trường không phải lúc nào cũng đưa tới kết quả tối ưu. Khuyết tật thứ nhất của thị trường là độc quyền và các hình thức cạnh tranh không hoàn hảo khác. Khuyết tật thứ hai của bàn tay vô hình xảy ra khi xuất hiện những tác động lan toả hay ảnh hưởng ngoại sinh bên ngoài thị trường như

1. Adam Smith, *Sự giàu có của các quốc gia*, 1776.

ảnh hưởng ngoại sinh tích cực của các phát minh khoa học, hay ảnh hưởng ngoại sinh tiêu cực của nạn ô nhiễm môi trường. Cuối cùng là tình trạng phân phối thu nhập không thể chấp nhận được cả về mặt chính trị lẫn về mặt đạo đức. Khi một trong các vấn đề trên xảy ra, học thuyết bàn tay vô hình của Adam Smith sẽ mất tác dụng và chính phủ sẽ can thiệp vào để sửa chữa các khuyết tật đó của bàn tay vô hình.

Nói tóm lại:

Adam Smith đã khám phá ra thuộc tính rõ nét của nền kinh tế thị trường cạnh tranh. Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo và không có khuyết tật thị trường, thị trường sẽ có khả năng tạo ra nhiều hàng hoá và dịch vụ hữu ích nhất bằng nguồn tiềm năng sẵn có. Nhưng khi độc quyền, ô nhiễm môi trường hay các khuyết tật khác của thị trường trở nên phổ biến thì thuộc tính hiệu quả to lớn của bàn tay vô hình sẽ bị phá vỡ.

B. THƯƠNG MẠI, TIỀN TỆ, VÀ VỐN

Kể từ thời kỳ của Adam Smith tới nay, các nền kinh tế thị trường đã lớn mạnh không ngừng. Các nền kinh tế tư bản phát triển như Mỹ, Tây Âu, Nhật Bản có ba đặc điểm nổi bật: thương mại và chuyên môn hoá, tiền tệ, và vốn.

• Nền kinh tế hiện đại được đặc trưng bởi hệ thống *thương mại* tinh vi giữa các cá nhân và các nước, hệ thống này phụ thuộc rất lớn vào trình độ *chuyên môn hoá* và phân công lao động phức tạp.

• Nền kinh tế hiện nay sử dụng *tiền tệ* một cách tối đa. Sự chu chuyển của tiền tệ giống như máu tuần hoàn trong cơ thể. Tiền tệ là thước đo giá trị kinh tế của mọi vật và là nguồn tài trợ cho thương mại.

• Các công nghệ công nghiệp hiện đại cần rất nhiều *vốn*: các máy móc chính xác, các xí nghiệp lớn, và các nhà kho dự trữ khổng lồ. Các hàng hoá vốn là đòn bẩy biến sức lao động sống thành các yếu tố sản xuất có hiệu quả và cho phép nâng cao đáng kể hiệu quả sản xuất.

THƯƠNG MẠI, CHUYÊN MÔN HOÁ, VÀ PHÂN CÔNG LAO ĐỘNG.

Nếu so sánh với các nền kinh tế năm 1700, ta thấy các nền kinh tế hiện nay phụ thuộc lớn vào chuyên môn hoá giữa các cá nhân và các công ty thông qua hệ thống thương mại tinh vi. Các nền kinh tế Tây Âu có tốc độ tăng trưởng nhanh nhờ việc mở rộng chuyên môn hoá, cho phép công nhân nâng cao năng suất trong mỗi công đoạn sản xuất và trao đổi các hàng hoá làm ra lấy các sản phẩm cần thiết khác.

Chuyên môn hoá diễn ra khi mọi người tập trung cố gắng vào những công việc nhất định - nó cho phép mỗi người và cả xã hội sử dụng tốt nhất các nguồn lực và tay nghề của họ. Đời sống kinh tế cho thấy, thực hiện *phân công lao động* - chia quy trình sản xuất ra các công đoạn nhỏ chuyên môn - sẽ tốt hơn so với việc để mọi người đều làm cùng một công việc như nhau. Phân công lao động cho phép người cao trở thành cầu thủ chơi bóng rổ, nhiều người trở thành giáo viên kinh tế học và kế toán, còn nhiều người khác trở thành các thương nhân.

Trong hệ thống kinh tế của chúng ta, thường mất nhiều năm để đào tạo một người có tay nghề chuyên môn - phải mất 14 năm mới đạt được chứng chỉ bác sỹ phẫu thuật thần kinh. Đất đai và vốn cũng có mức độ chuyên môn hoá rất cao. Đất đai có thể được chuyên môn hoá cho trồng nho trong hàng chục năm như ở California hay ở Pháp. Phải mất hàng chục năm để lập chương trình máy tính và viết sách hướng dẫn sử dụng, song nhiều khi nó lại vô dụng trong quản lý một nhà máy lọc dầu hay giải quyết các vấn đề có quá nhiều biến số. Một trong những ví dụ gây ấn tượng nhất là việc chuyên môn hoá các linh kiện điện tử có thể điều khiển xe ô tô và nâng cao hiệu suất xe.

Hiệu quả to lớn của việc chuyên môn hoá cho phép tạo thành hệ thống thương mại tinh vi giữa các cá nhân và các nước như ta thấy hiện nay. Rất ít người trong chúng ta sản xuất sản phẩm hoàn chỉnh: chúng ta sản xuất, nhưng mỗi người chỉ làm một công đoạn nhỏ. Chúng ta có thể dạy một môn trong chương trình đại học, hoặc là thu tiền trong các đồng hồ ở bãi đỗ xe, hay tách các gien di truyền

của các loài ruồi hại hoa quả. Để đổi lại việc chuyên môn hoá lao động đó, chúng ta sẽ nhận được đủ thu nhập để mua hàng hoá trên khắp thế giới.

Ý tưởng về *lợi ích từ thương mại* đã hình thành nên một trong những nội dung chính của kinh tế học. Mỗi người và mỗi nước đều có xu hướng tập trung chuyên môn hoá vào một lĩnh vực nhất định, và tham gia tự nguyện vào quá trình trao đổi những gì mà họ sản xuất ra để lấy những gì mà họ cần. Nhật Bản đã tăng trưởng rất nhanh do chuyên môn hoá sâu vào sản xuất các hàng hoá như ô tô và hàng điện tử; Nhật Bản xuất khẩu phần lớn các hàng hoá làm ra để trang trải cho nhập khẩu nguyên vật liệu. Ngược lại, các nước theo đuổi chiến lược tự cung tự cấp đã không thành công. Thương mại làm cho tất cả các nước đều giàu có hơn và mức sống của *mỗi người* và *mọi người* đều cao hơn.

Tóm lại:

Các nền kinh tế phát triển nhờ có mức chuyên môn hoá và phân công lao động cao nên đã tăng hiệu quả sử dụng các nguồn lực của họ. Các cá nhân và các nước khi tự nguyện tham gia vào trao đổi hàng hoá mà họ chuyên sản xuất để lấy các hàng hoá khác sẽ có cơ hội mở rộng số lượng các mặt hàng tiêu dùng và nâng cao mức sống của mỗi người.

TIỀN TỆ: CHẤT BÔI TRƠN CỦA TRAO ĐỔI

Nếu chuyên môn hoá cho phép mọi người chuyên sâu vào các công việc nhất định, thì tiền tệ cho phép mọi người trao đổi các sản phẩm mà họ chuyên sản xuất lấy các sản phẩm và dịch vụ do người khác làm ra. Hãy giả định chúng ta đang trong hoàn cảnh *trao đổi hiện vật*, trong đó một hàng hoá được trao đổi trực tiếp lấy hàng hoá khác. Trong buổi sơ khai của các nền kinh kế, thực phẩm được đem đổi lấy vải vóc, hay xây nhà được đổi công với làm ruộng. Ngày nay, tại hầu hết các nền kinh tế, việc trao đổi được thực hiện thông qua trung gian tiền tệ.

Tiền là gì? **Tiền** là phương tiện thanh toán. Nói chính xác hơn, tiền là chất bôi trơn kích thích trao đổi. Khi tất cả mọi người tin và

chấp nhận tiền là phương tiện thanh toán cho việc mua bán hàng hoá hay trả nợ thì thương mại sẽ phát triển. Hãy nghĩ xem, nếu chỉ có phương thức hàng đổi hàng, nền kinh tế sẽ phức tạp thế nào khi ta muốn mua bánh pizza hay đi xem biểu diễn. Bạn sẽ đem hàng gì để đổi cho người bán bánh pizza? Còn về học hành nữa - bạn sẽ lấy hàng hoá gì để trả học phí mà nhà trường cần? Do mọi người đều chấp nhận tiền là phương tiện thanh toán nên quá trình trao đổi cung cầu được đơn giản đi rất nhiều.

Nhưng không giống các chất bôi trơn khác, tiền có thể bị mất tác dụng. Trong nền kinh tế hàng đổi hàng, nếu tôi khát và anh đói, tôi có thể đi tìm nước và anh có thể đi săn. Nhưng hệ thống thị trường có thể gặp rắc rối trong kinh tế tiền tệ. Ví dụ, tiền có thể mất giá khi tốc độ lạm phát cao, hay trong các cơn khủng hoảng tài chính. Trong các trường hợp đó, mọi người sẽ cố gắng tiêu tiền cho nhanh chứ không dành để đầu tư cho tương lai. Điều đó đã xảy ra tại nhiều nước Mỹ La tinh vào thập kỷ 80, khi đó lạm phát lên tới 1.000% hay 10.000% /năm. Hãy suy nghĩ nếu bạn được trả lương, nhưng chỉ sau 1 tuần số tiền lương đó mất giá tới 20%.

VỐN

Nền kinh tế công nghiệp hiện đại như Mỹ, sử dụng rất nhiều toà nhà lớn, máy móc, máy tính, v.v. Một trong các yếu tố sản xuất được gọi là **vốn**. Đó là yếu tố được tạo ra trong quá trình sản xuất, là sản phẩm đầu ra của nền kinh tế, nhưng lại là hàng hoá đầu vào lâu bền.

Nhiều người chúng ta chưa thật sự nhận thấy các hoạt động hàng ngày của chúng ta phụ thuộc như thế nào, một cách gián tiếp hay trực tiếp vào vốn, gồm cả đường cao tốc, đường dẫn điện, kênh dẫn chương trình vô tuyến, và cả nhà ở. Tổng giá trị vốn, gồm cả vốn thuộc sở hữu của chính phủ, của các công ty, và của gia đình, vào khoảng 22 nghìn tỷ đôla. Có nghĩa là trung bình mỗi người Mỹ có giá trị vốn độ 100.000 đôla.

Vốn là một trong ba yếu tố chính của sản xuất. Hai yếu tố kia là đất đai và lao động được gọi là các *yếu tố ban đầu của sản xuất*.

Điều đó có nghĩa là, mức cung của chúng được xác định bằng các yếu tố phi kinh tế như tỷ lệ tử vong, hay vị trí địa lý của quốc gia. Ngược lại, vốn cần được sản xuất ra trước khi có thể sử dụng chúng. Ví dụ, một số công ty chế tạo ra máy dệt, sau đó máy được dùng để may áo. Có hãng sản xuất máy kéo, sau đó máy được sử dụng để trồng ngô.

Cần chú ý rằng, về bản chất, vốn là một phương pháp sản xuất gián tiếp tốn thời gian. Thực tế cho thấy, loài người đã học được từ lâu rằng, công nghệ sản xuất gián tiếp có hiệu quả hơn phương pháp sản xuất trực tiếp. Ví dụ, phương pháp đánh cá trực tiếp nhất là thò tay xuống nước để bắt cá, thường bắt được rất ít cá. Nếu sử dụng cần câu (là một công cụ vốn) việc đánh cá sẽ có hiệu quả hơn nếu tính theo số cá bắt được mỗi ngày. Sử dụng nhiều vốn hơn - ví dụ như lưới hay tầu đánh cá, việc đánh cá sẽ trở nên có hiệu quả đủ để nuôi sống nhiều người và tạo ra cuộc sống tốt hơn cho những người chuyên môn hoá trong dệt lưới và đóng tàu.

Tăng trưởng nhờ tiết kiệm tiêu dùng hiện tại. Nếu mọi người sẵn sàng *tiết kiệm* - tức là hạn chế tiêu dùng hiện tại để dành cho tiêu dùng trong tương lai - thì xã hội sẽ có thêm nguồn lực để tạo thêm các hàng hoá vốn. Lượng vốn lớn sẽ giúp nền kinh tế tăng trưởng nhanh hơn bằng việc chuyển dịch đường PPF ra phía ngoài. Xem lại Hình 1-5 ta thấy, việc hy sinh tiêu dùng hiện tại có ảnh hưởng thế nào tới tăng đầu tư nâng cao khả năng sản xuất trong tương lai. Tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư cao tại Nhật bản, Hàn quốc và các nước Châu Á khác là lời giải thích cho mức tăng trưởng nhanh của họ. Nếu so sánh thì nhiều nhà kinh tế học tin rằng tốc độ tăng trưởng của Mỹ thấp xa so với nhiều nước vì tỷ lệ tiết kiệm và đầu tư của Mỹ quá thấp.

Nhưng lượng vốn hữu ích chỉ có hạn. Chúng ta có thể nâng cao năng suất bằng việc tăng thêm vốn thông qua việc áp dụng công nghệ sản xuất gián tiếp có hiệu quả cao hơn thay cho quy trình sản xuất gián tiếp có hiệu quả thấp và thay thế toàn bộ phương pháp sản xuất trực tiếp. Song có khó khăn xuất hiện: đầu tư quá nhiều vào công nghệ sản xuất gián tiếp sẽ làm giảm đáng kể mức tiêu

dùng hiện tại. Đầu tư các nguồn lực vào việc mở rộng gấp đôi đường cao tốc sẽ làm giảm chi phí nhiên liệu, chi phí sửa chữa và thời gian đi lại, nhưng mức hoàn vốn sẽ không đáng là bao. Hoặc sinh viên có thể theo học 5-10 năm để có được chuyên môn sâu, nhưng có thể anh ta sẽ không bao giờ kiếm đủ tiền để trả học phí.

Chúng ta có thể tóm tắt lại như sau:

Phần lớn các hoạt động kinh tế đều bao gồm những hy sinh tiêu dùng hiện tại để tăng vốn. Mỗi khi chúng ta đầu tư - xây dựng nhà máy hay con đường mới, tăng thời gian và chất lượng giáo dục, nâng cao kiến thức công nghệ hữu dụng - là chúng ta tăng cường năng suất của nền kinh tế và nâng cao mức tiêu dùng trong tương lai.

Vốn và tài sản cá nhân

Trong kinh tế thị trường, vốn phần nhiều thuộc về sở hữu cá nhân, và thu nhập do vốn mang lại thuộc về các cá nhân. Mỗi mảnh đất đều có chứng thư hay giấy tờ về quyền sở hữu; phần lớn các máy móc và nhà xưởng đều thuộc về các cá nhân hay các công ty. *Quyền về tài sản* cho phép thân chủ có khả năng để sử dụng, trao đổi, sơn, đào, khoan, hay khai thác hàng hoá vốn của họ. Các hàng hoá vốn đó cũng có giá trị thị trường, và mọi người có thể mua hay bán hàng hoá vốn với mức giá họ bằng lòng. *Khả năng của các cá nhân về sở hữu và kiếm lợi từ vốn là những gì hình thành nên tên gọi của chủ nghĩa tư bản.*

Tuy xã hội của chúng ta được xây dựng trên tài sản cá nhân, nhưng quyền về tài sản lại bị hạn chế. Xã hội quy định bạn có thể để lại bao nhiêu tài sản làm tài sản thừa kế cho người bạn muốn, và bao nhiêu phải góp cho hay đóng thuế cho nhà nước. Xã hội cũng quy định xí nghiệp của bạn không được làm ô nhiễm tới mức nào, và bạn phải đỗ xe ô tô của mình ở đâu. Thậm chí ngôi nhà của bạn cũng không phải là pháo đài. Bạn phải tuân theo các quy định về quy hoạch, và nếu cần thì nhường nhà cho việc làm đường.

Điều thú vị là, lao động - nguồn lực kinh tế có giá trị nhất - không thể trở thành hàng hoá được mua hay bán như một thứ tài sản cá nhân. Kể từ khi chấm dứt chế độ nô lệ, việc sử dụng sức lao

động như các hàng hoá khác bị coi là trái luật. Bạn không thể tự do bán mình; bạn phải tự thuê mình với mức tiền công nhất định.

Trong kinh tế thị trường, quyền tài sản xác định của các khả năng cá nhân hay công ty có thể chiếm dụng, mua, bán và sử dụng các hàng hoá vốn và các tài sản khác.

Kinh tế học trong hành động. *Quyền về tài sản phải tuân theo khuôn khổ pháp lý bao gồm hệ thống các điều luật cho phép nền kinh tế hoạt động. Khuôn khổ pháp lý có hiệu quả và chấp nhận được đối với kinh tế thị trường bao gồm các quy định về quyền tài sản, luật về hợp đồng, và hệ thống các quy định giải quyết tranh chấp. Các nước xã hội chủ nghĩa trước đây nhận ra rằng, họ rất khó có được nền kinh tế thị trường khi không có luật để đảm bảo hiệu lực của hợp đồng, hay cam kết cho các công ty được sở hữu lợi nhuận của họ. Và khi các khuôn khổ pháp lý đổ vỡ, như ở Nam Tư cũ hay đôi khi ở các khu vực thành thị nghèo khổ tại Mỹ, mọi người sẽ cảm thấy sợ hãi cuộc sống và không còn ý định đầu tư lâu dài cho tương lai. Nền sản xuất bị đình trệ và chất lượng cuộc sống bị giảm sút. Tất nhiên, phần lớn các gia đình khốn cùng tại Châu Phi là hậu quả của nội chiến và do pháp luật bị vi phạm, chứ không phải do thời tiết xấu.*

Đến đây, chúng ta đã thấy chuyên môn hoá, thương mại, tiền tệ, và vốn tạo nên chiếc chìa khoá để đi vào năng suất và nền kinh tế tiên tiến như thế nào. Nhưng cũng cần chú ý rằng chúng có quan hệ mật thiết với nhau. Chuyên môn hoá tạo ra hiệu quả, trong khi đó nâng cao sản xuất cho phép phát triển thương mại. Sử dụng tiền tệ cho phép tiến hành thương mại được nhanh chóng và có hiệu quả. Không có vai trò kích thích của tiền tệ đối với thương mại và trao đổi thì không có sự phân công lao động sâu sắc. Tiền tệ và vốn có quan hệ với nhau bởi vì quỹ tiền để mua hàng hoá vốn được lưu chuyển trong thị trường tài chính, trong đó các khoản tiết kiệm của người này có thể được chuyển thành vốn của người khác. Nhờ sự giúp đỡ của các phương tiện trên, các hàng hoá và dịch vụ khác nhau được lưu thông trong vòng tuần hoàn của nền kinh tế.

C. VAI TRÒ KINH TẾ CỦA CHÍNH PHỦ

Nền kinh tế thị trường lý tưởng là nền kinh tế trong đó các hàng hoá và dịch vụ được tự nguyện trao đổi bằng tiền theo giá thị trường. Hệ thống này cho phép tạo ra lợi ích tối đa từ các nguồn tiềm lực sẵn có của xã hội mà không cần sự can thiệp của chính phủ. Nhưng trên thực tế, không có nền kinh tế nào thực sự hoàn toàn là thế giới lý tưởng của bàn tay vô hình. Mỗi nền kinh tế đều có những khuyết tật, dẫn tới các căn bệnh như nạn ô nhiễm, thất nghiệp, chênh lệch giàu nghèo quá mức.

Vì lý do đó nên ở bất cứ nơi nào trên thế giới, không có chính phủ nào, dù bảo thủ tới đâu, lại không nhúng tay vào nền kinh tế[1]. Trong các nền kinh tế hiện đại, các chính phủ tự cho mình rất nhiều vai trò nhằm đối phó với những trục trặc trong cơ chế thị trường. Quân đội, cảnh sát, dự báo thời tiết, xây dựng đường cao tốc là những điển hình về các hoạt động của chính phủ. Các hoạt động được chính phủ tài trợ như chinh phục vũ trụ, nghiên cứu khoa học rất hữu ích cho xã hội. Chính phủ có thể điều tiết một số hoạt động kinh doanh (như ngân hàng, thu gom rác, hay trợ cấp cho các hoạt động khác như nông nghiệp và ngành công nghệ cao). Cuối cùng, nhưng không phải là vai trò ít nhất, chính phủ đánh thuế các công dân và phân phối lại một phần nguồn thu đó cho những người cao tuổi hay các đối tượng cần thiết.

Trong vô số những hoạt động có thể có, chính phủ có ba chức năng kinh tế chính trong nền kinh tế thị trường: nâng cao hiệu quả,

1. Vào thế kỷ 19, nhiều chính phủ phương Tây đã thực sự tuân theo tư tưởng về **tự do kinh doanh.** Học thuyết này - được giải thích là "Để mặc chúng tôi" - cho rằng, chính phủ càng ít can thiệp vào nền kinh tế càng tốt, và để cho các quyết định kinh tế tự xác định thông qua cung cầu trên thị trường. Nhưng vào cuối thế kỷ đó, sự dư thừa không kiểm soát nổi của chủ nghĩa tư bản đã làm cho Mỹ và các nền kinh tế công nghiệp tại Tây Âu phải rút lui khỏi kiểu tự do kinh doanh tuyệt đối.Các chính phủ đã mở rộng vai trò kinh tế của họ một cách mạnh mẽ, kiểm soát độc quyền, áp dụng thuế thu nhập, và lãnh các trách nhiệm như trợ giúp người cao tuổi (bảo hiểm xã hội).

khuyến khích công bằng, và ổn định kinh tế vĩ mô và tăng trưởng.

1. Chính phủ cần điều chỉnh các khuyết tật của thị trường như độc quyền, ô nhiễm nặng nhằm khuyến khích tính *hiệu quả*.

2. Các chương trình của chính phủ khuyến khích *công bằng* đã sử dụng thuế và các chi tiêu để phân phối lại thu nhập đối với các nhóm khác nhau.

3. Chính phủ dựa vào thuế, chi tiêu và điều tiết tiền tệ để *ổn định kinh tế vĩ mô và tăng trưởng*, giảm tỷ lệ thất nghiệp và lạm phát, đồng thời khuyến khích tăng trưởng.

Chúng ta sẽ nghiên cứu ngắn gọn mỗi chức năng.

HIỆU QUẢ

Adam Smith nhận thấy các ưu điểm của cơ chế thị trường chỉ được thực hiện đầy đủ trong điều kiện có sự **cạnh tranh hoàn hảo**. Cạnh tranh hoàn hảo có nghĩa là gì? Có nghĩa là tất cả hàng hoá và dịch dụ đều có giá và được mua bán trên thị trường. Điều đó cũng còn có nghĩa là, không một hãng hay người tiêu dùng nào đủ lớn để tác động tới giá cả thị trường. Ví dụ, thị trường lúa mì là cạnh tranh hoàn hảo vì ngay cả nhà sản xuất lớn nhất cũng chỉ chiếm được một phần nhỏ trong thị trường lúa mì thế giới, và họ không thể có tác động đáng kể tới giá lúa mì.

Học thuyết về bàn tay vô hình chỉ ứng dụng vào các nền kinh tế có thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Trong điều kiện như vậy, thị trường sẽ phân bổ có hiệu quả các nguồn lực, sao cho nền kinh tế nằm trên đường khả năng sản xuất của mình. Khi tất cả các ngành đều thoả mãn điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, như chúng ta sẽ nghiên cứu trong phần sau thì thị trường sẽ tạo ra lượng hàng hoá đầu ra với các kỹ thuật hiệu quả nhất và sử dụng các hàng hoá đầu vào ít nhất.

Nhưng cũng có nhiều nguyên nhân làm cho thị trường không có được sự cạnh tranh hoàn hảo. Có 3 yếu tố quan trọng nhất làm cho cạnh tranh không hoàn hảo: độc quyền, ảnh hưởng ngoại sinh như ô nhiễm, và hàng hoá công cộng như quốc phòng và đường cao tốc. Trong mỗi trường hợp, khuyết tật của thị trường làm giảm hiệu

quả sản xuất và tiêu dùng, và chính phủ có thể đóng vai trò hữu ích nhằm khắc phục các căn bệnh đó.

Cạnh tranh không hoàn hảo

Một trong những hiện tượng xa rời thị trường hiệu quả là do có yếu tố *cạnh tranh không hoàn hảo* hay *độc quyền*. Trong cạnh tranh hoàn hảo, không có công ty hay người tiêu dùng nào có thể tác động tới giá cả; còn **cạnh tranh không hoàn hảo** là khi có người bán hay người mua có thể tác động tới giá hàng hoá. Ví dụ, nếu công ty điện thoại hay nghiệp đoàn lao động đủ lớn để có thể tác động tới cước phí điện đàm hay tiền lương, thì đó là hiện tượng cạnh tranh không hoàn hảo. Trong cạnh tranh không hoàn hảo, xã hội có thể sẽ dịch chuyển vào bên trong đường PPF của mình. Ví dụ, điều đó xảy ra khi một người bán hàng (độc quyền) tăng giá hàng của họ quá cao để thu thêm lợi nhuận. Sản lượng hàng hoá sẽ giảm dưới mức hiệu quả, và tính hiệu quả của nền kinh tế bị tổn hại. Trong điều kiện đó, thuộc tính bàn tay vô hình của thị trường bị vi phạm.

Cạnh tranh không hoàn hảo có ảnh hưởng như thế nào khi một công ty lớn có khả năng tác động tới giá cả trên thị trường nào đó? Cạnh tranh không hoàn hảo làm cho giá bán cao hơn chi phí và mức tiêu thụ của người tiêu dùng giảm dưới mức hiệu quả. Hình thái giá quá cao và sản lượng quá ít là tiêu biểu của tính phi hiệu quả đi cùng với cạnh tranh không hoàn hảo.

Trên thực tế, phần lớn tất cả các ngành hàng đều có những điểm cạnh tranh không hoàn hảo. Ví dụ, hàng không có thể không có đối thủ cạnh tranh trên một số tuyến bay này, trong khi lại có nhiều đối thủ cạnh tranh trên các tuyến bay khác. Trường hợp cực đoan của cạnh tranh không hoàn hảo là *độc quyền* - một hãng cung cấp duy nhất có thể quyết định giá của mặt hàng hay dịch vụ nào đó.

Trong thế kỷ vừa qua, nhiều chính phủ đã có nhiều biện pháp hạn chế cạnh tranh không hoàn hảo khi nó trở nên thái quá. Nhiều khi các chính phủ điều tiết giá cả và lợi nhuận của hãng độc quyền, giống như đối với các ngành tiện ích công cộng địa phương. Hơn nữa, luật chống tờ rớt của chính phủ còn nghiêm cấm các hoạt động như ấn định giá hay thoả thuận phân chia thị trường.

Các ảnh hưởng ngoại sinh

Hình thức phi hiệu quả thứ hai là khi có các ảnh hưởng ngoại sinh hay tác động lan toả, trong đó có sự trao đổi không tự nguyện về các giá trị và lợi ích. Các giao dịch của thị trường là sự trao đổi tự nguyện, trong đó mọi người đổi hàng hoá và dịch vụ lấy tiền. Khi hãng mua gà để làm món gà nấu đông, họ mua gà của người có gà trên thị trường và người bán nhận được đầy đủ giá trị của con gà. Khi bạn đi cắt tóc, thợ cắt tóc nhận được đầy đủ giá trị của thời gian, tay nghề và tiền thuê cửa hàng.

Nhưng còn có rất nhiều va chạm xảy ra ngoài thị trường. Khi sân bay gây ra nhiều tiếng ồn, họ thường không trả tiền sử dụng khoảng không trên đầu những người sống gần sân bay. Mặt khác, nhiều công ty đã chi phí rất lớn cho hoạt động nghiên cứu và triển khai có tác động tích cực tới xã hội. Ví dụ các nhà nghiên cứu của công ty điện thoại AT&T phát minh ra bóng bán dẫn. Trong các trường hợp đó, các hoạt động làm lợi hoặc gây thiệt hại tới mọi người ở bên ngoài các giao dịch thị trường, có nghĩa là có các giao dịch kinh tế mà không có thanh toán kinh kế.

Ảnh hưởng ngoại sinh (hay ảnh hưởng lan tỏa) xảy ra khi một hãng hay một người làm lợi hoặc làm thiệt hại tới người khác bên ngoài thị trường.

Ngày nay, các chính phủ thường quan tâm tới tác động tiêu cực của ảnh hưởng ngoại sinh nhiều hơn so với các tác động tích cực của nó. Khi xã hội chúng ta ngày càng bị ô nhiễm nặng hơn, và khi mức sản xuất năng lượng, hoá chất, và các vật liệu khác tăng lên, thì ảnh hưởng ngoại sinh tiêu cực hay các tác động lan toả tiêu cực đã từ việc nhỏ trở thành mối đe doạ lớn. Vì vậy đây là lúc các chính phủ phải ra tay. Các *quy định* của chính phủ được ban hành nhằm kiểm soát ảnh hưởng ngoại sinh như ô nhiễm không khí và nước, chất thải độc hại, khai thác mỏ lộ thiên, thuốc và thực phẩm không an toàn, và các chất phóng xạ.

Bằng nhiều biện pháp, các chính phủ như những ông bố luôn luôn nói "không": Anh không được để công nhân làm việc trong điều kiện nguy hiểm. Anh không được xả khói độc từ nhà máy ra. Anh

không được bán dược phẩm độc hại. Anh không được lái xe khi không khoá dây an toàn, v.v...Tìm ra các quy định hoàn toàn chính xác là việc rất khó, vì nó đòi hỏi phải kết hợp các phân tích về khoa học, kinh tế và phải đối đầu với các áp lực chính trị nặng nề; vì vậy, ngày nay vẫn có một số ít người cho rằng nên trở về với nền kinh tế tự do phi điều tiết trong đó chân lý thuộc về kẻ mạnh.

Hàng hoá công cộng

Trong khi tác động tiêu cực của các ảnh hưởng ngoại sinh như ô nhiễm hay sự nóng dần lên của trái đất hầu như luôn chiếm vị trí đầu của các trang báo, thì các ảnh hưởng ngoại sinh tích cực còn có thể có ý nghĩa kinh tế to lớn hơn. Một ví dụ quan trọng về tác động tích cực của các ảnh hưởng ngoại sinh là việc xây dựng hệ thống đường cao tốc, dịch vụ dự báo thời tiết, hỗ trợ nghiên cứu khoa học cơ bản, và các biện pháp cải thiện chăm sóc sức khoẻ cộng đồng. Đó là những loại hàng hoá không thể mua hay bán trên thị trường. Tư nhân không sản xuất thoả đáng các hàng hoá công cộng vì lợi ích của nó trải rộng ra toàn xã hội, không một hãng hay một người tiêu dùng nào có thể có đủ khuyến khích kinh tế để cung cấp hàng hoá đó và thu lãi.

Một thái cực khác của ảnh hưởng ngoại sinh tích cực là **hàng hoá công cộng.** Hàng hoá công cộng là các hàng hoá mà chi phí phục vụ thêm cho một người nữa bằng 0 và nó không thể loại trừ các cá nhân không cho hưởng thụ hàng hoá đó[1]. Ví dụ tốt nhất về

1. Đèn hải đăng là ví dụ điển hình về hàng hoá công cộng do chính phủ cung cấp. Nó cứu nguy cho con người và hàng hoá. Nhưng người canh nhà đèn không thể bơi ra biển để thu phí của tàu thuyền, và nếu có thu được tiền thì nó đâu còn phục vụ cho một mục tiêu hiệu quả về mặt xã hội khi buộc các con tàu sử dụng dịch vụ của nó phải trả một khoản lệ phí. Hải đăng sẽ phục vụ hiệu quả nhất khi nó cung cấp ánh sáng miễn phí. Cung cấp hải đăng miễn phí là hiệu quả nhất vì đối với nó, báo hiệu đá ngầm cho 100 con tàu cũng không tốn kém gì hơn việc báo hiệu cho một con tàu. Ở đây, chúng ta có một ảnh hưởng ngoại sinh tích cực, trong đó lợi thế của cá nhân và lợi thế của xã hội không trùng nhau. Các nhà lãnh đạo chính trị và nhà triết học luôn luôn thừa nhận vai trò quan trọng của chính phủ với tư cách là một người cung cấp các hàng hoá công cộng như vậy.

hàng hoá công cộng là quốc phòng. Khi một nước bảo vệ tự do và lối sống của mình, nó bảo vệ cho tất cả các công dân mà không cần biết họ có cần bảo vệ hay không.

Do việc tư nhân nói chung thường cung cấp quá ít hàng hoá công cộng nên chính phủ phải can thiệp để khuyến khích sản xuất hàng hoá công cộng. Khi mua các hàng hoá công cộng như quốc phòng hay hải đăng, chính phủ hành động hệt như bất kỳ một người tiêu dùng lớn nào. Bằng việc thu hút đủ một lượng các lá phiếu bằng tiền theo một hướng nào đó, chính phủ sẽ lái được các nguồn lực chảy vào đó. Một khi các lá phiếu bằng tiền đã được tập trung theo một hướng thì cơ chế thị trường sẽ đảm nhận nốt và phân bổ nguồn lực đến các hãng để sản xuất ra đèn biển và xe tăng.

Thuế. Chính phủ phải gây dựng được nguồn thu để thanh toán cho các hàng hoá công cộng và cho các chương trình phân phối lại thu nhập. Các nguồn thu đó là từ thuế đánh vào thu nhập của cá nhân và công ty, vào tiền lương, vào doanh thu bán hàng tiêu dùng, và vào các khoản khác. Tất cả các cấp chính quyền - thành phố, bang, liên bang - đều thu thuế để trang trải các chi tiêu của họ.

Thuế cũng có thể coi là một loại "giá", và đây là giá chúng ta trả cho các hàng hoá công cộng. Nhưng thuế khác với giá về một điểm cơ bản. Thuế là sự đóng góp bắt buộc. Mỗi người đều là đối tượng phải đóng thuế, và chúng ta đều có nghĩa vụ trả một phần chi phí của hàng hoá công cộng. Tất nhiên, với thể chế dân chủ của chúng ta, là các công dân, chúng ta có quyền lựa chọn cả hàng hoá công cộng và các mức thuế trả cho nó. Tuy nhiên, không có mối quan hệ chặt chẽ giữa thuế và hàng hoá công cộng như giữa chi tiêu và tiêu dùng hàng hoá cá nhân. Tôi trả tiền mua bánh mì kẹp thịt chỉ khi nào tôi muốn có nó, nhưng tôi phải trả phần thuế của mình để chi phí cho quốc phòng và giáo dục công cộng, ngay cả khi tôi không quan tâm nhiều tới các vấn đề đó.

CÔNG BẰNG

Các nội dung trao đổi của chúng ta về các khuyết tật của thị trường như độc quyền hay ảnh hưởng ngoại sinh tập trung vào

những sai lầm trong vai trò phân bổ của thị trường - sự không hoàn hảo đó có thể được điều chỉnh bằng những can thiệp pháp lý. Tạm giả định rằng, nền kinh tế hoạt động tuyệt đối hoàn hảo - nó luôn luôn nằm trên đường khả năng sản xuất, không bao giờ nằm bên trong đường khả năng sản xuất, luôn luôn lựa chọn đúng đắn số lượng hàng hoá công cộng và hàng hoá cá nhân, v.v. Ngay cả khi hệ thống thị trường là hoàn hảo như đã nêu, nó vẫn có thể dẫn tới các kết cục sai lầm.

Thị trường không nhất thiết phải tạo ra sự phân phối thu nhập bảo đảm sự bình đẳng hay công bằng về mặt xã hội. Nền kinh tế thị trường có thể tạo ra sự bất bình đẳng không thể chấp nhận được về thu nhập và tiêu dùng.

Vì sao cơ chế thị trường lại sản sinh ra kết quả không thể chấp nhận được đối với vấn đề *cho ai*? Nguyên nhân là , mức thu nhập phụ thuộc vào rất nhiều các nhân tố, bao gồm sự nỗ lực, trình độ giáo dục, thừa kế, giá cả các yếu tố và cả may mắn nữa. Kết quả phân phối thu nhập có thể không bình đẳng. Hơn nữa, nên nhớ rằng hàng hoá tuân theo các lá phiếu bằng tiền chứ không phải là theo nhu cầu cấp thiết nhất. Con mèo của nhà giàu có thể được uống lượng sữa mà một đứa trẻ nhà nghèo cần để duy trì cuộc sống của mình. Điều đó có phải là do thị trường có khuyết tật không? Hoàn toàn không phải, cơ chế thị trường chỉ làm công việc của nó là trao hàng hoá cho ai có tiền mua chúng. Nếu một nước chi phí cho thức ăn gia cầm nhiều hơn so với trợ giúp cho người nghèo được đi học thì đó là lỗi của phân phối thu nhập chứ không phải khuyết tật của thị trường. Thậm chí một hệ thống thị trường hiệu quả nhất cũng có thể gây ra sự bất bình đẳng lớn.

Thông thường, việc phân thối thu nhập trong hệ thống thị trường là kết quả của những sự đầu thai tình cờ. Mỗi năm, tạp chí *Forbes* nêu danh sách 400 người Mỹ giàu nhất, điều gây ấn tượng là có biết bao nhiêu người trong số đó được thừa kế gia sản lớn hay sử dụng tài sản thừa kế để làm giàu hơn. Liệu có phải mỗi người đều cho đó là điều lý tưởng và hợp lý không? Có lẽ là không. Một người đơn giản được thừa kế 5.000 dặm vuông đất đai hay các

giếng dầu lửa của gia đình có được phép trở thành tỷ phú không? Đó là phương cách bóp vụn miếng bánh của chủ nghĩa tư bản tự do kinh doanh. Mọi người sẽ bị chia rẽ một cách rất sâu sắc tuỳ thuộc vào việc liệu thu nhập rất cao có bị đánh thuế nặng không.

Trong phần lớn lịch sử nước Mỹ, sự phát triển kinh tế - như đợt sóng thuỷ triều làm nâng thuyền lên - đã nâng cao thu nhập của cả người nghèo và người giàu. Nhưng trong hai thập kỷ vừa qua, sự thay đổi cơ cấu gia đình và sự giảm sút tiền lương của lao động tay nghề thấp và ít được đào tạo lại có xu hướng đảo ngược lại. Khi thị trường càng được đề cao thì số người vô gia cư tăng lên, số trẻ em sống trong nghèo khổ tăng lên, làm chọ nhiều thành phố trung tâm của Mỹ trở nên suy tàn.

Về mặt chính trị hay đạo đức, bất bình đẳng trong thu nhập có thể không chấp nhận được. Một quốc gia không nhất thiết phải chấp nhận kết cục của thị trường cạnh tranh như một định mệnh không thể thay đổi được. Mọi người có thể xem xét phân phối thu nhập và quyết định là nó có bình đẳng hay không. Nếu một xã hội dân chủ không chấp nhận hình thức phân phối theo lá phiếu bằng tiền của hệ thống thị trường tự do kinh doanh, thì nó có can thiệp để thay đổi cách phân phối thu nhập đó.

Giả dụ, các cử tri quyết định giảm bớt tình trạng bất bình đẳng về thu nhập. Chính phủ sẽ sử dụng biện pháp gì? Thứ nhất, chính phủ có thể *đánh thuế luỹ tiến,* trong đó người có thu nhập càng cao thì phải đóng mức thuế càng cao. Thuế thu nhập liên bang và thuế thừa kế là những ví dụ về thuế luỹ tiến nhằm mục tiêu phân phối lại.

Thứ hai, vì thuế suất thấp không thể giúp gì cho người không có thu nhập, nên chính phủ có thể áp dụng các hình thức *thanh toán chuyển nhượng* để trợ cấp bằng tiền cho mọi người. Thanh toán chuyển nhượng bao gồm các khoản tiền trợ cấp cho người cao tuổi, người mù, người tàn tật, và người có con nhỏ, hoặc tiền trả bảo hiểm thất nghiệp cho những người không có việc làm. Hệ thống thanh toán chuyển nhượng như vậy tạo ra "mạng lưới an toàn" bảo vệ những người bất hạnh khỏi bị thiếu thốn. Cuối cùng, có lúc các chính phủ trợ cấp tiêu dùng cho những người có thu nhập thấp bằng cách phát tem phiếu mua thực phẩm, chăm sóc y tế có trợ cấp,

và giảm tiền nhà - ở Mỹ, các khoản chi trợ cấp này chỉ chiếm tỷ lệ tương đối nhỏ so tổng mức tiêu dùng xã hội.

Kinh tế học có thể đóng góp gì vào các cuộc tranh luận về sự công bằng? Kinh tế học với tư cách là một khoa học nên không thể giải đáp được các câu hỏi chuẩn tắc như nên chuyển bao nhiêu thu nhập thị trường cho các gia đình nghèo. Đó là các câu hỏi chính trị chỉ có thể được giải đáp thông qua các hòm phiếu.

Kinh tế học có thể phân tích chi phí hay lợi ích của các hệ thống phân phối lại khác nhau. Các nhà kinh tế đã dành rất nhiều thời gian để phân tích vấn đề: liệu những công cụ phân phối lại thu nhập khác nhau (như thuế và phiếu mua thực phẩm) có dẫn tới những lãng phí về mặt xã hội không (ví dụ làm cho mọi người làm việc ít đi, hay họ muốn mua ma tuý chứ không mua thực phẩm). Kinh tế học còn nghiên cứu việc trợ cấp cho người nghèo bằng tiền hay bằng các hàng hoá khác sẽ có hiệu quả hơn để xoá đói giảm nghèo. Kinh tế học không thể trả lời các câu hỏi như mức đói nghèo nào là chấp nhận được và là công bằng; nhưng kinh tế học có thể giúp xây dựng các chương trình hữu hiệu hơn nhằm nâng cao thu nhập cho người nghèo.

TĂNG TRƯỞNG VÀ ỔN ĐỊNH KINH TẾ VĨ MÔ

Từ khi ra đời, chủ nghĩa tư bản đã mắc căn bệnh kinh niên về lạm phát (giá cả tăng lên) và suy thoái kinh tế (tỷ lệ thất nghiệp tăng cao). Ví dụ, sau Chiến tranh thế giới lần thứ hai, đã có 9 cuộc khủng hoảng kinh tế ở Mỹ làm cho hàng triệu người mất việc làm.

Ngày nay, nhờ những đóng góp trí tuệ của John Maynard Keynes và những người đi theo ông, chúng ta đã biết cách kiểm soát như thế nào những tình huống xấu nhất của chu kỳ kinh doanh. Bằng việc sử dụng một cách cẩn thận các chính sách tài khoá và tiền tệ, các chính phủ có thể tác động tới sản lượng, việc làm và lạm phát. *Chính sách tài khoá* của chính phủ là quyền lực đánh thuế và chi tiêu. *Chính sách tiền tệ* bao gồm việc xác định mức cung tiền tệ và lãi suất; những điều này tác động tới việc đầu tư vào hàng hoá vốn và các chi tiêu nhạy cảm với lãi suất. Sử dụng hai

công cụ cơ bản đó của chính sách kinh tế vĩ mô, các chính phủ có thể tác động tới mức tổng chi tiêu xã hội, tốc độ tăng trưởng và tổng sản lượng, tỷ lệ hữu nghiệp và thất nghiệp, và mức giá cũng như tỷ lệ lạm phát trong nền kinh tế.

Chính phủ của các nước công nghiệp tiên tiến đã vận dụng thành công những bài học của Keynes trong suốt nửa thế kỷ qua. Việc kích thích mở rộng kinh tế bằng cách áp dụng các chính sách tài khoá và tiền tệ đã làm cho các nền kinh tế thị trường có được một thời kỳ tăng trưởng kinh tế chưa hề có kể từ sau Chiến tranh Thế giới lần thứ II. Tuy nhiên, khi đối mặt với những khó khăn trong thập kỷ 70 - lạm phát cao, thất nghiệp tăng, năng suất tăng chậm - một số người đã tỏ ra nghi ngờ về khả năng ổn định nền kinh tế của các chính sách tài khoá và tiền tệ.

Trong thập kỷ 80, các chính phủ đã quan tâm nhiều hơn tới xây dựng chính sách kinh tế vĩ mô nhằm khuyến khích các mục tiêu dài hạn như tăng trưởng kinh tế và năng suất lao động. (*Tăng trưởng kinh tế* là mức tăng của tổng sản phẩm quốc dân, còn *năng suất* là sản lượng trên một đơn vị hàng hoá đầu vào hay hiệu quả sử dụng các nguồn lực). Ví dụ, thuế suất tại nhiều nước công nghiệp đã giảm đi, nhằm khuyến khích tiết kiệm và sản xuất. Đã có nhiều cố gắng kiềm chế chi tiêu chính phủ, mà nhiều nhà kinh tế cho rằng các chi tiêu này đã làm tổn hại tới đầu tư và đổi mới do hạn chế tiết kiệm tư nhân. Thậm chí một số người còn khuyến cáo rằng, chính phủ chỉ nên đóng vai trò quan trọng trong hình thành và nuôi dưỡng các ngành công nghiệp non trẻ thôi, ví dụ như ở Nhật Bản và một số nước khác tại Đông Á.

Chính sách kinh tế vĩ mô nhằm ổn định và tăng trưởng kinh tế bao gồm các chính sách tài khoá (thuế và chi tiêu chính phủ) và chính sách tiền tệ (tác động tới lãi suất và điều kiện tín dụng). Kể từ khi kinh tế học vĩ mô phát triển vào những năm 1930, các chính phủ đã thành công trong việc kiềm chế những biểu hiện xấu nhất của lạm phát và thất nghiệp.

Bảng 2-1 nêu tóm tắt vai trò kinh tế của chính phủ hiện nay. Nó cho thấy các chức năng quan trọng của chính phủ trong việc nâng cao hiệu quả, phấn đấu đạt tới phân phối thu nhập công bằng hơn,

theo đuổi các mục tiêu kinh tế vĩ mô về tăng trưởng và ổn định. Trong tất cả các nền kinh tế công nghiệp tiên tiến, chúng ta thấy đó là các nền kinh tế hỗn hợp, trong đó thị trường quyết định giá cả và sản lượng của hầu hết các khu vực tư nhân, còn chính phủ tập trung vào các giải pháp kinh tế tổng thể với các chương trình về thuế, chi tiêu, điều tiết tiền tệ. Cả thị trường và chính phủ đều cần thiết cho một nền kinh kế vận hành lành mạnh. Thiếu cả hai điều này thì hoạt động của các nền kinh tế hiện đại chẳng khác gì vỗ tay bằng một bàn tay.

Bảng 2-1. Chính phủ có thể giải quyết các nhược điểm của thị trường

Khuyết tật của bàn tay vô hình	**Can thiệp của chính phủ**	**Ví dụ về chính sách của chính phủ hiện nay**
PHI HIỆU QUẢ		
Độc quyền	Can thiệp vào thị trường	Luật chống tờ rớt
Ảnh hưởng ngoại sinh	Can thiệp vào thị trường Khuyến khích	Luật chống ô nhiễm, chống xả khói
Hàng hoá công cộng	Các hoạt động phúc lợi	Quốc phòng, Hải đăng
BẤT BÌNH ĐẲNG		Đánh thuế luỹ tiến vào thu nhập và của cải
Bất bình đẳng về thu nhập và tài sản tới mức không thể chấp nhận được	Phân phối lại thu nhập	Chương trình hỗ trợ thu nhập (như phiếu thực phẩm)
CÁC VẤN ĐỀ KINH TẾ VĨ MÔ		
Chu kỳ kinh doanh (lạm phát và thất nghiệp cao)	Ổn định bằng các chính sách kinh tế vĩ mô	Chính sách tiền tệ (thay đổi cung tiền và lãi suất) Chính sách tài khoá (thuế và các chương trình chi tiêu)
Kinh tế tăng trưởng chậm	Kích thích tăng trưởng	Đầu tư giáo dục Giảm thâm hụt ngân sách và tăng tỷ lệ tiết kiệm quốc gia

TÓM TẮT

A. Thị trường là gì?

1. Trong nền kinh tế như ở Mỹ, phần lớn các quyết định kinh tế được thực hiện trên thị trường, thị trường là cơ chế tại đó người mua và người bán gặp nhau để buôn bán và định giá cả, khối lượng hàng hoá. Adam Smith cho rằng *bàn tay vô hình* của thị trường sẽ điều khiển để đạt tới kết quả kinh tế tối ưu khi các cá nhân theo đuổi các lợi ích bản thân. Và mặc dù thị trường chưa đạt mức hoàn thiện, nhưng nó đã minh chứng một cách rõ ràng hiệu quả giải quyết vấn đề *thế nào, cái gì, và cho ai.*

2. Hoạt động của cơ chế thị trường để xác định vấn đề thế nào và cái gì như sau: lá phiếu bằng tiền của mọi người tác động tới giá cả hàng hoá; giá cả đó lại là kim chỉ nam cho việc sản xuất nhiều loại hàng hoá khác nhau. Khi mọi người có nhu cầu cần nhiều hơn một loại hàng hoá, người kinh doanh sẽ thu được lợi nhuận nhờ mở rộng sản xuất hàng hoá đó. Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, nhà kinh doanh phải tìm được phương pháp sản xuất rẻ nhất, sử dụng lao động, đất đai và các yếu tố sản xuất khác một cách có hiệu quả; nếu không họ sẽ bị thua lỗ và bị loại ra khỏi thị trường.

3. Khi vấn đề cái gì và thế nào được giải quyết thông qua giá cả, thì vấn đề cho ai cũng đồng thời được giải quyết. Phân phối thu nhập được xác định bởi quyền sở hữu các yếu tố sản xuất (đất đai, lao động, vốn) và bởi yếu tố giá cả. Người có diện tích đất đai màu mỡ hay có nhiều khả năng kinh doanh nhà sẽ có nhiều tiền để mua hàng hoá tiêu dùng. Những người không có tài sản, hay có tay nghề, trình độ, giới tính mà thị trường không coi trọng sẽ có thu nhập thấp.

B. Thương mại, tiền tệ, và vốn

4. Khi nền kinh tế phát triển, chúng trở nên chuyên môn hoá cao hơn. Phân công lao động cho phép chia công việc thành các công

đoạn nhỏ để từng người công nhân có thể nắm bắt và làm nhanh hơn. Chuyên môn hoá nảy sinh từ việc mở rộng áp dụng các phương pháp sản xuất gián tiếp trong đó đòi hỏi phải có nhiều loại tay nghề chuyên nghiệp. Khi các cá nhân và các quốc gia đi vào chuyên môn hoá , họ sẽ tập trung vào sản xuất một số mặt hàng nhất định và trao đổi các hàng hoá đó lấy các hàng hoá do người khác sản xuất. Thương mại tự nguyện, dựa trên cơ sở chuyên môn hoá sẽ có lợi cho tất cả mọi người.

5. Ngày nay, việc mua bán các hàng hoá và dịch vụ chuyên môn hoá phải dựa vào tiền tệ như một loại nhớt bôi trơn cho bánh xe thương mại. Tiền tệ là phương tiện thanh toán được xã hội chấp nhận - đó là tiền mặt hay séc. Tiền được sử dụng để trả cho tất cả mọi thứ từ bánh nhân táo tới da hươu cao cổ. Nhờ có tiền, các quốc gia và cá nhân có thể chuyên môn hoá vào sản xuất một số ít các mặt hàng và trao đổi nó lấy các hàng hoá khác; nếu không có tiền, chúng ta sẽ lãng phí nhiều thời gian khi trao đổi hiện vật hàng lấy hàng.

6. Hàng hoá vốn - các đầu vào được sản xuất ra như máy móc, nhà xưởng, bán thành phẩm - cho phép các phương pháp sản xuất gián tiếp tăng thêm sản phẩm xã hội. Phải tốn nhiều thời gian và nguồn lực để có được và áp dụng các phương pháp sản xuất gián tiếp, và đòi hỏi phải hy sinh một phần tiêu dùng hiện tại để tăng mức tiêu dùng trong tương lai. Hệ thống các quyền về tài sản là những quy tắc xác định việc mua, bán và sử dụng các tài sản và vốn như thế nào. Không có hệ thống kinh tế nào lại không hạn chế các quyền về tài sản cá nhân.

C. Vai trò kinh tế của chính phủ

7. Mặc dù cơ chế thị trường là biện pháp thần kỳ của sản xuất và phân phối hàng hoá, những khuyết tật của thị trường nhiều khi lại dẫn tới kết cục kinh tế kém hiệu quả. Chính phủ có thể tham gia sửa chữa các khuyết tật đó. Vai trò của chính phủ trong nền kinh tế hiện đại là bảo đảm tính hiệu quả, điều chỉnh sự phân phối

thu nhập không công bằng, khuyến khích phát triển và ổn định kinh tế.

8. Thị trường không thể phân bổ các nguồn lực một cách hợp lý khi xuất hiện cạnh tranh không hoàn hảo và các ảnh hưởng ngoại sinh. Cạnh tranh không hoàn hảo như độc quyền làm cho mức giá tăng lên với lượng sản phẩm đầu ra ít đi. Để tránh những việc đó, chính phủ điều tiết các doanh nghiệp hay áp dụng các điều luật chống độc quyền đối với các hoạt động của các doanh nghiệp. Các ảnh hưởng ngoại sinh nảy sinh khi các hoạt động gây ra chi phí hay lợi ích tới người khác bên ngoài thị trường. Chính phủ có thể can thiệp để điều chỉnh các tác động bên ngoài đó (như ô nhiễm không khí) hay cung cấp các hàng hoá công cộng (như quốc phòng).

9. Thị trường không cần thiết phải tạo ra sự phân phối thu nhập công bằng; nó có thể gây ra cơn lốc bất bình đẳng về thu nhập và tiêu dùng tới mức không thể chấp nhận được. Để đối phó với nó, các chính phủ có thể lựa chọn những loại hình thu nhập (cho ai) về tiền công trên thị trường, tiền cho thuê, lãi suất và cổ tức. Các chính phủ hiện đại sử dụng thuế để tạo nguồn thu nhằm trợ cấp cho các chương trình hỗ trợ thu nhập nhằm tạo ra mạng lưới tài chính an toàn cho những đối tượng cần thiết.

10. Kể từ khi phát triển kinh tế học vĩ mô vào năm 1930, chính phủ đã thực hiện vai trò thứ ba: đó là sử dụng quyền lực về tài khoá (thu thuế và chi tiêu ngân sách) và tiền tệ (tác động tới tín dụng và lãi suất) để khuyến khích tăng trưởng kinh tế dài hạn và năng suất, và chế ngự những hậu quả cực đoan về lạm phát và thất nghiệp quá cao của chu kỳ kinh doanh.

11. Hình thức phổ biến về tổ chức kinh tế trong các nền kinh tế công nghiệp hiện đại là nền kinh tế hỗn hợp, trong đó thị trường quyết định hầu hết các giá cả và sản lượng, còn chính phủ kiểm soát tổng thể nền kinh tế với các chương trình về thuế, chi tiêu ngân sách, và quy định về tiền tệ.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Cơ chế thị trường	**The market mechanism**
thị trường, cơ chế thị trường	market, market mechanism
thị trường hàng hoá và các yếu tố sản xuất	market for goods and for factor of production
giá cả là tín hiệu	prices as signals
cân bằng thị trường	market equilibrium
cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo	perfect and imperfect competition
học thuyết bàn tay vô hình của Adam Smith	Adam Smith' s invisible-hand doctrine
Các đặc điểm của nền kinh tế hiện đại	**Features of a modern economy**
chuyên môn hoá và phân công lao động	specialization and division of labor
tiền tệ	money
các yếu tố sản xuất (đất đai, lao động, vốn)	factors of production (land, labor, capital)
vốn và tài sản cá nhân	capital and private property
Vai trò kinh tế của chính phủ	**Government' s economic role**
hiệu quả, công bằng, ổn định	efficiency, equity, stability
phi hiệu quả: độc quyền và các ảnh hưởng ngoại sinh	inefficiencies: monopoly and externalities
thu nhập bất bình đẳng trong thị trường	inequity of incomes under markets
chính sách kinh tế vĩ mô: chính sách tài khoá và tiền tệ, ổn định và tăng trưởng	macroeconomic policies: fiscal and monetary policies, stabilization and growth

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Giả sử một nền kinh tế chỉ có các các hoạt động sản xuất nông

nghiệp, trong đó lao động và đất đai sản xuất ra sản phẩm duy nhất là ngô. Hãy trình bày ngắn gọn giải pháp về cái gì, thế nào và cho ai trong nền kinh tế nông thôn đó. Hãy vẽ sơ đồ vòng tuần hoàn của nền kinh tế đó như Hình 2-1.

2. Hãy xét các trường hợp can thiệp của chính phủ vào thị trường như sau: quy chế hạn chế ô nhiễm không khí, nghiên cứu thuốc chống AIDS, trợ cấp thu nhập cho người cao tuổi, điều tiết tiền nước sinh hoạt của công ty độc quyền địa phương, chính sách tiền tệ hạn chế lạm phát. Trong mỗi trường hợp đó chính phủ nên có vai trò như thế nào?

3. Khi 1 hàng hoá có hạn, cần có biện pháp phân chia theo khẩu phần số hàng hoá khan hiếm đó. Một số phương pháp phân phối như: ai tới trước mua trước, đấu giá, và phát tem phiếu. Mỗi phương pháp có ưu điểm và nhược điểm gì? Hãy giải thích kỹ những ưu điểm của cơ chế thị trường trong phân phối các hàng hoá và dịch vụ khan hiếm đó.

4. Vòng chu chuyển của hàng hoá và đầu vào như trong Hình 2-1 cần có sự trao đổi của tiền tệ và chi tiêu. Hãy vẽ sơ đồ chu chuyển của tiền tệ trong nền kinh tế, so sánh nó với vòng chu chuyển hàng hoá và đầu vào. Vai trò của tiền tệ trong chu chuyển là gì?

5. Chương này đã thảo luận về nhiều khuyết tật của thị trường, trong đó bàn tay vô hình điều khiển nền kinh tế một cách kém cỏi, và mô tả vai trò của nhà nước. Liệu có thể có trường hợp gọi là khuyết tật của nhà nước, khi hành động của nhà nước chủ định hạn chế khuyết tật của thị trường lại làm cho tình hình xấu hơn so với khuyết tật của thị trường vốn có không? Hãy đưa ra một số ví dụ về khuyết tật của nhà nước. Bạn có thể nghĩ ra trường hợp khi khuyết tật của nhà nước tồi tới mức thà sống trong sự khuyết tật của thị trường còn hơn là điều chỉnh nó?

6. Hãy đưa 3 ví dụ mà bạn biết về chuyên môn hoá và phân công lao động. Bạn và các bạn của bạn cho rằng nên chuyên môn hoá trong lĩnh vực nào? Liệu trường hợp chuyên môn hoá quá sâu có nguy hiểm không?

7. "Lincohn đã giải phóng cho các nô lệ. Chỉ với một chữ ký ông

ta đã phá bỏ rất nhiều vốn đã được tích tụ trong nhiều năm ở phần phía nam nước Mỹ". Hãy bình luận câu nói trên

8. Bảng dưới đây minh hoạ một số chi tiêu chính của chính phủ liên bang. Hãy giải thích mỗi khoản chi tiêu này có liên quan thế nào tới vai trò kinh tế của chính phủ?

Một số khoản chi tiêu chính của chính phủ liên bang

Ngân sách	Chi tiêu liên bang, 1995, tỷ $
Bảo hiểm xã hội	337
Quốc phòng	271
Bảo hiểm thu nhập	221
Lãi suất vay nợ	213
Bảo vệ tài nguyên, môi trường	22
Hành chính tư pháp	17
Khoa học công nghệ	17

Nguồn: Văn phòng quản lý và ngân sách, *Ngân sách của chính phủ Mỹ*, Năm tài khoá 1995.

CHƯƠNG 3

NHỮNG YẾU TỐ CƠ BẢN CỦA CUNG VÀ CẦU

Vấn đề trung tâm của lý thuyết kinh tế là tìm hiểu sự cân bằng của hai động lực đối lập nhau, một là sự mong muốn có được những cách thức thoả mãn hoặc hưởng thụ nhất định, và hai là sự ác cảm đối với những hình thức hy sinh hoặc vất vả mệt nhọc.

"Cung và cầu" ***Từ điển kinh tế chính trị (1899)***
Palgrave.

Kinh tế thị trường về bản chất là sự biến đổi không ngừng và khắc nghiệt. Chỉ trong 15 năm vừa qua, số người tiêu dùng và doanh nghiệp có máy tính cá nhân đã tăng vọt. Giá dầu mỏ tăng dần từ 3 đôla lên 40 đôla/thùng, đi kèm cùng với sự thăng trầm của các Cartel dầu lửa, với các cuộc cách mạng, với những đợt cấm vận, với các cuộc chiến tranh về giá cả và các cuộc chiến tranh huỷ diệt. Giá địa ốc đã tăng trong suốt những năm 1980, và sau đó giảm mạnh ở nhiều vùng trong cả nước. Thị trường việc làm trở thành nỗi sợ hãi của những người tốt nghiệp đại học đến tận năm 1990 và ngày càng trở nên khó khăn hơn vào giai đoạn suy thoái kinh tế sau 1990.

Kinh tế học có một công cụ rất đắc lực để giải thích những biến đổi kể trên và các biến đổi khác trong môi trường kinh tế của chúng ta. Đó là *lý thuyết về cung và cầu*. Lý thuyết này mô tả sở thích của người tiêu dùng, xác định cầu của người tiêu dùng đối với các loại hàng hoá như thế nào, trong khi chi phí kinh doanh lại là nền tảng của phía cung các hàng hoá đó. Ví dụ, nếu như bạn chứng kiến sự xuống giá nhanh chóng của xăng dầu thì có thể giải thích rằng đó là do cầu về xăng dầu giảm xuống hoặc do cung về xăng dầu tăng

lên. Điều này cũng đúng với các thị trường khác, như máy tính cá nhân, kim cương, hay thị trường đất đai: Sự thay đổi về cầu và cung dẫn đến sự thay đổi về số lượng hàng hóa đầu ra và về giá cả. Nếu như bạn nắm được sự biến đổi cung- cầu như thế nào thì có nghĩa là bạn đã đi được một đoạn khá dài trong việc tìm hiểu về kinh tế thị trường.

Chương này giới thiệu các khái niệm về cung-cầu và tìm hiểu chúng hoạt động như thế nào trong thị trường cạnh tranh đối với *từng loại hàng hoá*. Trước tiên, chúng ta sẽ định nghĩa về đường cầu, và sau đó là đường cung. Sử dụng hai công cụ cơ bản này, chúng ta sẽ nghiên cứu xem giá cả thị trường được xác định như thế nào (hay đạt tới sự cân bằng cạnh tranh của nó) nơi mà hai đường cung và cầu cắt nhau - hay cung cầu cân bằng nhau. Đó là sự vận động của giá cả, hay cơ chế giá cả, làm cho cung và cầu đạt tới điểm cân bằng. Cuối cùng, chúng ta đưa ra một vài ví dụ về áp dụng phân tích cung - cầu trong thực tiễn như thế nào.

A. BIỂU CẦU

Trong kinh tế thị trường, lượng hàng hoá người ta mua phụ thuộc vào giá cả của nó. Giá một mặt hàng càng cao, những điều kiện khác không đổi, thì số lượng hàng hóa mà khách hàng muốn mua càng ít đi. Nếu như giá hàng hóa trên thị trường càng thấp thì số hàng hoá được mua sẽ càng nhiều. Điều này xác định mối quan hệ giữa giá thị trường của hàng hóa và lượng cầu của hàng hoá đó, khi các điều kiện khác không thay đổi. Mối quan hệ giữa giá hàng hoá và lượng cầu hàng hoá sẵn sàng được mua gọi là **biểu cầu** hay **đường cầu.**

Biểu cầu của bánh ngô

	(1) Giá (đôla/hộp)	(2) Lượng cầu (triệu hộp/năm)
	P	Q
A	5	9
B	4	10
C	3	12
D	2	15
E	1	20

Bảng 3-1 Biểu cầu thể hiện mối quan hệ giữa lượng cầu và giá cả.

Ở mỗi một mức giá thị trường, người tiêu dùng muốn mua một lượng bánh ngô nhất định. Khi giá bánh ngô giảm xuống, lượng cầu về bánh ngô sẽ tăng lên.

Điều quan sát được ở trên chắc chắn là một điểm cốt lõi của lý thuyết cung và cầu. Nó chỉ ra rằng: nếu bạn biết được giá cả của hàng hoá nào đó, bạn sẽ biết được người tiêu dùng có nhu cầu mua bao nhiêu hàng hoá đó. Ví dụ, nếu bạn biết được giá vé máy bay, bạn sẽ dự đoán được rằng có bao nhiêu người muốn đi máy bay, khi các thứ khác không thay đổi[1]. Điều này cũng đúng với các sản phẩm như soda, thuốc lá, cắt tóc và các mặt hàng khác.

Chúng ta hãy xem một ví dụ đơn giản sau:

Bảng 3-1 thể hiện một biểu cầu lý thuyết về bánh ngô. Ở mỗi một mức giá, chúng ta có thể xác định được lượng bánh ngô mà người tiêu dùng sẽ mua. Chẳng hạn, ở mức giá 5 đôla/hộp, người tiêu dùng sẽ mua 9 triệu hộp/năm.

Ở mức giá thấp hơn, người tiêu dùng sẽ mua nhiều hơn. Vì thế, tại mức giá 4 đôla/hộp, lượng bánh ngô được mua sẽ là 10 triệu hộp/năm. Tại mức giá (P) thấp hơn, ví dụ 3 đôla, thì lượng cầu Q sẽ cao hơn và ở mức là 12 triệu hộp v.v... Chúng ta có thể xác định được lượng cầu tại mỗi mức giá như đã thể hiện trong Bảng 3-1.

ĐƯỜNG CẦU

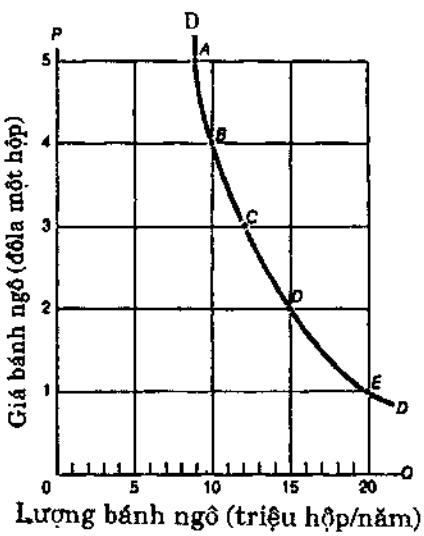
Biểu diễn biểu cầu dưới dạng đồ thị ta có *đường cầu*. Chúng ta hãy quan sát đường cầu ở Hình 3-1, trong đó, trục hoành thể hiện lượng cầu về bánh ngô, còn giá bánh ngô thể hiện theo trục tung. Cần nhớ rằng lượng và giá có quan hệ nghịch đảo, Q tăng lên khi

1. Trong phần sau của chương này, chúng ta sẽ tìm hiểu về các yếu tố khác ảnh hưởng tới cầu bao gồm thu nhập và thị hiếu của người tiêu dùng. Cụm từ "Các thứ khác không đổi" đơn giản chỉ có nghĩa là chúng ta giả định giá của một loại hàng hoá thay đổi trong khi các yếu tố quyết định khác của cầu không thay đổi.

P giảm xuống. Đường cầu có chiều dốc xuống từ phía tây bắc sang phía đông nam. Đặc tính quan trọng này được gọi là *quy luật đường cầu dốc xuống*. Quy luật này dựa trên các cảm nhận chung, lý thuyết kinh tế, và được kiểm nghiệm thực tế với rất nhiều các loại hàng hoá khác nhau, ví dụ như bánh ngô, xăng dầu, xe hơi, ma túy bất hợp pháp.....

Hình 3-1. Đường cầu dốc xuống biểu thị mối quan hệ giữa lượng cầu và giá cả

Ở đường cầu về mặt hàng bánh ngô, trục tung thể hiện các mức giá và trục hoành thể hiện lượng cầu. Tại mỗi mức giá có một lượng cầu tương ứng, dựa trên số liệu Bảng 3-1 ta có một loạt các điểm, nối các điểm này lại với nhau ta có đường cầu DD. Độ dốc âm minh hoạ cho quy luật đường cầu dốc xuống



Quy luật đường cầu dốc xuống: Khi giá cả hàng hoá tăng lên (với các yếu tố khác không đổi), khách hàng có xu hướng mua hàng hóa đó ít đi. Tương tự, khi giá hàng hoá đó giảm xuống, lượng cầu của hàng hoá đó sẽ tăng lên (các yếu tố khác không đổi).

Tại sao lượng cầu lại có xu hướng giảm xuống khi giá tăng lên. Có hai lý do: *Thứ nhất* là **hiệu ứng thay thế.** Khi giá của một loại hàng hoá tăng lên, tôi sẽ thay thế nó bằng một loại hàng hoá tương tự (khi giá thịt bê tăng, tôi sẽ ăn thịt gà nhiều hơn). *Thứ hai* là **hiệu ứng thu nhập.** Điều này cũng xảy ra vì khi giá tăng lên, tôi tự thấy mình sẽ nghèo hơn trước đó. Nếu như giá của xăng dầu tăng lên gấp đôi, sẽ có ảnh hưởng làm thu nhập thực tế ít đi, vì vậy

việc tôi sẽ tự động cắt giảm việc tiêu thụ xăng dầu và các hàng hoá khác là tự nhiên.

Cầu thị trường

Nghiên cứu của chúng ta về cầu ở trên mới chỉ đề cập đến một đường cầu. Nhưng đó là cầu của ai ? Của tôi? Của bạn? Hay của của tất cả mọi người? Cơ sở nền tảng tạo ra cầu là nhu cầu và thị hiếu cá nhân. Tuy nhiên, trong chương này chúng ta sẽ chỉ nghiên cứu về *cầu thị trường*, đó là tổng cầu của các cá nhân. Đường cầu thị trường được tạo ra bởi việc kết hợp lượng cầu của tất cả các cá nhân tại mỗi mức giá. Cầu thị trường là cái mà ta có thể quan sát được trong thực tế.

Liệu rằng đường cầu thị trường có tuân theo quy luật đường cầu dốc xuống hay không? Chắc chắn là có. Ví dụ , nếu mức giá giảm đi sẽ thu hút nhiều khách hàng hơn thông qua hiệu ứng thay thế. Hơn nữa, giá cả giảm xuống sẽ lôi cuốn người tiêu dùng hiện nay mua nhiều hơn thông qua cả hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế. Ngược lại, khi giá cả tăng lên sẽ làm cho chúng ta mua ít hơn.

Chúng ta có thể minh họa quy luật đường cầu dốc xuống trong trường hợp thị trường máy tính cá nhân. Vào đầu những năm 1980, giá của máy tính cá nhân rất đắt, và chúng ta chỉ có thể thấy máy tính cá nhân trong một số các doanh nhiệp cũng như ở một vài gia đình. Mọi người sử dụng máy chữ và bút để viết và thường tính toán bằng tay.

Nhưng máy tính cá nhân đã giảm nhanh chóng trong thập kỷ vừa qua. Ngày càng nhiều người có khả năng mua được máy tính, và chúng được sử dụng rộng rãi trong công việc, trong các trường học, và cho cả nhu cầu giải trí. Mức giá thấp đã cuốn hút những khách hàng mới. Thậm chí cho đến hôm nay, cuộc cách mạng máy tính vẫn chưa kết thúc. Khi giá của máy tính cá nhân ngày một giảm hơn thì càng có nhiều người muốn mua máy, thậm chí những người đã mua rồi lại có nhu cầu mua thêm những cái khác nữa.

Các yếu tố tác động đến đường cầu

Cái gì xác định cầu thị trường về bánh ngô, thị trường ô tô hoặc

thị trường máy tính? Một loạt các yếu tố ảnh hưởng tới lượng cầu tại mỗi một mức giá cho trước: thu nhập trung bình, dân số, giá cả và tính sẵn có của các mặt hàng liên quan, thị hiếu cá nhân và thị hiếu xã hội, cũng như các yếu tố đặc thù khác.

• *Thu nhập trung bình* của người tiêu dùng là một yếu tố cơ bản xác định cầu. Khi thu nhập của mọi người tăng lên, thì xu hướng chung của các cá nhân sẽ là mua nhiều hàng hoá hơn khi giá không thay đổi.

• *Quy mô của thị trường* có thể được đo bằng dân số và rõ ràng có tác động đến đường cầu thị trường. California có 30 triệu người thì có xu hướng mua táo và ô tô nhiều gấp 30 lần so với 1 triệu người dân đảo Rhode.

• *Giá cả và tính sẵn có của các hàng hoá liên quan* ảnh hưởng đến cầu của một loại hàng hoá. Có một mối quan hệ đặc biệt quan trọng tồn tại giữa những hàng hoá có khả năng thay thế nhau- đó là các hàng hoá có chức năng giống nhau như: bánh ngô và bánh yến mạch, bút mực và bút chì, vải bông và vải len, xăng dầu và khí tự nhiên. Cầu của hàng hoá A có xu hướng giảm đi nếu như giá của mặt hàng thay thế B có xu hướng thấp xuống (chẳng hạn, nếu giá của khí tự nhiên tăng lên thì nó sẽ làm tăng hay giảm cầu về xăng dầu?).

• Cùng với các yếu tố khách quan này, chúng ta phải tính đến cả một chuỗi các yếu tố liên quan được gọi là *thị hiếu hoặc sự lựa chọn*. Thị hiếu thể hiện sự khác biệt về tác động ảnh hưởng của tính văn hoá và lịch sử. Chúng có thể phản ánh nhu cầu tâm lý, sinh lý thuần túy (về của cải, tình cảm hoặc sự ham thích); và chúng có thể là những ước muốn do chủ quan con người tạo ra (như thuốc lá, thuốc phiện, xe ô tô thể thao). Chúng có thể bao gồm cả những yếu tố của truyền thống, tôn giáo (ăn thịt bò là điều bình thường ở Mỹ nhưng lại là điều cấm kỵ ở Ấn Độ, còn món da cá cóc là món ăn tuyệt vời ở Nhật).

• Cuối cùng, các hàng hoá cá nhân thường có những *ảnh hưởng đặc biệt* đến cầu của nó. Chẳng hạn, lượng mưa làm tăng thêm cầu về ô đi mưa, tuyết rơi ảnh hưởng đến kinh doanh đồ trượt tuyết,

sóng biển to hay nhỏ ảnh hưởng tới cầu về các tấm ván lướt sóng. Hơn nữa, các dự báo về tình hình kinh tế tương lai, đặc biệt là sự biến động của giá cả, cũng sẽ ảnh hưởng lớn tới cầu.

Các nhân tố quyết định đến cầu được tóm tắt ở Bảng 3-2.

Bảng 3-2. Rất nhiều yếu tố ảnh hưởng tới đường cầu

Các yếu tố ảnh hưởng tới đường cầu	Ví dụ cụ thể về thị trường ôtô
1. Thu nhập trung bình	Khi thu nhập trung bình tăng, mọi người sẽ tăng việc mua ô tô
2. Dân số	Dân số càng đông thì việc mua ô tô càng nhiều
3. Giá của hàng hoá liên quan	Giá xăng dầu thấp làm gia tăng cầu về ô tô
4. Sở thích	Có một chiếc xe mới trở thành biểu tượng của sự sang trọng và giàu có
5. Những ảnh hưởng đặc biệt	Những tác động này bao gồm sự xuất hiện của xe điện ngầm, chất lượng hệ thống đường bộ và đường sắt, các dự báo về giá cả trong tương lai sẽ gia tăng...

Sự thay đổi về cầu

Khi đời sống kinh tế phát triển thì cầu thay đổi liên tục. Còn đường cầu thì vẫn chỉ có trong sách vở mà thôi.

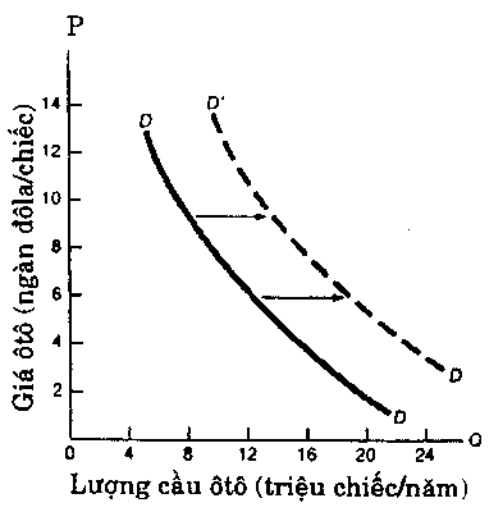
Tại sao đường cầu lại dịch chuyển? Sự dịch chuyển này do ảnh hưởng của các yếu tố khác, chứ không phải là việc thay đổi giá của mặt hàng đó. Ví dụ, có thể có rất nhiều lý do chính đáng giải thích vì sao cầu về ô tô ở Mỹ từ năm 1950 đến năm 1990 lại tăng lên nhanh chóng: Thu nhập thực tế bình quân của người dân Mỹ đã tăng lên gần gấp đôi; số người tới tuổi trưởng thành tăng thêm hơn một nửa; có sự giảm sút về tính sẵn có của các phương tiện giao thông công cộng (xe bus, xe điện, xe lửa). Hiệu ứng tổng hợp của tất cả những sự thay đổi này là làm cho đường cầu về xe hơi dịch chuyển sang phải.

Hiệu ứng tổng hợp của các thay đổi trong các yếu tố ảnh hưởng kể trên tạo nên cái mà chúng ta gọi là *tăng cầu*. Sự gia tăng của cầu đối với mặt hàng ô tô được minh họa ở Hình 3-2 bằng việc đường cầu dịch chuyển sang phải. Chú ý rằng, sự dịch chuyển này có nghĩa là có nhiều ô tô được mua hơn ở mỗi một mức giá.

Bạn có thể về kiểm tra bằng việc trả lời các câu hỏi sau đây: Mùa đông ấm áp làm dịch chuyển đường cầu về dầu sưởi ấm sang trái hay sang phải? Tại sao? Điều gì xảy ra đối với cầu về xem bóng chày nếu như thanh niên không thích bóng chày, và thay vào đó là thích xem đấu bóng rổ? Sự xuống giá nhanh chóng của máy tính cá nhân có tác động gì đến cầu về máy chữ. Điều gì sẽ xảy ra đối với cầu về hệ thống giáo dục đại học nếu tiền lương công chức giảm xuống do công việc không đòi hỏi phải có trình độ đại học.

Hình 3-2: Gia tăng cầu đối với mặt hàng ô tô.

Khi các yếu tố chủ yếu của cầu thay đổi, cầu đối với mặt hàng ô tô sẽ bị tác động. Ở hình vẽ này, chúng ta xét tác động của tăng thu nhập bình quân, tăng dân số và giá của mặt hàng xăng dầu giảm xuống. Tại sao những điều này lại dẫn đến sự gia tăng cầu?



Chú ý: Không nên nhầm lẫn giữa sự trượt dọc theo đường cầu với sự dịch chuyển của đường cầu. *Cần đặc biệt chú ý khi phân biệt giữa sự thay đổi cầu (thể hiện bằng sự dịch chuyển của đường cầu) với sự thay đổi lượng cầu (có nghĩa là sự trượt dọc trên các điểm khác nhau của cùng một đường cầu sau khi có sự thay đổi về giá cả).*

Sự thay đổi của cầu diễn ra là do các yếu tố liên quan đến sự chuyển dịch của đường cầu. Xét trường hợp mặt hàng bánh pizza. Nếu thu nhập tăng, người tiêu dùng sẽ muốn mua nhiều bánh pizza hơn, ngay cả khi giá không thay đổi. Nói cách khác, thu nhập cao hơn sẽ làm tăng mức cầu và làm dịch chuyển đường cầu bánh pizza về bên phải.

Ngược lại, người tiêu dùng cũng có khuynh hướng mua nhiều bánh pizza hơn khi giá bánh rẻ đi (các yếu tố khác không đổi). Nhưng kết quả của sự gia tăng này không phải là do tăng cầu mà là do giá giảm xuống. Sự thay đổi này thể hiện bằng sự trượt dọc trên đường cầu chứ không phải là sự dịch chuyển đường cầu. Sự trượt dọc trên đường cầu có nghĩa là các yếu tố khác không đổi, chỉ có giá của mặt hàng đó thay đổi mà thôi.

B. BIỂU CUNG

Bây giờ chúng ta chuyển sang nghiên cứu phần cung. Phần cung trên thị trường chủ yếu bao gồm các khía cạnh liên quan đến việc toàn bộ các doanh nghiệp sản xuất và bán sản phẩm trên thị trường. Nói chính xác hơn, biểu cung xác định mối liên quan giữa số lượng hàng hóa cung ứng trên thị trường với giá cả của hàng hoá đó (khi các yếu tố khác như chi phí sản xuất, giá của sản phẩm liên quan, và các chính sách của chính phủ không thay đổi).

Biểu cung (và đường cung) đối với hàng hoá mô tả mối quan hệ giữa giá thị trường của hàng hoá đó và lượng hàng hoá mà người sản xuất muốn làm ra và bán, trong khi không có sự thay đổi của các yếu tố khác.

ĐƯỜNG CUNG

Bảng 3-3 minh họa một biểu cung lý thuyết của mặt hàng bánh ngô. Và Hình 3-3 thể hiện các số liệu trên biểu cung bằng đồ thị, tạo thành *đường cung*. Những số liệu này cho thấy, tại mức giá 1 đôla/hộp thì không có hộp bánh ngô nào được sản xuất. Tại mức giá thấp như vậy, những người sản xuất bánh từ ngũ cốc sẽ sử dụng

nhà xưởng của họ để sản xuất các loại bánh ngũ cốc khác, ví dụ như bánh gạo, vì nó có thể đem lại nhiều lợi nhuận hơn là bánh ngô. Khi giá bánh ngô tăng lên, bánh ngô sẽ được sản xuất nhiều hơn. Tại các mức giá bánh ngô cao hơn, những người sản xuất sẽ thu thêm được nhiều lợi nhuận hơn nếu họ tuyển thêm nhân công, mua thêm máy móc, trang thiết bị, mở rộng quy mô sản xuất, thậm chí họ có thể xây dựng thêm cả nhà máy mới. Tất cả các hoạt động đó sẽ làm tăng hàng hóa đầu ra của mặt hàng bánh ngô trên thị trường tại các mức giá cao.

Hình 3-3 minh họa một trường hợp điển hình của đường cung có chiều đi lên đối với hầu hết các mặt hàng tiêu dùng cá nhân. Một lý do quan trọng dẫn đến việc đường cung có chiều đi lên sẽ được nghiên cứu ở phần quy luật lợi tức giảm dần. Có thể lấy việc sản xuất rượu vang để minh hoạ cho quy luật quan trọng này: Nếu xã hội muốn có nhiều rượu vang hơn, người ta sẽ huy động thêm nhiều nhân công vào làm việc trên những mảnh đất nhất định được xác định là thích hợp với việc trồng nho sản xuất rượu. Càng về sau, mỗi một người công nhân mới thêm vào sẽ đóng góp càng ít đi số lượng sản phẩm sản xuất thêm. Mức giá cả để khuyến khích sản xuất thêm rượu vang vì thế cần phải tăng lên. Chính sự tăng giá này sẽ khuyến khích người sản xuất tăng mức sản xuất và bán rượu vang trên thị trường. Vì vậy, đường cung về rượu vang có chiều đi lên. Sự giải thích tương tự cũng có thể áp dụng đối với các sản phẩm hàng hoá khác.

Biểu cung đối với bánh ngô

	1	2
	Giá (đôla/hộp)	Lượng cung (triệu hộp/năm)
	P	Q
A	5	18
B	4	16
C	3	12
D	2	7
E	1	0

Bảng 3-3: Biểu cung xác định mối quan hệ giữa lượng cung và giá.

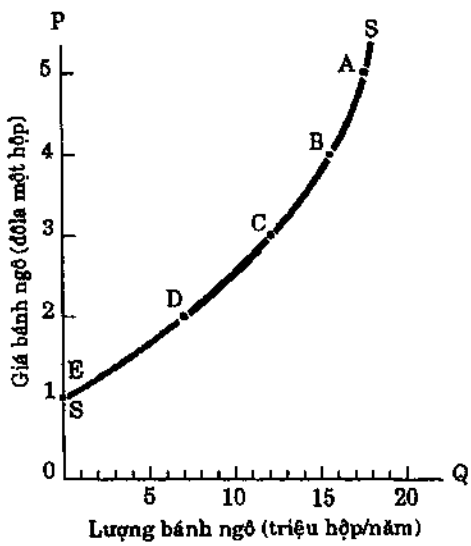
Bảng này chỉ ra lượng cung bánh ngô tại mỗi một mức giá mà người sản xuất bánh ngô muốn sản xuất và bán ra. Nên chú ý rằng có một mối quan hệ thuận chiều giữa giá và lượng cung

Các yếu tố của đường cung

Trong việc xem xét các yếu tố xác định đường cung, điều cơ bản để hiểu về hành vi của người cung cấp là họ sản xuất và cung cấp hàng hoá vì mục tiêu lợi nhuận, không phải vì giải trí hay làm từ thiện. Ví dụ những người sản xuất bánh ngũ cốc sẽ cung cấp nhiều bánh ngô tại các mức giá cao hơn vì họ sẽ có nhiều lợi nhuận hơn. Trái lại, khi giá bánh ngô giảm xuống dưới mức chi phí sản xuất thì người sản xuất bánh ngô sẽ chuyển sang làm các loại bánh ngũ cốc khác.

Hình 3-3. Đường cung biểu thị mối quan hệ giữa lượng cung và giá.

Đường cung thể hiện giá và lượng trên Bảng 3-3 bằng các điểm đồ thị. Đường cong đi qua các điểm này cho thấy đường cung có xu hướng đi lên.



Một yếu tố cơ bản của đường cung là *chi phí sản xuất*. Khi chi phí sản xuất thấp hơn giá thị trường thì người sản xuất sẽ thu được nhiều lợi nhuận khi họ cung cấp sản phẩm làm ra với số lượng lớn. Còn khi chi phí sản xuất cao hơn giá thị trường thì các công ty sẽ sản xuất ít đi hoặc chuyển sang sản xuất các sản phẩm khác, hoặc đơn giản là đóng cửa không tiếp tục hoạt động sản xuất kinh doanh nữa.

Chi phí sản xuất cơ bản do *giá các hàng hóa đầu vào và trình độ công nghệ* quyết định. Giá các đầu vào như nhiên liệu, lao động, hay máy móc đương nhiên là có ảnh hưởng quan trọng tới chi phí sản xuất ở mỗi mức sản phẩm đầu ra. Ví dụ, khi giá xăng dầu tăng

lên đột ngột vào những năm đầu thập kỷ 70, nó đã làm tăng chi phí nhiên liệu đối với các nhà sản xuất, làm tăng chi phí sản xuất và làm giảm việc cung cấp hàng hoá của những người này trên thị trường. Tương tự như vậy, khi lãi suất tiền vay giảm xuống vào đầu những năm 1990 đã làm hạ thấp chi phí sản xuất của nhiều doanh nghiệp có vay tiền.

Một yếu tố quan trọng quyết định đến chi phí sản xuất là *tiến bộ công nghệ*, khả năng sử dụng lượng đầu vào ít hơn để sản xuất cùng một lượng đầu ra. Tiến bộ công nghệ bao gồm nhiều nội dung, từ việc đề xuất các ý tưởng khoa học tới việc cải tiến áp dụng công nghệ hiện đại vào thực tiễn. Ví dụ, trong suốt thập kỷ qua, sản xuất đã trở nên có hiệu quả hơn. Số giờ lao động để sản xuất ra một chiếc ô tô giảm đi rất nhiều so với thời gian 10 năm trước đó. Những tiến bộ này cho phép những người sản xuất ô tô đạt được lợi nhuận nhiều hơn với cùng một mức giá. Một ví dụ khác, nếu như ngân hàng cải tiến các thủ tục của họ đến mức mà các nhân viên ngân hàng có thể mở một tài khoản cho khách hàng mới chỉ cần một tờ khai chứ không phải làm nhiều tờ khai như trước thì chi phí dịch vụ của ngân hàng sẽ giảm đi.

Nhưng chi phí sản xuất không phải là bộ phận cấu thành duy nhất tác động lên đường cung. Các nhà sản xuất luôn năng động lựa chọn các cơ hội để sử dụng các tư liệu sản xuất của họ. Vì thế, cung còn chịu ảnh hưởng của *giá của các hàng hoá thay thế*, đặc biệt là các sản phẩm có thể dễ dàng thay thế cho các sản phẩm đầu ra khác của quá trình sản xuất. Nếu giá của một sản phẩm thay thế tăng lên thì cung của các sản phẩm thay thế khác sẽ giảm xuống. Ví dụ, các công ty sản xuất ô tô thường sản xuất một số loại model khác nhau trong cùng một nhà máy. Nếu như cầu của một loại model tăng lên, và nếu như giá tăng, họ sẽ chuyển nguyên liệu sản xuất của họ sang tập trung sản xuất model đó, và như vậy cung của các model khác sẽ giảm xuống. Hoặc nếu như cầu và giá của xe tải tăng lên thì năng lực sản xuất của nhà máy sẽ được tập trung vào sản xuất xe tải, và vì vậy cung về xe con sẽ giảm xuống.

Chính sách của chính phủ cũng là một yếu tố quan trọng tác động đến đường cung. Sự quan tâm của chính phủ đến vấn đề môi

trường và sức khoẻ sẽ quyết định công nghệ sản xuất nào sẽ được sử dụng, trong khi đó các luật về thuế và mức lương tối thiểu có thể làm giá đầu vào tăng đáng kể. Trong các ngành như ngành truyền hình cáp, các điều tiết của chính phủ có thể tác động đến cả số lượng các hãng cạnh tranh trong thị trường và hình thức dịch vụ mà các hãng này cung cấp. Chính sách thương mại của chính phủ cũng là một yếu tố ảnh hưởng lớn đến cung. Khi hiệp định tự do mậu dịch mở cửa thị trường Mỹ cho các hàng hóa từ Mexico thì cung các loại hàng hoá này chắc chắn sẽ tăng lên.

Cuối cùng, phải kể đến một số các ảnh hưởng đặc biệt tác động đến đường cung. Thời tiết có tác động quan trọng đến sản xuất nông nghiệp và ngành dịch vụ trượt tuyết. Ngành công nghiệp máy tính được đánh dấu bằng tinh thần hăng hái tìm tòi đổi mới giúp ngành này liên tục đưa ra các sản phẩm mới.

Bảng 3-4: Cung bị tác động bởi chi phí sản xuất và các yếu tố khác

Các yếu tố xác định đường cung	Ví dụ cho ngành ô tô
1. Công nghệ	Sản xuất được vi tính hoá làm hạ thấp chi phí sản xuất và cung tăng lên
2. Giá đầu vào	Giảm lương phải trả cho công nhân sản xuất ô tô làm giảm chi phí sản xuất và cung tăng lên
3. Giá của hàng hoá liênquan	Nếu như giá xe tải tăng, cung về xe con sẽ giảm xuống
4. Chính sách của chính phủ	Xoá bỏ hạn ngạch và thuế quan về nhập khẩu ô tô làm tăng cung về ô tô
5. Các ảnh hưởng đặc biệt	Nếu chính phủ hạ thấp các tiêu chuẩn về các trang thiết bị chống ô nhiễm, thì cung của xe con có thể tăng lên

Cơ cấu thị trường cũng ảnh hưởng tới cung, bên cạnh đó, các dự báo về giá cả trong tương lai cũng thường có ảnh hưởng quan trọng tới các quyết định về cung cấp hàng hoá trên thị trường. Bảng 3-4 nêu ra các yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới cung qua ví dụ ngành sản xuất ô tô.

Sự dịch chuyển của đường cung

Các hãng sản xuất thường xuyên thay đổi cách kết hợp sản phẩm và dịch vụ mà họ cung cấp trên thị trường. Điều gì đứng đằng sau sự thay đổi đó trong hành vi về cung?

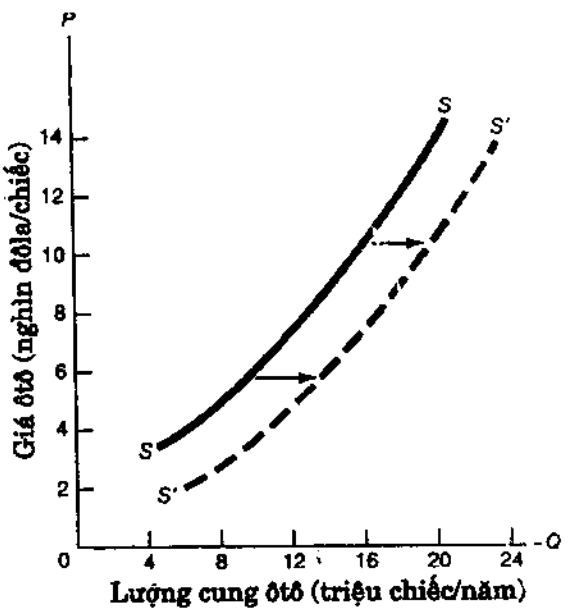
Cung thay đổi khi các yếu tố khác, ngoài giá, thay đổi. Về đường cung, chúng ta nói rằng , cung tăng lên (hoặc giảm đi) khi mà lượng cung tăng lên (hoặc giảm đi) tại mỗi mức giá.

Khi giá ô tô thay đổi, người sản xuất sẽ thay đổi sản xuất và lượng cung ô tô thay đổi, nhưng cung và đường cung không dịch chuyển. Ngược lại, khi các yếu tố khác ảnh hưởng tới cung, thì cung thay đổi và đường cung dịch chuyển.

Chúng ta có thể minh hoạ sự dịch chuyển của đường cung trong thị trường ô tô. Cung về ô tô sẽ tăng lên khi áp dụng máy tính vào thiết kế và sản xuất ô tô, đòi hỏi ít chi phí và lao động hơn để sản xuất ra ô tô, khi các hãng cắt giảm tiền lương công nhân, hay nếu như những người sản xuất ô tô ở Nhật Bản được phép xuất khẩu nhiều ô tô vào Mỹ, hoặc nếu như chính phủ xoá bỏ một vài quy định pháp lý đối với ngành công nghiệp này. Tất cả các yếu tố đó sẽ làm tăng cung của mặt hàng ô tô trên thị trường Mỹ tại mỗi một mức giá. Hình 3-4 minh hoạ sự gia tăng của cung đối với mặt hàng ô tô.

Hình 3-4: Sự gia tăng của cung về ô tô

Khi chi phí sản xuất giảm xuống hoặc sự cạnh tranh của người Nhật tăng lên thì cung ô tô sẽ tăng lên. Tại mỗi một mức giá, những người sản xuất trong và ngoài nước sẽ cung cấp một lượng ô tô nhiều hơn. Đường cung vì vậy dịch chuyển sang phải (điều gì sẽ xảy ra đối với đường cung nếu như Quốc hội đặt ra hạn ngạch hạn chế nhập khẩu ô tô?)



Để kiểm tra được kiến thức của bạn về sự dịch chuyển đường cung, hãy suy nghĩ về các điều sau đây: Điều gì sẽ xảy ra đối với đường cung xăng dầu trên thế giới nếu như những rối loạn chính trị ở Nga làm giảm việc sản xuất dầu ở đất nước này? Điều gì sẽ xảy ra đối với đường cung khoai tây ở thị trường Mỹ sau khi hiệp định tự do mậu dịch xoá bỏ tất cả các hàng rào về thuế quan và hạn ngạch nhập khẩu? Điều gì xảy ra đối với đường cung của ngành hàng không nếu như lương của công nhân ngành này tăng lên?

Chú ý về sự dịch chuyển đường cung và sự trượt dọc trên đường cung. *Khi bạn trả lời các câu hỏi trên, cần phân biệt rõ về sự dịch chuyển của đường cung và trượt dọc trên đường cung. Khi cung của thịt gà tăng lên do giá cả tăng, đó là sự trượt dọc trên đường cung. Khi cung về thịt gà tăng lên do giá của thức ăn nuôi gà giảm xuống thì đó là sự dịch chuyển của đường cung.*

C. CÂN BẰNG CUNG - CẦU

Ở các điểm trên, chúng ta đã xem xét về cung và cầu một cách tách biệt. Chúng ta đã biết khối lượng hàng hoá sẽ được mua và bán tại mỗi mức giá. Chúng ta cũng biết được mức độ khác nhau về cầu của người tiêu dùng đối với các mặt hàng như bánh ngô, ô tô và máy tính cá nhân là do phụ thuộc vào giá của các mặt hàng này. Tương tự, người sản xuất cũng sẽ sẵn sàng cung cấp một lượng hàng hoá khác nhau của các mặt hàng trên hay các mặt hàng khác, phụ thuộc vào giá của chúng trên thị trường. Nhưng chúng ta có thể kết hợp hai điều này với nhau như thế nào?

Câu trả lời là , cung và cầu gặp nhau tại một điểm cân bằng về giá và lượng, hoặc còn gọi là điểm **cân bằng thị trường**. Cân bằng thị trường đạt tại mức giá cả và lượng hàng hóa mà tại đó khả năng cung bằng khả năng của cầu. Tại mức giá cân bằng, số lượng hàng hoá người mua muốn mua bằng chính số lượng hàng hoá mà người bán muốn bán. Sở dĩ người ta gọi đó là điểm cân bằng vì tại điểm đó, khi cung cầu cân bằng, không có một lý do nào khiến cho giá cả tăng lên hay giảm đi nữa, chừng nào các yếu tố khác còn giữ không đổi.

Chúng ta hãy nghiên cứu ví dụ về mặt hàng bánh ngô ở Bảng 3-5 để thấy rằng cung và cầu xác định điểm cân bằng trong thị trường như thế nào (Số liệu trong bảng này được lấy từ Bảng 3-1 và 3-3). Điểm tìm được chính là điểm có mức giá mà tại đó, lượng hàng hóa được đưa ra để bán và để mua là vừa vặn bằng nhau. Với mức giá 5 đôla/hộp, liệu mức giá này có tồn tại lâu hay không? Rõ ràng là không. Dòng A ở Bảng 3-5 cho thấy, ở mức giá 5 đôla, người sản xuất sẽ muốn bán 18 triệu hộp/năm, trong khi người có nhu cầu mua chỉ muốn mua 9 triệu hộp thôi. ở mức giá 5 đôla, lượng cung vượt lượng cầu, và rất nhiều bánh ngô chất đống trong các siêu thị. Đó là vì có quá nhiều bánh ngô bán cho quá ít người tiêu dùng, do đó giá bánh ngô sẽ có xu hướng giảm xuống như thể hiện ở cột (5) trong Bảng 3-5.

Sự kết hợp của cung và cầu mặt hàng bánh ngô

	(1) Các mức giá (đôla/hộp)	(2) Lượng cầu (triệu hộp/năm)	(3) Lượng cung (triệu hộp/năm)	(4) Hiện trạng thị trường	(5) Áp lực về giá
A	5	9	18	Dư thừa	↓ Giảm xuống
B	4	10	16	Dư thừa	↓ Giảm xuống
C	3	12	12	Cân bằng	Trung lập
D	2	15	7	Thiếu hụt	↑ Tăng lên
E	1	20	0	Thiếu hụt	↑ Tăng lên

Bảng 3-5: Cân bằng giá đạt tại điểm khi mà lượng cung và lượng cầu bằng nhau

Chỉ tại điểm giá cân bằng là 3 đôla/hộp, lượng cung mới cân bằng với lượng cầu. Tại các mức giá quá thấp sẽ xảy ra thiếu hụt và giá có khuynh hướng tăng lên. Giá quá cao tạo ra sự dư thừa và sẽ làm giảm giá xuống.

Chúng ta lại thử xem xét ở mức giá 2 đôla/hộp, liệu mức giá này

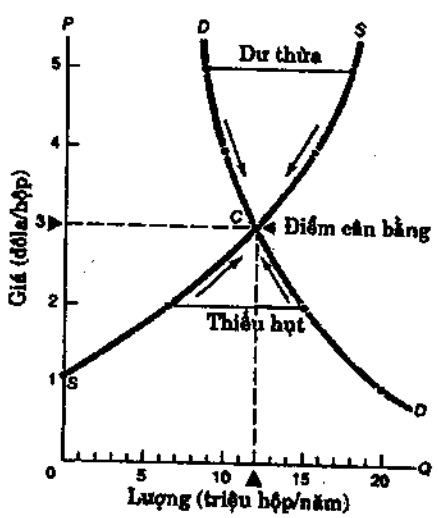
có chắc chắn tồn tại lâu dài trong thị trường không? Quan sát dòng D thì thấy rằng ở mức giá này, mức tiêu thụ vượt quá sản lượng. Tại mức giá này, các giá đựng bánh ngô bắt đầu trống rỗng trong các siêu thị. Khi đó, người tiêu dùng sẽ chen chúc nhau để mua những chiếc bánh ngô mà họ thích và họ sẽ làm cho giá của bánh ngô có xu hướng tăng lên như mô tả trong cột (5) của Bảng 3-5.

Chúng ta có thể thử ở những mức giá khác nhau, và chúng ta dễ dàng thấy rằng mức giá cân bằng sẽ là 3 đôla hay chính ở dòng C trong Bảng 3-5. Tại mức giá 3 đôla, cầu của người tiêu dùng chính xác cân bằng với lượng hàng hóa người sản xuất làm ra, đều bằng 12 đơn vị hàng hoá. Chỉ tại mức giá 3 đôla , người sản xuất và người tiêu dùng mới có các quyết định trùng hợp với nhau.

Tại mức giá cân bằng là 3 đôla, không xuất hiện các khuynh hướng giá cả tăng hay giảm. Chúng ta gọi mức giá 3 đôla là giá cân bằng thị trường. Điều này ngụ ý rằng, các đơn đặt hàng của cung và cầu đều khớp nhau, không có đơn đặt hàng thừa hay thiếu, cả người cung ứng và người có nhu cầu đều được thoả mãn.

Hình 3-5 : Cân bằng thị trường đạt tại điểm mà đường cung và đường cầu cắt nhau

Giá và lượng cân bằng của thị trường là điểm mà đường cung và cầu cắt nhau. Tại mức giá 3 đôla/hộp, tại điểm C, các hãng sẽ sẵn sàng cung cấp một lượng hàng hoá vừa bằng với mức những người tiêu dùng sẵn sàng mua. Khi giá quá thấp (ở mức 2 đôla) lượng cầu vượt quá lượng cung, sự thiếu hụt xuất hiện, và giá sẽ tăng lên về phía điểm cân bằng. Điều gì xảy ra ở mức giá 4 đôla?



ĐIỂM CÂN BẰNG CỦA ĐƯỜNG CUNG VÀ ĐƯỜNG CẦU

Cách cơ bản để mô tả điểm cân bằng thị trường là thông qua sơ đồ cung - cầu thể hiện ở Hình 3-5. Đây là đồ thị kết hợp của đường cung ở Hình 3-3 với đường cầu ở Hình 3-1. Việc kết hợp hai đường này là có thể được bởi vì chúng có cùng một đơn vị đo trên các trục.

Chúng ta tìm được điểm cân bằng thị trường bằng cách tìm ra mức giá mà tại đó lượng cầu cân bằng với lượng cung. *Giá cân bằng tại giao điểm của hai đường cung và cầu, tại điểm C.*

Làm sao chúng ta lại biết được rằng giao điểm của đường cung và cầu là điểm cân bằng thị trường ? Hãy nhắc lại kiểm nghiệm của chúng ta ở các phần trước. Bắt đầu từ mức giá cao đầu tiên là 5 đôla/hộp. Quan sát tại điểm trên cùng của trục giá cả ở Hình 3-5. Tại mức giá này, những người cung cấp muốn bán một lượng nhiều hơn số lượng người mua muốn mua. Kết quả xảy ra là xuất hiện hiện tượng dư thừa, hay lượng cung vượt quá lượng cầu. Thể hiện trên biểu đồ là đường kẻ có chữ "dư thừa". Các mũi tên dọc theo các đường thẳng chỉ rằng, giá cả có xu hướng thay đổi khi thị trường đang trong trạng thái dư thừa.

Tại mức giá thấp 2 đôla/hộp. Thị trường xuất hiện tình trạng thiếu hụt hay lượng cầu vượt quá lượng cung, ký hiệu trên hình là đường kẻ có chữ "thiếu hụt". Trong tình trạng thiếu hụt này, sự cạnh tranh giữa những người mua đối với một lượng hàng hoá có hạn làm cho giá cả tăng lên, như đã được biểu diễn bằng các mũi tên đi lên.

Bây giờ chúng ta hãy xét đến điểm cân đối hay cân bằng của cung và cầu tại C, *nơi mà hai đường cung cầu cắt nhau.* Tại điểm C, giá cả của hàng hoá là 3 đôla/hộp và lượng là 12 đơn vị hàng hoá. Lượng cầu và lượng cung cân bằng nhau. Không có sự thiếu hụt hay dư thừa, không có xu hướng giá tăng lên hay giảm đi. Tại điểm C, và cũng chỉ tại ở điểm C, khả năng cung và cầu được cân đối, và giá được duy trì tại một mức ổn định.

Giá và lượng cân bằng tại điểm mà số lượng hàng hoá sẵn sàng được cung cấp tương đương với số lượng hàng hoá sẵn sàng được

mua. Trong thị trường cạnh tranh, điểm cân bằng này chính là giao điểm của hai đường cung và cầu. Không có sự thiếu hụt hay dư thừa tại điểm giá cân bằng.

Tác động của sự dịch chuyển đường cung và đường cầu

Việc phân tích kết hợp cung và cầu có thể cho chúng ta thấy được nhiều nội dung khác nữa chứ không chỉ riêng về giá và lượng cân bằng. Có thể sử dụng phân tích cung - cầu để dự báo tác động của các thay đổi trong tình hình kinh tế đối với giá và lượng. Ví dụ, giả sử rằng một đợt thời tiết xấu làm tăng giá ngô - một nguyên liệu chính để làm bánh ngô. Điều này làm dịch chuyển đường cung bánh ngô sang trái. Xem minh hoạ ở Hình 3-6 (a) đường cung dịch chuyển từ SS sang S' S' . Trái lại, đường cầu không dịch chuyển, mọi người đều cần một lượng thức ăn điểm tâm như cũ , dù thời tiết tốt lên hay xấu đi.

Điều gì xảy ra đối với thị trường bánh ngô ? Mùa vụ kém có thể làm cho những người sản xuất bánh ngô sản xuất ít đi ở mức giá cũ và vì thế lượng cầu vượt quá lượng cung. Giá của một hộp bánh ngô cũng vì thế tăng lên, khuyến khích sản xuất, và lượng cung tăng lên, đồng thời không khuyến khích việc tiêu thụ và làm lượng cầu giảm xuống. Giá tiếp tục tăng cho đến khi đạt tới một điểm cân bằng mới, lượng cầu và lượng cung một lần nữa lại cân bằng nhau.

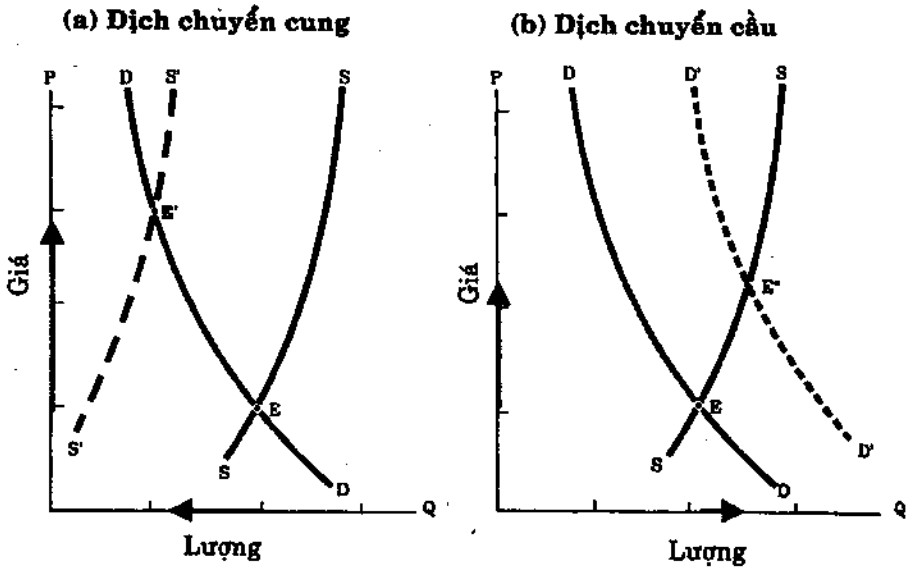
	Dịch chuyển cầu và cung	**Tác động đến giá và lượng**
Nếu cầu tăng lên...	Đường cầu dịch chuyển sang phải	Giá tăng ↑ Lượng tăng ↑
Nếu cầu giảm đi...	Đường cầu dịch chuyển sang trái	Giá giảm ↓ Lượng giảm ↓
Nếu cung tăng lên...	Đường cung dịch chuyển sang phải	Giá giảm ↓ Lượng tăng ↑
Nếu cung giảm đi...	Đường cung dịch chyển sang trái	Giá tăng ↑ Lượng giảm ↓

Bảng 3-6. Tác động đến giá và lượng của sự dịch chuyển cầu và cung

Hình 3-6. Sự dịch chuyển của cung cầu làm thay đổi giá và lượng cân bằng

(a) Nếu đường cung dịch chuyển sang trái, sự thiếu hụt tăng lên với mức giá ban đầu. Giá cả sẽ tăng lên cho đến khi lượng sản phẩm người ta sẵn sàng mua và bán cân bằng tại điểm mới E'.

(b) Dịch chuyển đường cầu dẫn đến tăng cầu. Giá cả sẽ tăng lên khi điểm cân bằng giá và lượng dịch chuyển tới E".



Hình 3-6 (a) cho thấy điểm cân bằng mới được thiết lập tại giao điểm E' giữa đường cung mới và đường cầu ban đầu. Vì vậy khi mùa vụ thất bát (hoặc mọi sự di chuyển sang trái của đường cung) làm tăng giá, và do quy luật đường cầu đi xuống, lượng cầu sẽ giảm đi.

Giả sử rằng có một cải tiến về công nghệ sản xuất bánh ngô làm cho chi phí sản xuất bánh ngô giảm đi, vì vậy làm tăng cung. Điều này có nghĩa là đường cung sẽ dịch chuyển xuống dưới và sang phải. Ta có đường cung mới S"S" và điểm cân bằng mới E". Tại sao giá cân bằng lại thấp hơn trong khi lượng cân bằng lại cao hơn?

Chúng ta cũng có thể sử dụng kết hợp cung cầu để kiểm chứng việc thay đổi cầu ảnh hưởng như thế nào tới cân bằng thị trường.

Giả sử rằng thu nhập gia đình tăng lên đột ngột, vì vậy mọi người muốn ăn nhiều bánh ngô hơn. Điều này thể hiện ở Hình 3-6 (b), bằng "sự dịch chuyển đường cầu" mà ở đó, tại mỗi mức giá, người tiêu dùng cần một lượng bánh ngô nhiều hơn mức trước kia (một gói bánh lớn hơn chẳng hạn). Đường cầu, vì thế dịch chuyển *sang phải* từ DD đến D' D' .

Sự dịch chuyển của đường cầu tạo ra sự thiếu hụt bánh ngô ở mức giá cũ. Sự tranh giành bánh ngô xảy ra - những người mua bánh ngô chen chúc nhau xếp hàng. Giá bánh ngô sẽ tăng lên cho đến khi cung cầu trở lại cân bằng ở mức giá cao hơn. Biểu diễn trên đồ thị là sự tăng cầu làm thay đổi cân bằng thị trường từ điểm E sang điểm E" trên Hình 3-6 (b)

Cả 2 ví dụ trên cho thấy chuyển dịch đường cung và đường cầu là do thay đổi các yếu tố tác động tới cung - cầu. Đường cung chuyển dịch là do thay đổi về công nghệ hay giá đầu vào, hay chính sách thuế. Chuyển dịch đường cầu là do thay đổi các tác động tới nhu cầu tiêu dùng như: thu nhập, dân số, giá các hàng hóa liên quan, hoặc thị hiếu (xem Hình 3-6).

Khi thay đổi các yếu tố liên quan đến cung - cầu thì sẽ làm cho cung và cầu dịch chuyển, và làm thay đổi điểm cân bằng thị trường về giá và lượng.

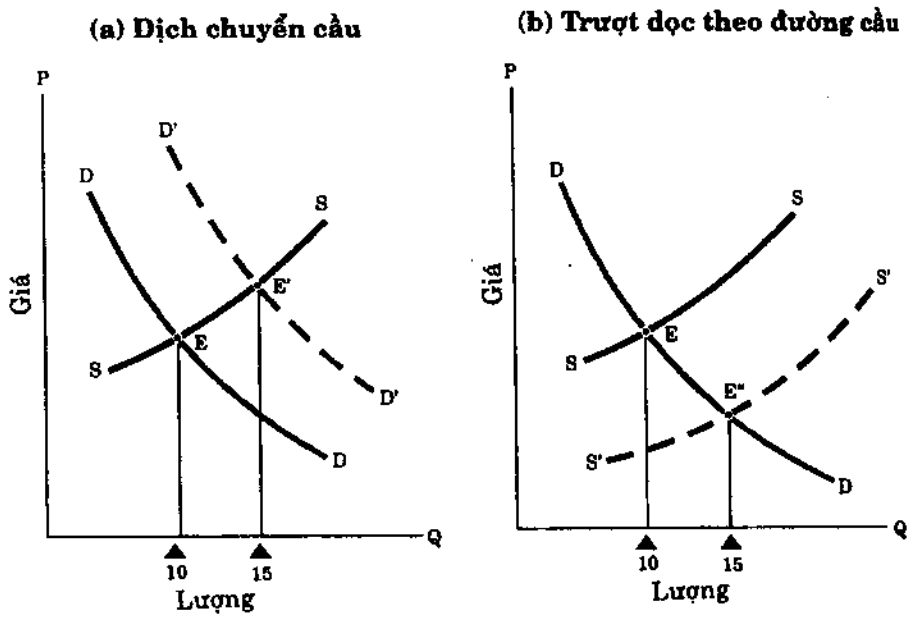
Giải thích sự thay đổi giá và lượng

Hãy trở lại ví dụ bánh ngô. Giả sử rằng bạn đến cửa hàng và thấy giá của bánh ngô đã tăng lên gấp đôi. Điều này là do cầu về bánh ngô tăng lên hay do chi phí sản xuất bánh ngô tăng lên? Câu trả lời chính xác là không đủ thông tin để kết luận, vì có thể là một trong hai lý do trên, cũng có thể là do cả hai! Xem xét một ví dụ khác: nếu như số lượng vé máy bay bán được ít đi, điều đó có thể là do giá vé máy bay tăng lên, hoặc cũng có thể là do nhu cầu đi lại bằng đường hàng không giảm xuống. Các hãng hàng không rất muốn được biết câu trả lời chính xác là thế nào.

Các nhà kinh tế liên tục xem xét các dạng câu hỏi kiểu này: Khi nào giá và lượng trên thị trường thay đổi, thay đổi đó phản ánh mặt cung hay mặt cầu của thị trường? Đôi khi trong các trường hợp đơn giản, việc quan sát đồng thời giá và lượng sẽ cho chúng ta một

đầu mối để hiểu rằng đó là do đường cầu dịch chuyển hay do đường cung dịch chuyển. Chẳng hạn việc giá bánh ngô tăng lên đi kèm với sự *giảm* về lượng có thể có nghĩa là đường cung đang dịch chuyển sang trái (giảm cung). Khi giá tăng lên kết hợp với *tăng* của lượng có thể kết luận rằng đường cầu về bánh ngô đang dịch chuyển sang phải (tăng cầu).

Một ví dụ khác nữa. Xem xét Hình 3-7. Ở cả hai Hình 3-7 (a) và 3-7(b), lượng đều tăng lên. Nhưng ở (a) giá tăng, còn ở (b) giá giảm. Hình 3-7(a) mô tả trường hợp tăng cầu hay dịch chuyển đường cầu. Khi đường cầu dịch chuyển, lượng cầu cân bằng gia tăng từ 10 lên 15 đơn vị hàng hoá. Trường hợp trượt dọc theo đường cầu được mô tả ở Hình 3-7 (b). Trong trường hợp này, dịch chuyển đường cung làm thay đổi cân bằng thị trường từ điểm E sang điểm E". Và kết quả là làm lượng cầu thay đổi từ 10 đến 15 đơn vị hàng hoá. Nhưng trong trường hợp này cầu không thay đổi; lượng cầu tăng lên khi người tiêu dùng trượt dọc theo đường cầu của mình từ E tới E" ứng với với sự thay đổi của giá.

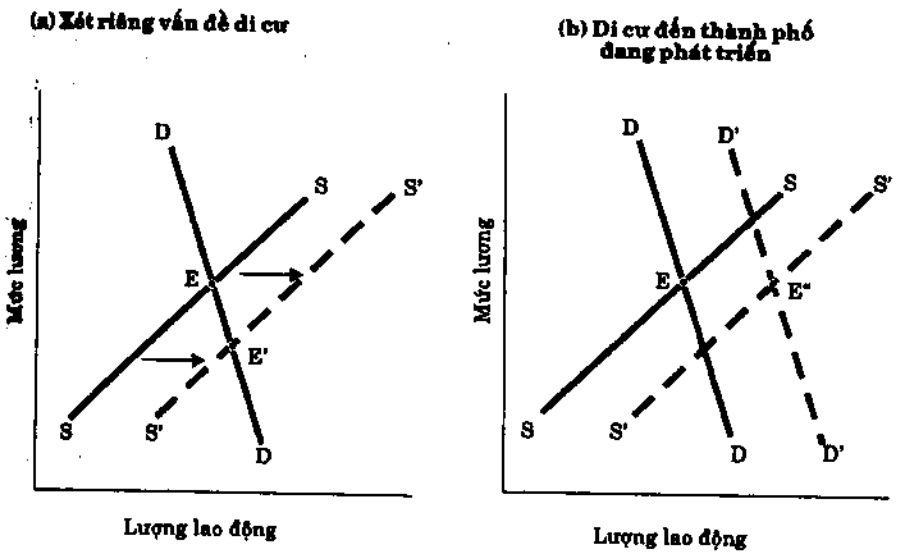


Hình 3-7. Sự dịch chuyển và sự trượt dọc các đường

Bắt đầu từ điểm cân bằng ban đầu, tại E, lượng là 10 đơn vị hàng hoá. Ở (a) là sự gia tăng của cầu (tương đương sự dịch chuyển đường cầu) tạo ra một điểm cân bằng mới ở 15 đơn vị hàng hoá tại điểm E' . Ở (b) là sự dịch chuyển của đường cung dẫn đến một sự trượt dọc theo đường cầu từ E đến E".

Dịch chuyển đồng thời cả cung và cầu

Phần lớn các vấn đề kinh tế thực tiễn phức tạp hơn nhiều so với các ví dụ đơn giản ở trên. Nó bao gồm nhiều tác động ảnh hưởng cùng lúc, và cần phải phân loại riêng các ảnh hưởng này. Thường thì cả đường cầu và đường cung đều dịch chuyển cùng lúc, vì vậy những trường hợp đơn giản đã nêu ra ở trên thường không xảy ra.



Hình 3-8 Phân tích cung cầu phải giữ cho tất cả các yếu tố khác không đổi

Ở (a), dòng người di cư làm đường cung về lao động dịch chuyển từ SS sang S' S' . Điều gì xảy ra nếu như dòng di cư này lại chỉ di chuyển đến các thành phố có thị trường lao động đang gia tăng?

Ở (b) lương của người lao động có thể không giảm xuống nếu như cầu lao động dịch chuyển sang phải tới D' D' cùng lúc với sự dịch chuyển của đường cung.

Hãy xét một ví dụ- một vấn đề chính sách quan trọng - tác động của việc di cư đến tiền công của người lao động. Hình 3-8 (a) mô tả một phân tích đơn giản về cung và cầu của việc di cư. Người di cư mới sẽ làm dịch chuyển đường cung lao động sang phải và nó làm cho tiền công lao động bị hạ thấp xuống. Và chắc chắn nếu như bạn hỏi đa số những người không phải là nhà kinh tế thì họ cũng có thể trả lời được như vậy.

Tuy nhiên, một vài nghiên cứu kinh tế kỹ lưỡng hơn đã cho thấy, không có bằng chứng nào chứng tỏ những người di cư mới đến là nguyên nhân làm giảm tiền công lao động. Các thành phố như là Miami và New York đã thu hút một lượng lớn người di cư trong các năm gần đây nhưng cũng không thấy có hiện tượng giảm lương so với các thành phố thu hút ít lao động di cư. Một vài nhà kinh tế cho rằng, những người di cư có xu hướng đến những thành phố có thể kiếm được việc làm - có nghĩa là những nơi cầu về lao động đã và đang tăng lên bởi sự phát triển của nền kinh tế địa phương đó. Điều này được minh họa trên Hình 3-8(b). Đường cầu dịch chuyển sang phải và điểm cân bằng mới E" có mức lương bằng mức lương ở điểm cân bằng cũ E. (Điều gì xảy ra với tiền công nếu như những người di cư mới không tìm đến?)

Một khả năng khác có thể giải thích ở đây là số cư dân địa phương chuyển đi bằng số những người di cư chuyển đến, nên không có sự thay đổi về cung lao động. Điều này làm đường cung lao động chuyển dịch về vị trí ban đầu và làm cho lương không đổi. Cuối cùng, hãy nhớ lại từ Bảng 3-2 rằng, quy mô dân số cũng ảnh hưởng đến cầu. Và vì vậy, có thể là, cùng với việc tăng dân số của thành phố, làn sóng của người di cư thực sự làm tăng cầu về lao động (bạn có thể minh họa điều này bằng hình vẽ được không?)

Chúng ta có thể tách biệt tác động của di cư tới tiền lương như thế nào? Phương pháp quan trọng để tách biệt tác động của một biến số đơn lẻ là **giữ nguyên các yếu tố khác.** Nguyên tắc quan trọng này có nghĩa là, chỉ thay đổi một biến số cần xem xét trong khi các biến số khác được giữ nguyên. Nếu như chúng ta muốn tính toán tác động của việc di cư đến tiền lương, chúng ta phải khảo sát

sự tác động của người mới nhập cư trong điều kiện tiềm lực nền kinh tế địa phương đó và số lượng người dân bản địa trong thực tế là không đổi, tức là khi "những yếu tố khác giữ nguyên". Bạn không thể đánh giá được chính xác tác động của dòng người nhập cư trừ khi bạn loại bỏ được ảnh hưởng của các biến số thay đổi khác.

Nguyên tắc này được áp dụng khi phân tích quan hệ cung -cầu của bất cứ thị trường nào. Trong chừng mực có thể, khi xem xét tác động của sự dịch chuyển cung hay cầu, bạn phải giữ nguyên các yếu tố khác.

PHÂN PHỐI QUA GIÁ

Bây giờ chúng ta xem xét cơ chế thị trường đã thực hiện được điều gì. Nhờ việc xác định giá và lượng cân bằng ở cả đầu ra và đầu vào, thị trường đã phân chia hay phân phối những lượng hàng hoá khan hiếm của xã hội cho các khả năng sử dụng khác nhau. Người nào làm việc này, Uỷ ban kế hoạch hay cơ quan lập pháp? Không. Chính thị trường thực hiện chức năng phân phối này thông qua sự tương tác của cung và cầu. Đó là sự phân phối theo túi tiền.

Hàng hoá nào được sản xuất? Câu trả lời là do tín hiệu của giá cả thị trường. Giá dầu cao sẽ kích thích việc sản xuất dầu, trong khi đó giá lương thực thấp thì nguồn lực cho ngành nông nghiệp sẽ bị giảm đi. Những người có nhiều lá phiếu bằng tiền nhất thì có ảnh hưởng lớn nhất đến việc hàng hoá nào sẽ được sản xuất.

Sản xuất cho ai? Sức mạnh của đồng tiền sẽ điều khiển phân phối thu nhập và tiêu dùng. Người có thu nhập cao hơn sẽ có những ngôi nhà rộng hơn, có nhiều quần áo hơn và có kỳ nghỉ dài hơn. Khi có tiền hậu thuẫn, mọi nhu cầu cấp thiết nhất được thỏa mãn thông qua đường cầu.

Thậm chí câu hỏi "*Sản xuất như thế nào* " cũng được quyết định bởi cung và cầu. Khi giá ngô hạ xuống, những người nông dân sử dụng máy kéo đắt tiền và dùng hệ thống thủy lợi sẽ không có lợi nhuận, và chỉ có những mảnh đất tốt nhất mới được canh tác. Khi giá dầu tăng lên, các công ty dầu mỏ sẽ khoan thăm dò ở vùng nước sâu xa bờ, và sử dụng các kỹ thuật địa chấn mới để tìm cho ra dầu.

Với việc giới thiệu về cung và cầu, chúng ta bắt đầu xem xét sự mong muốn về hàng hoá, biểu diễn bằng đường cầu, có quan hệ tương tác với chi phí sản xuất hàng hoá biểu diễn bằng đường cung như thế nào. Những nghiên cứu tiếp theo sẽ giúp chúng ta hiểu biết sâu hơn về những khái niệm ở trên, và sẽ chỉ cho chúng ta thấy công cụ này có thể được áp dụng như thế nào đối với các lĩnh vực quan trọng khác. Nhưng thậm chí ngay ở nghiên cứu đầu tiên này cũng đã giúp chúng ta có một công cụ cần thiết để luận giải về nền kinh tế thế giới mà chúng ta đang sống.

TÓM TẮT

1. Thị trường thể hiện sự tương tác qua lại giữa cầu - là người tiêu dùng phân phối thu nhập của mình cho các hàng hoá và dịch vụ sẵn có - với cung - là các doanh nghiệp tạo ra với số lượng và chất lượng hàng hoá và dịch vụ đem lại cho họ lợi nhuận lớn nhất. Việc phân tích cung và cầu cho thấy cơ chế thị trường xử lý như thế nào ba vấn đề kinh tế lớn: *sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, và sản xuất cho ai.* Nó chỉ ra những người có lá phiếu bằng tiền quyết định giá cả và lượng các hàng hoá như thế nào.

A. Biểu cầu

2. Biểu cầu đại diện cho mối quan hệ giữa lượng cầu và giá cả của hàng hoá, khi các yếu tố khác được giữ nguyên. Cũng như biểu cầu, đường cầu thể hiện biểu cầu bằng đồ thị, khi giữ nguyên các yếu tố khác như thu nhập gia đình, sở thích và giá của các hàng hoá khác. Hầu hết các loại hàng hoá đều tuân theo *quy luật đường cầu dốc xuống,* thể hiện lượng cầu của một loại hàng hoá giảm xuống khi giá cả của hàng hoá đó tăng lên. Quy luật này được thể hiện bằng đường cầu có chiều dốc xuống.

3. Có rất nhiều yếu tố ảnh hưởng đến biểu cầu của toàn bộ thị trường như: thu nhập trung bình của các hộ gia đình, dân số, giá cả của hàng hoá liên quan, thị hiếu người tiêu dùng, và các ảnh hưởng đặc biệt khác. Khi các yếu tố này thay đổi, đường cầu sẽ dịch chuyển.

B. Biểu cung

4. Biểu cung (hoặc đường cung) cho thấy mối quan hệ giữa lượng hàng hoá người sản xuất mong muốn bán được - các yếu tố khác giữ nguyên - với giá của hàng hoá đó trên thị trường. Lượng cung thường có mối quan hệ cùng chiều với giá của hàng hoá, vì thế, đường cung có chiều đi lên và theo hướng sang phải.

5. Ngoài giá cả, còn có nhiều yếu tố ảnh hưởng tới cung: yếu tố ảnh hưởng lớn nhất tới cung là chi phí sản xuất, nó được quyết định bởi tình trạng công nghệ cũng như giá đầu vào. Những yếu tố khác ảnh hưởng đến cung bao gồm: giá của hàng hoá có liên quan, chính sách của chính phủ, và một số tác động đặc biệt khác.

C. Cân bằng cung cầu

6. Điểm cân bằng cung và cầu trong thị trường cạnh tranh đạt tại mức giá, nơi mà các lực cung cân bằng với các lực cầu. Giá cân bằng là mức giá mà tại đó, lượng cầu đúng bằng với lượng cung. Biểu diễn bằng đồ thị chúng ta thấy, điểm cân bằng chính là giao điểm của hai đường cung và cầu. Tại mức giá cao hơn mức cân bằng, người sản xuất muốn làm ra lượng hàng hóa nhiều hơn mức mà người tiêu dùng muốn mua, điều này dẫn đến sự dư thừa về hàng hoá và tạo ra áp lực làm cho giá giảm xuống. Tương tự như vậy, khi giá xuống quá thấp tạo ra sự thiếu hụt, vì vậy người mua có xu hướng đẩy giá lên đến giá cân bằng.

7. Sự dịch chuyển của đường cung và cầu làm thay đổi giá và lượng cân bằng. Tăng cầu sẽ làm dịch chuyển đường cầu sang phải, và sẽ làm tăng luôn cả giá và lượng cân bằng. Tăng cung làm đường cung dịch chuyển sang phải, làm giảm giá, và gia tăng lượng cầu.

8. Để vận dụng phân tích cung cầu một cách đúng đắn, chúng ta cần: (a) phân biệt giữa sự thay đổi của cầu hay cung (làm cho các đường cầu và cung dịch chuyển) với sự thay đổi về lượng cầu hay lượng cung (thể hiện sự trượt dọc trên các đường này); và (b) giữ nguyên các yếu tố khác: điều này đòi hỏi phân biệt giữa tác động của thay đổi về giá cả hàng hoá với tác động của thay đổi các yếu tố khác.

9. Giá cả được xác định mang tính cạnh tranh sẽ phân bổ lượng cung hàng hoá có hạn cho những người có nhu cầu.

NHỮNG KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Phân tích cung-cầu	**Supply-and-demand analysis**
biểu cầu hay đường cầu, DD	demand schedule or curve, DD
quy luật đường cầu dốc xuống	law of downward-sloping demand
những nhân tố ảnh hưởng đến đường cầu	influences affecting demand curve
biểu cung hay đường cung, SS	supply schedule or curve, SS
những nhân tố tác động đến đường cung	influences affecting supply curve
giá và lượng cân bằng	equilibrium price and quantity
sự dịch chuyển của đường cầu và đường cung	shifts in supply and demand curves
giữ nguyên các yếu tố khác	"all other things held equal"
phân phối qua giá	rationing by price

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Hãy định nghĩa cẩn thận đường cầu và biểu cầu là gì. Phát biểu quy luật đường cầu dốc xuống. Chứng minh quy luật đường cầu dốc xuống bằng hai ví dụ từ kiến thức của bạn.

2. Định nghĩa khái niệm biểu cung và đường cung. Chứng minh rằng, tăng cung có nghĩa là đường cung sẽ dịch chuyển xuống dưới và sang phải. Tương phản với điều này, giải thích về sự dịch chuyển lên trên và sang phải của đường cầu khi cầu tăng. Giải thích sự khác nhau của hai dịch chuyển này.

3. Những yếu tố nào có thể làm tăng cầu của mặt hàng bánh mỳ kẹp thịt ?

Yếu tố nào làm tăng cung ? Loại bánh Pizza ăn liền rẻ tiền có tác động gì đến điểm cân bằng thị trường của bánh mỳ kẹp thịt? Đến tiền lương của những người đang làm việc tại cửa hàng ăn McDonald ?

4. Giải thích tại sao giá cả trên thị trường cạnh tranh được thiết lập tại giao điểm của cung và cầu. Điều gì sẽ xảy ra nếu như giá thị trường xuất phát tại điểm quá cao hoặc quá thấp.

5. Giải thích tại sao những vấn đề đưa ra sau đây là sai:

a. Hạn chế diện tích trồng cà phê ở Brazil sẽ làm giá cà phê giảm xuống.

b. Giá xăng dầu cao do các biến động chính trị ở Nga sẽ làm giảm cầu về xăng dầu của Mỹ.

c. Sự gia tăng nhanh chóng của học phí ở các trường đại học sẽ làm giảm nhu cầu về đào tạo đại học.

d. Chiến tranh chống thuốc phiện cùng với sự ngăn chặn nhập khẩu cocain sẽ làm giá bạch phiến sản xuất trong nước giảm mạnh.

6. Bốn quy luật của cung và cầu là:

a. Tăng cầu thường làm tăng giá và tăng lượng cầu.

b. Giảm cầu thường.....giá và .....lượng cầu

c. Tăng cung thường hạ thấp giá và tăng lượng cầu.

d. Giảm cung thường .....giá và .....lượng cầu

Điền từ thích hợp vào các khoảng trống. Chứng minh từng quy luật bằng các biểu đồ về cung và cầu.

7. Trong mỗi vấn đề đưa ra sau đây, hãy giải thích sự thay đổi của lượng cầu có phải là do sự dịch chuyển của cầu hay là do sự thay đổi của giá; vẽ đồ thị để minh hoạ cho câu trả lời của bạn.

a. Do kết quả của việc cắt giảm chi tiêu quân sự, giá ủng quân đội giảm đi.

b. Giá cá giảm xuống sau khi Giáo hoàng cho phép người theo đạo Thiên chúa được ăn thịt vào ngày thứ sáu.

c. Việc tăng thuế xăng dầu làm giảm mức tiêu thụ xăng dầu.

d. Sau một trận lụt thảm khốc, lượng bánh mì bán ra giảm đi.

e. Sau trận lụt lớn, lượng vé xem ca nhạc bán ra tăng lên.

f. Sau nạn dịch "Cái chết đen" ở châu Âu vào thế kỷ 14, tiền lương đã tăng lên.

8. "Chính phủ cần bảo hộ ngành công nghiệp giày khỏi sự cạnh tranh gây thiệt hại của nước ngoài. Điều này có lợi cho người tiêu dùng, bởi vì giá giày cao trong nước sẽ làm giảm cầu về giày và cuối

cùng thì sẽ làm giảm giá giày trong nước". Trình bày bằng biểu đồ và giải thích vì sao tuyên bố này là sai. Trình bày phân tích đúng về tác động việc ngăn cản nguồn cung cấp giày từ nước ngoài vào thị trường giày trong nước.

9. Từ các số liệu sau đây, vẽ đường cung và đường cầu, và xác định giá và lượng cân bằng.

Cung và cầu bánh Pizza

Giá (đôla/chiếc)	Lượng cầu (chiếc/kỳ)	Lượng cung (chiếc/kỳ)
10	0	40
8	10	30
6	20	20
4	30	10
2	40	0
0	125	0

Điều gì xảy ra nếu như cầu về bánh Pizza tăng lên gấp 3 ở mỗi mức giá? Điều gì xảy ra nếu mức giá ban đầu là 4 đôla/chiếc

10. Điều gì sẽ xảy ra với giá của xe ô tô con cũ trong thời kỳ suy thoái, khi thu nhập gia đình giảm xuống. Bắt đầu bằng việc tự kiểm tra xem điều gì xảy ra với đường cung của xe ô tô con cũ vào thời buổi kinh tế khó khăn (xe ô tô con cũ có nguồn gốc từ đâu), đường cầu đối với xe ô tô con cũ trong thời kỳ suy thoái có dịch chuyển không?

PHẦN HAI

KINH TẾ HỌC VI MÔ: CUNG, CẦU VÀ THỊ TRƯỜNG SẢN PHẨM

CHƯƠNG 4

NHỮNG ỨNG DỤNG CỦA CUNG VÀ CẦU

Việc đảm bảo sự cân bằng giữa các giá trị trong xã hội bằng cung và cầu cũng bấp bênh như mực nước biển vậy; và mọi sự giả tạo hay các định chế đã tự trừng phạt mình bằng những phản ứng, sự khê đọng và phá sản.

Ralph Waldo Emerson (1860)

Sau khi hoàn thành nghiên cứu mang tính chất giới thiệu, chúng ta hãy bắt đầu xem xét về kinh tế học vi mô, môn khoa học quan tâm đến hành vi của các thị trường riêng lẻ tạo nên nền kinh tế. Thị trường bút chì có thể rất khác biệt với thị trường ô tô, và đến lượt mình, thị trường này lại khác xa với thị trường cho các cầu thủ bóng rổ chuyên nghiệp. Nhưng tất cả các thị trường đều chung những đặc điểm mà kinh tế học vi mô muốn tìm hiểu và giải thích.

Khảo sát của chúng ta về kinh tế học vi mô sẽ gồm ba phần. Trong phần này, chúng ta sẽ tập trung vào hành vi của *thị trường sản phẩm,* thị trường dành cho tất cả các loại hàng hóa và dịch vụ mà hãng sản xuất. Những chương này sẽ xét xem cầu của người tiêu dùng từ đâu mà có, các doanh nghiệp ra quyết định như thế nào, giá cả và lợi nhuận đã điều phối hiệu quả sự phân bổ các nguồn lực khan hiếm ra sao trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Chúng ta cũng sẽ xét đến các khuyết tật thị trường nảy sinh khi độc quyền hoặc các hình thái cạnh tranh không hoàn hảo khác ngự trị trong ngành.

Sau đó, trong Phần ba, chúng ta sẽ quay lại nghiên cứu *thị trường các yếu tố,* đó là thị trường của các yếu tố sản xuất như lao

động, vốn, đất đai. Những thị trường trọng yếu này tác động đến tất cả chúng ta với giá cả các yếu tố đó - lương, lợi tức, tiền thuê - giúp xác định mức thu nhập mà công nhân, nhà đầu tư, người chủ đất được hưởng. Chúng ta sẽ thấy giá cả trong những thị trường này được xác định như thế nào, và chúng tác động đến phân phối thu nhập trong nền kinh tế ra sao.

Tiếp tục đi xa hơn, Phần bốn khảo sát vai trò chủ yếu của chính phủ trong nền kinh tế thị trường hiện đại. Chúng ta sẽ xem chính phủ làm thế nào để cân đối giữa *tính hiệu quả* và *tính công bằng* trong các chính sách thuế khóa và chi tiêu của mình. Chúng ta cũng sẽ nghiên cứu sự điều tiết của chính phủ có thể vừa hỗ trợ vừa làm tổn hại đến các hoạt động kinh tế ra sao, và các chính sách của chính phủ có thể giúp xóa bỏ đói nghèo cũng như khó khăn do phân phối thu nhập mà thị trường gây ra như thế nào. Cuối cùng, chúng ta sẽ hướng sự chú ý vào kinh tế học môi trường, môn khoa học đề xuất các giải pháp nhằm ngăn chặn sự xuống cấp của môi trường mà không làm hại đến tăng trưởng kinh tế.

A. ĐỘ CO GIÃN CỦA CUNG VÀ CẦU

Đến đây, chúng ta bắt đầu nghiên cứu về thị trường sản phẩm. Trong Chương 3, chúng ta đã thấy cung - cầu có thể phối hợp với nhau như thế nào để xác định cân bằng thị trường. Lý thuyết cung-cầu có thể được sử dụng để trả lời nhiều loại câu hỏi quan trọng và lý thú. Thí dụ, khi đánh thuế mới vào xăng dầu, người lái xe sẽ chịu gánh nặng của thuế hay thuế sẽ rơi vào công ty xăng dầu? Tăng mức lương tối thiểu sẽ hỗ trợ hay làm tổn hại đến người công nhân? Hãng hàng không có nên tăng giá vé để có được nhiều doanh thu như họ muốn hay không? Hay là họ nên giảm giá vé để thu hút số lượng hành khách tối đa?

Để biến các đường cung và cầu này thành các công cụ thực sự hữu ích, chúng ta cần biết cung và cầu phản ứng *bao nhiêu* đối với sự thay đổi của giá. Thị trường hàng hóa xa xỉ như đi nghỉ phép, nơi mà người tiêu dùng rất nhạy bén với sự thay đổi giá, sẽ phản

ứng khác với thị trường hàng hóa thiết yếu, như thực phẩm, nơi mà người tiêu dùng không thay đổi lượng mua sắm của họ bao nhiêu khi giá thay đổi. Tương tự, thị trường đất đai, nơi có lượng cung cố định ngay cả khi giá cả tăng lên, cũng rất khác với thị trường máy tính, nơi có thể dễ dàng sản xuất thêm nhiều nếu nhu cầu tăng lên.

Bây giờ, chúng ta chuyển sang khái niệm về độ co giãn, đó là một cách lượng hóa mức độ phản ứng của cung hoặc cầu đối với sự thay đổi của giá. Tác dụng của việc nghiên cứu này sẽ được trình bày trong phần sau của chương, khi chúng ta sử dụng công cụ mới này để xem xét tác động có tính chất kinh tế vi mô của thuế và các hình thức can thiệp khác của chính phủ.

ĐỘ CO GIÃN THEO GIÁ CỦA CẦU

Trước hết, hãy nhìn vào sự phản ứng của cầu của người tiêu dùng đối với sự thay đổi của giá.

Độ co giãn theo giá của cầu (đôi khi được gọi tắt là **"độ co giãn theo giá"**) đo lường mức độ thay đổi của lượng cầu về một hàng hóa khi giá cả của hàng hóa đó thay đổi. Định nghĩa chính xác của độ co giãn theo giá là phần trăm thay đổi của lượng cầu trên phần trăm thay đổi của giá.

Độ co giãn theo giá, hay là độ nhạy cảm với sự thay đổi của giá, của các hàng hóa là vô cùng khác nhau. Khi độ co giãn theo giá của một hàng hóa là lớn, thì chúng ta nói hàng hóa đó có cầu "co giãn", có nghĩa là lượng cầu phản ứng rất mạnh đối với sự thay đổi của giá. Khi độ co giãn theo giá của hàng hóa thấp, hàng hóa đó là "không co giãn" và lượng cầu về nó phản ứng ít trước sự thay đổi của giá.

Với những hàng hóa thiết yếu như thực phẩm, nhiên liệu, giày dép, cầu thường không co giãn. Những hàng hóa này là vật dụng cần cho cuộc sống và không thể dễ dàng từ bỏ khi giá của chúng tăng lên. Trái lại, bạn có thể thay thế bằng các hàng hóa khác khi những mặt hàng xa xỉ, như kỳ nghỉ trượt tuyết ở Utah, rượu whiskey Scotch 17 tuổi, và quần áo thời trang của Italia tăng giá.

Hơn nữa, những hàng hóa có sẵn sản phẩm thay thế này thường có cầu co giãn hơn những hàng hóa không có sẵn sản phẩm thay

thế. Nếu giá của tất cả mọi loại thực phẩm hay giày dép ngày mai đều tăng lên 20%, bạn thật khó chờ đợi rằng người ta sẽ ngừng ăn hoặc đi lại bằng chân đất, do đó, cầu về thực phẩm và giày dép là không co giãn theo giá. Ngược lại, nếu bệnh dịch lở mồn long móng tàn sát đàn bò và làm giá thịt bò và giá giày da tăng lên, thì người ta sẽ quay sang dùng thịt lợn, sữa cừu để đáp ứng nhu cầu về thịt của họ, và dùng những nguyên liệu khác để đáp ứng nhu cầu về giày. Do đó, thịt bò và giày da có độ co giãn theo giá cao.

Độ dài quãng thời gian mà mọi người phải phản ứng với sự thay đổi giá cũng đóng một vai trò nhất định. Thí dụ điển hình là về xăng dầu. Giả sử bạn đang lái xe đi ngang nước Mỹ trong khi giá xăng dầu đột nhiên tăng lên. Bạn có nghĩ đến việc bán ô tô của mình và bỏ qua kỳ nghỉ này không? Khó đấy! Vì thế, trong thời gian ngắn hạn, cầu về xăng dầu có thể rất không co giãn.

Tuy nhiên, trong dài hạn, bạn có thể điều chỉnh hành vi của bạn khi giá xăng dầu cao hơn. Bạn có thể mua một chiếc xe ô tô nhỏ hơn và tiết kiệm xăng hơn, đi xe đạp, đi xe lửa, dọn đến ở gần nơi làm việc hơn, hoặc đi chung xe với những người khác. Đối với nhiều hàng hóa, khả năng điều chỉnh hình thái tiêu dùng hàm ý rằng độ co giãn của cầu trong dài hạn cao hơn trong ngắn hạn.

Các yếu tố kinh tế quyết định đến độ lớn của độ co giãn theo giá của một hàng hóa cá biệt: độ co giãn thường cao hơn đối với những hàng hóa xa xỉ, khi có sẵn các sản phẩm thay thế và khi người tiêu dùng có nhiều thời gian hơn để điều chỉnh hành vi của mình.

Tính toán độ co giãn

Nếu chúng ta có thể quan sát lượng cầu thay đổi như thế nào khi giá thay đổi, thì chúng ta có thể tính được độ co giãn. Định nghĩa chính xác của độ co giãn theo giá, E_D, là phần trăm thay đổi của lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi của giá.

Chúng ta có thể tính hệ số của độ co giãn bằng con số theo công thức sau đây:

$$\text{Độ co giãn theo giá của cầu} = \frac{\text{phần trăm thay đổi trong lượng cầu}}{\text{phần trăm thay đổi trong giá}}$$

Bây giờ, chúng ta đã có thể nói chính xác hơn về các loại độ co giãn theo giá khác nhau:

• Khi 1% thay đổi của giá gây ra hơn 1% thay đổi của lượng cầu, đó là **cầu co giãn theo giá.** Thí dụ, nếu giá tăng 1% làm cho lượng cầu giảm đi 5% thì đó là cầu co giãn mạnh theo giá.

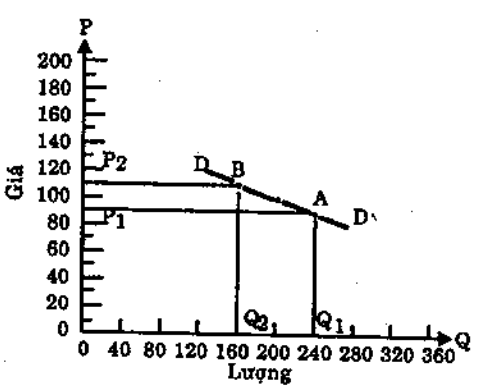
• Khi 1% thay đổi của giá đem lại ít hơn 1% thay đổi của lượng cầu, đó là **cầu không co giãn theo giá.** Trường hợp này xảy ra khi giá tăng 1% chỉ làm cho cầu giảm 0,2%.

• Một trường hợp đặc biệt quan trọng là **cầu co giãn đơn vị,** xảy ra khi phần trăm thay đổi của lượng đúng bằng phần trăm thay đổi của giá. Trong trường hợp này, giá tăng lên 1% sẽ làm cho cầu giảm đi đúng 1%. Sau này chúng ta sẽ thấy, điều kiện này có nghĩa là tổng chi tiêu cho một hàng hóa (bằng PxQ) sẽ không đổi khi giá thay đổi.

Để minh họa việc tính toán độ co giãn, chúng ta hãy xem xét một trường hợp đơn giản về phản ứng đối với sự thay đổi giá trình bày trong Hình 4.1. Trong trạng thái ban đầu, giá là 90 và lượng cầu là 240 đơn vị. Giá tăng đến 110 làm người tiêu dùng giảm lượng mua sắm của họ xuống còn 160 đơn vị. Trong Hình 4.1, người tiêu dùng lúc đầu ở điểm A và trượt dọc theo đường cầu tới điểm B khi giá tăng lên.

Hình 4-1: Cầu co giãn thể hiện sự phản ứng mạnh của lượng đối với sự thay đổi giá

Cân bằng thị trường lúc đầu tại điểm A. Để phản ứng lại với giá tăng 20%, lượng cầu giảm đi 40% đến điểm B. Độ co giãn theo giá là $E_D = 40/20 = 2$. Do đó, cầu co giãn trong khoảng từ A đến B.



Bảng 4-1 cho biết cách thức chúng ta tính độ co giãn theo giá. Giá tăng 20% dẫn đến cầu giảm 40%. Độ co giãn theo giá của cầu hiển nhiên là $E_D = 40/20 = 2$. Độ co giãn theo giá lớn hơn 1 và do đó, hàng hóa này thể hiện cầu co giãn theo giá trong đoạn từ A đến B.

Trường hợp A: Giá = 90, và lượng = 240

Trường hợp B: Giá = 110, và lượng = 160

Phần trăm thay đổi của giá = $\Delta P/P = 20/100 = 20\%$

Phần trăm thay đổi của lượng = $\Delta Q/Q = - 80/200 = - 40\%$

Độ co giãn theo giá = $E_D = 40/20 = 2$

Bảng 4-1: Thí dụ về một hàng hóa có cầu co giãn

Hãy xét một tình huống khi giá tăng từ 90 lên 110. Dọc theo đường cầu, lượng cầu sẽ giảm từ 240 xuống 160. Độ co giãn theo giá là tỉ số giữa phần trăm thay đổi của lượng chia cho phần trăm thay đổi của giá. Chúng ta bỏ dấu âm đằng trước con số để tất cả độ co giãn tính được đều là dương.

Khi tính độ co giãn, có ba điều then chốt bạn cần phải hết sức chú ý.

Thứ nhất, chú ý rằng, chúng ta đã bỏ dấu âm trước các con số khi coi mọi phần trăm thay đổi đều là dương. Điều đó có nghĩa là mọi độ co giãn đều dương, ngay cả khi giá và lượng cầu thay đổi ngược chiều nhau do qui luật đường cầu dốc xuống.

Thứ hai, chú ý rằng định nghĩa về độ co giãn sử dụng phần trăm thay đổi trong giá và cầu chứ không phải là sự thay đổi bằng số tuyệt đối. Điều đó có nghĩa là, thay đổi đơn vị đo lường không ảnh hưởng đến độ co giãn. Do vậy, bất kể chúng ta tính giá theo xu hay theo đồng thì độ co giãn theo giá vẫn như nhau.

Điểm *thứ ba* liên quan đến qui trình chính xác để tính phần trăm thay đổi của giá và lượng. Công thức về phần trăm thay đổi là $\Delta P/P$. Giá trị của ΔP trong Bảng 4.1 rõ ràng là 20 = 110 - 90. Nhưng lại không rõ là chúng ta nên sử dụng giá trị nào của P ở mẫu số. Đó là giá trị 90 ban đầu hay giá trị 110 cuối cùng, hay là giá trị mà ở giữa hai trị số này?

Khi phần trăm thay đổi là rất nhỏ, ví dụ từ 100 xuống 99, thì việc dùng 100 hay 99 ở mẫu số không thành vấn đề lắm. Nhưng với những thay đổi lớn, sự khác biệt này là rất đáng kể. Để tránh sự

mơ hồ đó, chúng ta luôn lấy *giá trung bình* làm giá cơ sở để tính sự thay đổi giá. Trong Bảng 4.1, chúng ta chọn giá trị trung bình giữa hai giá [P = (90 + 110)/2 = 100] làm cơ sở hay mẫu số trong công thức về độ co giãn. Tương tự, chúng ta cũng dùng *lượng cầu trung bình* [Q = (160 + 240)/2 = 200] làm cơ sở để xác định phần trăm thay đổi của lượng. Do vậy, công thức chính xác để tính độ co giãn sẽ là:

$$E_D = \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2} : \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2}$$

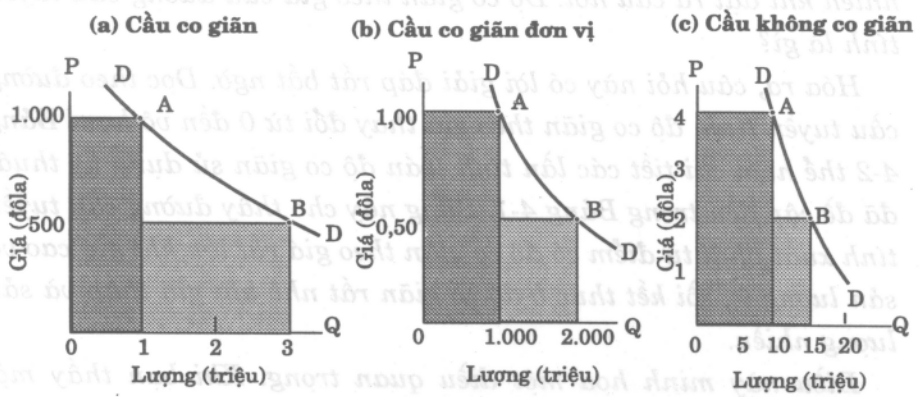
trong đó, P1, Q1 thể hiện giá và lượng ban đầu, còn P2, Q2 là giá và lượng mới.

Độ co giãn theo giá trên đồ thị

Cũng có thể xác định độ co giãn theo giá trong đồ thị. Hình 4.2 minh hoạ ba trường hợp về độ co giãn. Trong mỗi trường hợp, giá giảm đi một nửa và người tiêu dùng thay đổi lượng cầu từ A đến B.

Trong Hình 4-2 (a), giá giảm đi một nửa làm cầu tăng lên gấp 3. Giống như ví dụ trong Hình 4-1, trường hợp này cho thấy cầu co giãn theo giá. Trong Hình 4-2 (c), giá giảm đi một nửa chỉ làm cầu tăng 50%, cho nên đây là trường hợp cầu không co giãn theo giá. Trường hợp trung gian là cầu co giãn đơn vị, được thể hiện trong Hình 4-2 (b); trong ví dụ này, lượng cầu tăng gấp 2 đúng bằng tỉ lệ giảm một nửa của giá.

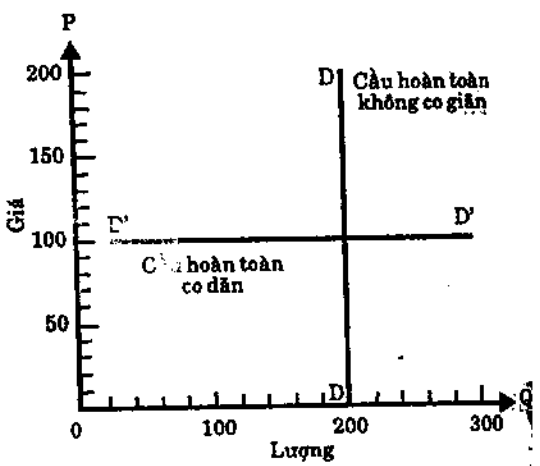
Hình 4-2: Ba trường hợp về độ co giãn theo giá của cầu



Hình 4-3 cho thấy những trường hợp cực đoan quan trọng của cầu hoàn toàn co giãn và hoàn toàn không co giãn. Cầu hoàn toàn không co giãn là những trường hợp khi lượng cầu không phản ứng chút nào với sự thay đổi của giá, cầu như vậy được thể hiện bằng đường cầu *thẳng đứng*. Trái lại, khi lượng cầu co giãn vô hạn, điều đó hàm ý rằng, một thay đổi rất nhỏ trong giá sẽ dẫn đến sự thay đổi vô cùng lớn trong lượng cầu, được thể hiện bằng đường cầu *nằm ngang* trong Hình 4-3.

Hình 4-3: Cầu hoàn toàn co giãn và hoàn toàn không co giãn

Các trường hợp cực đoan của cầu là đường cầu thẳng đứng, thể hiện cầu hoàn toàn không co giãn ($E_D = 0$) và đường cầu nằm ngang, thể hiện cầu hoàn toàn co giãn ($E_{D'} = \infty$).



Chú ý: Độ co giãn không phải là độ dốc. *Thông thường, các nhà kinh tế vẽ đường cầu là đường tuyến tính hay đường thẳng, chủ yếu vì đây là cách đơn giản và dễ dàng hơn. Vì thế, hoàn toàn tự nhiên khi đặt ra câu hỏi: Độ co giãn theo giá của đường cầu tuyến tính là gì?*

Hóa ra, câu hỏi này có lời giải đáp rất bất ngờ. Dọc theo đường cầu tuyến tính, độ co giãn theo giá thay đổi từ 0 đến vô hạn! Bảng 4-2 thể hiện chi tiết các lần tính toán độ co giãn sử dụng kỹ thuật đã đề cập đến trong Bảng 4-1. Bảng này cho thấy đường cầu tuyến tính xuất phát từ điểm có độ co giãn theo giá rất lớn khi giá cao và sản lượng ít, rồi kết thúc ở độ co giãn rất nhỏ khi giá thấp và sản lượng nhiều.

Điều này minh họa một điều quan trọng. Khi bạn thấy một

đường cầu trong đồ thị, nói chung không nhất thiết đường cầu dốc là cầu không co giãn và đường cầu thoải là dấu hiệu của cầu co giãn. Độ dốc không phải là độ co giãn vì độ dốc của đường cầu phụ thuộc vào sự thay đổi của P và Q, trong khi độ co giãn phụ thuộc vào sự thay đổi tính theo phần trăm của chúng. Chỉ có một ngoại lệ là các trường hợp cực đoan với cầu hoàn toàn co giãn và hoàn toàn không co giãn.

Một cách để nhận thức được điều này là xem xét Hình 4-2 (b). Đường cầu này rõ ràng không phải là đường thẳng có độ dốc không đổi. Nhưng nó lại có độ co giãn của cầu $E_D = 1$ là hằng số vì phần trăm thay đổi của giá tại mọi điểm đều bằng phần trăm thay đổi của lượng. Vì thế, cần nhớ rằng độ co giãn dứt khoát không phải là độ dốc.

Tính toán bằng số hệ số co dãn

Q	ΔQ	P	ΔP	$\frac{Q_1 + Q_2}{2}$	$\frac{P_1+P_2}{2}$	$E_D = \frac{\Delta Q}{(Q_1 + Q_2)/2} : \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2)/2}$
0		6				
	10		2	5	5	$\frac{10}{5} : \frac{2}{5} = 5 > 1$
10		4				
	10		2	15	3	$\frac{10}{15} : \frac{2}{3} = 1$
20		2				
	10		2	25	1	$\frac{10}{25} : \frac{2}{1} = 0,2 < 1$
30		0				

Bảng 4-2. Tính toán độ co giãn theo giá dọc theo đường cầu tuyến tính

ΔP biểu thị sự thay đổi của giá, tức là $\Delta P = P_2 - P_1$, trong khi $\Delta Q = Q_2 - Q_1$. Để tính độ co giãn bằng số, phần trăm thay đổi của giá bằng sự thay đổi của giá, ΔP, chia cho giá trung bình; phần trăm thay đổi của lượng được tính bằng ΔQ/Q, trong đó, Q là lượng trung bình của các Q. Coi tất cả các con số đều mang dấu dương, tỉ số tính được cho ta độ co giãn theo giá của cầu bằng số, E_D. Chú ý rằng, đối với đường thẳng, độ co giãn sẽ lớn ở đầu đường thẳng, nhỏ ở cuối đường thẳng và đúng bằng 1 ở điểm giữa.

Hình 4-4 minh họa sai lầm dễ mắc do lẫn lộn giữa độ dốc và độ co giãn. Hình vẽ này đưa ra một đường cầu tuyến tính hay là đường thẳng. Vì là tuyến tính, nó có cùng một độ dốc tại mọi điểm. Nhưng ở đầu đường thẳng, gần điểm A, một phần trăm thay đổi rất nhỏ của giá tương ứng với một phần trăm thay đổi rất lớn của lượng, và độ co giãn là cực lớn. Vì thế, độ co giãn theo giá sẽ lớn khi chúng ta ở phía trên của đường DD tuyến tính. Ngược lại, khi giá rất thấp, độ co giãn gần bằng không.

Tổng quát hơn, ở phía trên điểm giữa M của bất kỳ đường thẳng nào, cầu co giãn với $E_D>1$. Tại điểm giữa M, cầu co giãn đơn vị với $E_D = 1$ và bên dưới điểm giữa M, cầu không co giãn với $E_D<1$.

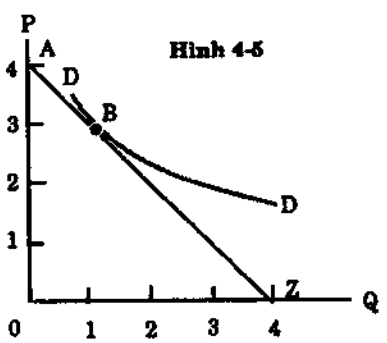
Tóm lại, tuy các trường hợp cực đoan với cầu hoàn toàn co giãn hoặc hoàn toàn không co giãn có thể được xác định dựa vào một mình độ dốc, nhưng với các trường hợp nằm giữa hai cực đó và tương ứng với hầu như tất cả mọi loại hàng hóa, thì không thể chỉ căn cứ vào mỗi độ dốc để suy ra độ co giãn (xem Hình 4-5 để thấy một phương pháp tính độ co giãn bằng đồ thị[1]).

---

1. Một thủ thuật đơn giản sẽ cho phép bạn tính độ co giãn theo giá của cầu một cách dễ dàng. Qui tắc là: *độ co giãn của một đường thẳng tại một điểm được cho bởi tỉ số giữa độ dài đoạn thẳng nằm bên dưới điểm đó và độ dài đoạn thẳng nằm phía trên điểm ấy.*

Để thấy được điều này, trước hết hãy xem Hình 4-4. Chú ý rằng, tại điểm giữa M, độ dài đoạn thẳng phía trên (AM) đúng bằng độ dài đoạn thẳng phía dưới (MZ), do đó độ co giãn là MZ/AM = 1. Tại điểm B, công thức đó cho ta E_D = BZ/AB = 3/1 = 3. Tại điểm R, E_D = 1/3.

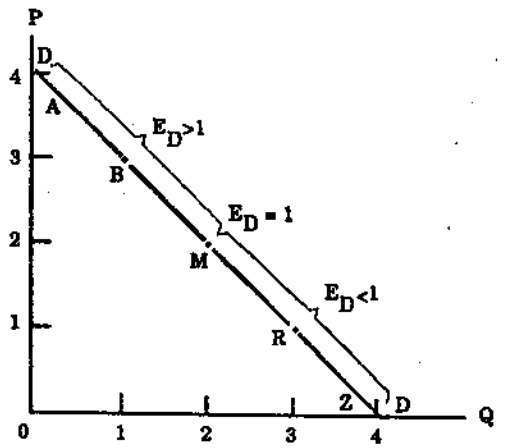
Biết cách tính E_D cho đường thẳng sẽ giúp bạn tính được nó tại bất kỳ một điểm nào trên đường cầu cong, như đã thấy trong Hình 4-5. (1) Vẽ một đường thẳng tiếp xúc với đường cong tại điểm bạn muốn (tức là B trong Hình 4-5) và sau đó, (2) tính E_D cho đường thẳng tại điểm đó (tức là E_D tại B = 3). Kết quả này sẽ là độ co giãn chính xác cho đường cong tại điểm B.



Hình 4-5

Hình 4-4: Độ co giãn và độ dốc không phải là một

Mọi điểm nằm trên một đường cầu tuyến tính đều có độ dốc như nhau. Nhưng ở trên điểm giữa, cầu co giãn; dưới điểm giữa, cầu không co giãn. Tại điểm giữa, cầu co giãn đơn vị. Chỉ trong các trường hợp đường cầu nằm ngang hay thẳng đứng như đã thấy trong Hình 4-3, bạn mới có thể rút ra độ co giãn dựa vào một mình độ dốc.



ĐỘ CO GIÃN VÀ DOANH THU

Khái niệm về độ co giãn theo giá rất hữu ích khi phân tích cung-cầu. Một ứng dụng quan trọng của độ co giãn là giúp làm rõ liệu tăng giá sẽ làm tăng hay giảm doanh thu. Đây là câu hỏi mấu chốt đối với nhiều nhà kinh doanh, kể từ hãng hàng không cho đến nhà hàng và tạp chí. Những nhà kinh doanh này phải quyết định xem liệu có đáng tăng giá không, và giá cao hơn có bù lại được việc cầu bị giảm đi hay không. Hãy nhìn vào mối quan hệ giữa độ co giãn theo giá và tổng doanh thu.

Tổng doanh thu, theo định nghĩa, là giá nhân với lượng (hay P x Q). Nếu người tiêu dùng mua 5 đơn vị với giá 3 đôla một đơn vị thì tổng doanh thu là 15 đôla. Nếu bạn biết độ co giãn theo giá của cầu, thì bạn biết điều gì sẽ xảy ra với tổng doanh thu khi giá thay đổi:

1. Khi cầu không co giãn theo giá, giá giảm sẽ làm giảm tổng doanh thu.

2. Khi cầu co giãn theo giá, giá giảm sẽ làm tăng tổng doanh thu.

3. Trong trường hợp cầu co giãn đơn vị, giá giảm không làm thay đổi tổng doanh thu.

Thí dụ, những nhà kinh doanh đi lại nhiều có cầu không co giãn về đi lại bằng máy bay, do vậy tăng giá vé cho khách kinh doanh có xu hướng làm tăng doanh thu. Ngược lại, những khách đi nghỉ lại có cầu về đi lại bằng máy bay co giãn hơn nhiều, vì họ có nhiều lựa chọn hơn về địa điểm và thời gian đi lại. Kết quả là, tăng giá dành cho khách đi nghỉ có xu hướng làm giảm doanh thu.

Thí dụ: Bay lên bầu trời tiền bạc nhờ "Không khí co giãn". *Hiểu biết về độ co giãn của cầu về đi lại của hành khách sẽ đáng giá hàng tỉ đôla mỗi năm cho các hãng hàng không Mỹ. Lý tưởng nhất là các hãng hàng không đều muốn đặt giá cao nhất mà họ có thể làm đối với khách đi lại thuộc giới kinh doanh, trong khi lại đặt giá thấp cho khách đi chơi để điền đầy những chỗ trống trên máy bay. Đó là cách họ tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận.*

Nhưng nếu họ qui định một giá cho những nhà kinh doanh ít co giãn và một giá thấp hơn cho các hành khách đi chơi co giãn nhiều hơn thì hãng hàng không sẽ gặp phải một vấn đề lớn - làm sao phân biệt được hai loại khách này. Làm thế nào họ có thể ngăn những khách kinh doanh có độ co giãn ít không mua vé rẻ vốn dành cho khách đi chơi, trong khi lại không để khách đi chơi bằng máy bay có độ co giãn nhiều điền vào những chỗ mà các nhà kinh doanh sẵn sàng sử dụng? Hãng hàng không giải quyết vấn đề của họ bằng một chương trình qui định giá vé hết sức phức tạp. Thí dụ, vé được giảm giá yêu cầu khách phải nghỉ qua đêm ngày thứ Bảy. Qui định này được đề ra để không khuyến khích khách là các nhà kinh doanh muốn về nhà vào kỳ nghỉ cuối tuần. Trái lại, trong bất kỳ chuyến bay nào, số chỗ ngồi được giảm vé cũng bị kiểm soát chặt chẽ bằng một chương trình máy tính tinh vi. Đó là lý do tại sao nhiều người phải nản lòng khi lúc nào cũng thấy rằng giá vé rẻ như trong quảng cáo đều đã được bán hết.

Hãy xét một ví dụ khác. Thị trường đối với các loại thực phẩm cơ bản như lúa mì và ngô thường không co giãn; với những hàng hóa thiết yếu này, tiêu dùng không thay đổi nhiều theo giá. Nhưng nó cũng có nghĩa là toàn thể nông dân sẽ nhận được ít thu nhập

trong mùa bội thu hơn là trong mùa thất thu. Trớ trêu thay, *thời tiết tốt lại là điều xấu đối với thu nhập của nông dân.* Cung tăng lên do vụ thu hoạch được mùa có xu hướng làm giảm giá. Nhưng giá thấp hơn không làm lượng cầu tăng lên là bao. Ý nghĩa của điều này là, độ co giãn theo giá của lương thực thấp có nghĩa một vụ thu hoạch tốt (Q cao) thường đi kèm với thu nhập thấp (PxQ thấp).

Những suy luận này có thể được minh họa bằng việc tham khảo lại Hình 4-2. Chúng ta bắt đầu bằng việc trình bày cách xác định doanh thu bằng ngay đồ thị. Tổng doanh thu là tích số của giá và lượng: PxQ. Hơn nữa, diện tích hình chữ nhật luôn luôn bằng tích số của chiều rộng nhân với chiều dài. Do đó, tổng doanh thu tại bất kỳ điểm nào trên đường cầu cũng có thể biết được bằng cách xem diện tích hình chữ nhật do P và Q tạo thành tại điểm đó.

Tiếp theo, chúng ta có thể kiểm tra mối quan hệ giữa độ co giãn và doanh thu đối với trường hợp co giãn đơn vị trong Hình 4-2 (b). Cần chú ý rằng vùng doanh thu tô đậm (PxQ) là 1.000 triệu đôla cho cả hai điểm A và B. Diện tích tô đậm thể hiện tổng doanh thu như nhau vì sự thay đổi trong đáy Q và chiều cao P đã triệt tiêu cho nhau. Đây là điều chúng ta chờ đợi đối với trường hợp trung gian về cầu co giãn đơn vị.

Chúng ta cũng có thể thấy rằng Hình 4-2 (a) ứng với cầu co giãn. Trong hình này, hình chữ nhật doanh thu mở rộng từ 1.000 triệu đôla đến 1.500 triệu đôla khi giá giảm còn một nửa. Vì tổng doanh thu tăng lên khi giá giảm xuống, nên cầu là co giãn.

Trong Hình 4-2 (c), hình chữ nhật doanh thu giảm từ 40 triệu đôla xuống còn 30 triệu đôla khi giá còn một nửa, do đó cầu là không co giãn.

Đồ thị nào minh họa trường hợp trong nông nghiệp khi vụ mùa bội thu hàm ý rằng tổng thu nhập thấp hơn đối với người nông dân? Rõ ràng, đó là Hình 4-2 (c). Hình vẽ nào thể hiện trường hợp đi nghỉ, khi giá thấp hơn có nghĩa là doanh thu cao hơn? Chắc chắn là Hình 4-2 (a).

Bảng 4-3 trình bày những điểm chính cần nhớ về độ co giãn theo giá.

Bảng 4-3: Bảng tổng kết về các độ co giãn này chứa đựng những khái niệm quan trọng

Giá trị độ co giãn của cầu	Mô tả	Định nghĩa	Tác động đến doanh thu
Lớn hơn 1 (E_D>1)	Cầu co giãn	% thay đổi lượng cầu *lớn hơn* % thay đổi giá	Doanh thu *tăng* khi giá giảm
Bằng 1 (E_D = 1)	Cầu co giãn đơn vị	% thay đổi lượng cầu *bằng* % thay đổi giá	Doanh thu *không đổi* khi giá giảm
Nhỏ hơn 1 (E_D<1)	Cầu không co giãn	% thay đổi lượng cầu *nhỏ hơn* % thay đổi giá	Doanh thu *giảm* khi giá giảm

ĐỘ CO GIÃN THEO GIÁ CỦA CUNG

Tất nhiên, tiêu dùng không phải là cái duy nhất thay đổi khi giá giảm xuống. Quyết định cung ứng của các doanh nghiệp cũng có phản ứng mạnh hoặc yếu trước sự thay đổi giá. Các nhà kinh tế định nghĩa độ co giãn theo giá của cung là mức độ phản ứng của lượng cung về một hàng hóa đối với giá thị trường của hàng hóa đó.

Chính xác hơn, **độ co giãn theo giá của cung** đo lường phần trăm thay đổi của lượng cung trên phần trăm thay đổi của giá.

Giả sử lượng cung là hoàn toàn cố định như trong trường hợp cá tươi được mang đến bán ở chợ với bất kể giá nào mà chúng được bán. Đây là một tình huống giới hạn của cung hoàn toàn không co giãn hay đường cung thẳng đứng.

Trong một tình huống cực đoan khác, chỉ cần giảm giá một chút sẽ khiến cho lượng cung giảm xuống bằng không, trong khi một sự tăng giá nhẹ nhất cũng đã tạo ra một mức cung ứng lớn vô hạn. Ở đây, tỉ số giữa phần trăm thay đổi trong lượng cung với phần trăm thay đổi trong giá là cực kỳ lớn và đưa đến đường cung nằm ngang. Đây là tình huống cực đoan của cung hoàn toàn co giãn

Giữa hai thái cực đó, chúng ta có thể gọi là cung co giãn hay cung không co giãn tùy theo phần trăm thay đổi của lượng lớn hơn

hay nhỏ hơn phần trăm thay đổi của giá. Trong trường hợp trung gian của cung co giãn đơn vị, khi độ co giãn theo giá của cung bằng 1 thì phần trăm tăng lên trong lượng cung đúng bằng phần trăm tăng lên trong giá.

Bạn có thể đã nhận thấy rằng, định nghĩa về độ co giãn theo giá của cung hoàn toàn tương tự như định nghĩa về độ co giãn theo giá của cầu. Chỉ có một sự khác nhau là đối với cung, phản ứng của lượng đối với giá là thuận chiều, còn đối với cầu, phản ứng đó là ngược chiều.

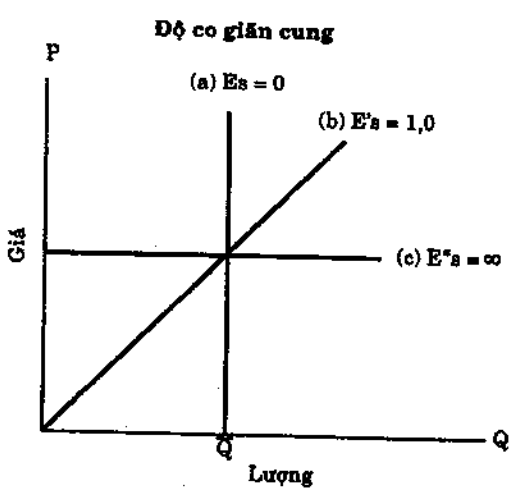
Định nghĩa chính xác của độ co giãn theo giá của cung, E_S, là:

$$E_S = \frac{\text{phần trăm thay đổi của lượng cung}}{\text{phần trăm thay đổi của giá}}$$

Hình 4-6 trình bày ba trường hợp quan trọng của độ co giãn theo giá của cưng: đường cung thẳng đứng thể hiện cung hoàn toàn không co giãn, đường cung nằm ngang thể hiện cung hoàn toàn co giãn, và trường hợp đơn giản với đường cung là đường thẳng đi qua điểm gốc tọa độ, thể hiện trường hợp trung gian với độ co giãn đơn vị[1].

Hình 4-6: Độ co giãn theo giá của cung phụ thuộc vào phản ứng của người sản xuất đối với giá

Khi cung cố định, độ co giãn theo giá của cung bằng không, giống như đường (a). Đường (c) thể hiện một sự phản ứng lớn vô hạn của lượng đối với sự thay đổi của giá. Trường hợp đơn giản (b) xuất hiện khi phần trăm thay đổi lượng cầu bằng phần trăm thay đổi của giá.



1. Bạn có thể xác định được độ co giãn theo giá theo một đường cong phi tuyến theo kiểu đã minh hoạ cho đường cầu trong phần ghi chú trước đây, bằng cách vẽ một đường thẳng tiếp xúc với đường cong tại một điểm rồi tính toán độ co giãn của đường tiếp tuyến.

Yếu tố nào quyết định độ co giãn theo giá của cung? Yếu tố chính ảnh hưởng đến độ co giãn của cung là mức độ dễ dàng mở rộng sản xuất trong ngành. Nếu các đầu vào có thể tìm được ngay tại mức giá thị trường hiện có, như trong trường hợp của ngành dệt, thì sản lượng có thể tăng lên rất nhiều mà chỉ làm giá tăng chút ít. Điều này chứng tỏ rằng độ co giãn của cung tương đối lớn. Mặt khác, nếu năng lực sản xuất là khá hạn chế, như trong trường hợp khai thác vàng ở Nam Phi, thì ngay cả một sự tăng mạnh của giá cũng sẽ chỉ tạo ra một phản ứng nhỏ trong sản xuất vàng của Nam Phi; đây là cung không co giãn.

Một yếu tố quan trọng khác trong độ co giãn của cung là khoảng thời gian xem xét. Một sự thay đổi cho trước của giá thường có ảnh hưởng lớn hơn đến lượng cung nếu thời gian để người cung ứng phản ứng lại dài hơn. Trong một thời gian rất ngắn sau khi giá tăng, các hãng có thể không có khả năng tăng đầu vào lao động, nguyên liệu, vốn, nên cung có thể rất không co giãn theo giá. Tuy nhiên, khi thời gian trôi qua, và các doanh nghiệp có thể thuê thêm lao động, xây thêm nhà xưởng mới, và mở rộng năng lực, thì độ co giãn của cung sẽ lớn hơn.

B. ỨNG DỤNG CUNG VÀ CẦU

Đến đây, sau khi đã xây dựng xong nền móng cho sự nghiên cứu của chúng ta về độ co giãn, chúng ta có thể khai thác một vài ứng dụng quan trọng của phân tích cung - cầu. Cụ thể là chúng ta sẽ sử dụng các công cụ của mình để tìm hiểu hậu quả của nhiều dạng can thiệp khác nhau của chính phủ vào thị trường.

ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ ĐẾN GIÁ CẢ VÀ SẢN LƯỢNG

Chính phủ đánh thuế vào rất nhiều mặt hàng khác nhau - thuốc lá và rượu bia, lương tháng và lợi nhuận. Phân tích cung-cầu có thể giúp chúng ta dự báo được ai là người chịu gánh nặng thực sự của thuế, và thuế ảnh hưởng đến sản lượng như thế nào.

Để cụ thể hơn, chúng ta sẽ lấy trường hợp thuế xăng dầu để

minh họa cho cách thức mà thuế ảnh hưởng đến giá cả và sản lượng thị trường. Mặc dù thuế xăng dầu của liên bang năm 1993 đã tăng lên, thuế xăng của Mỹ vẫn còn rất thấp so với hầu hết các nước châu Âu, nơi mà giá xăng từ 2 đến 4 đôla một galông. Một số người thậm chí còn ủng hộ việc tăng thuế xăng của Mỹ cao hơn nữa, gần sát hơn với mức thuế của châu Âu. Thuế cao hơn sẽ kiềm chế tiêu dùng, và do đó giảm được ô nhiễm và sự phụ thuộc của nước Mỹ vào nguồn xăng dầu không ổn định của nước ngoài. Thêm vào đó, doanh thu cao hơn từ việc tăng thuế xăng sẽ giúp giảm thâm hụt ngân sách liên bang hoặc các chương trình tài trợ của chính phủ.

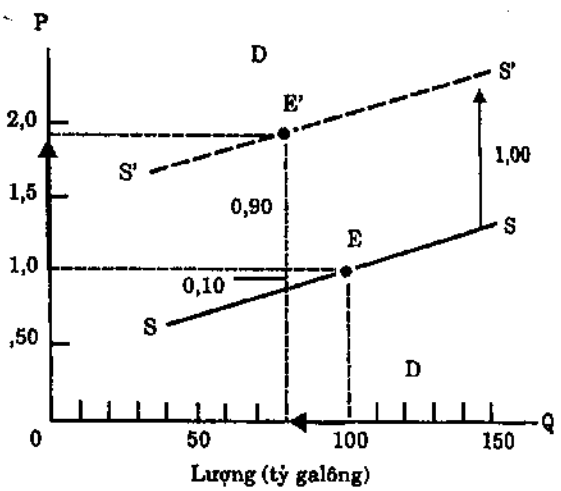
Tất nhiên, bất kỳ một tổng thống hay một thượng nghị sĩ khôn ngoan nào cũng tỏ ra ngần ngại khi tăng thuế xăng quá nhanh mà không biết chắc chắn những hậu quả của việc tăng thuế đó. Chúng ta hãy dùng cung - cầu để phân tích tầm ảnh hưởng của thuế xăng 1 đôla trên một galông. Với thuật ngữ **tầm ảnh hưởng,** chúng tôi muốn chỉ ảnh hưởng hay gánh nặng kinh tế cuối cùng của thuế. Nếu chỉ vì người chủ trạm xăng thực sự phải viết séc để trả cho chính phủ phần thuế hàng tháng thì không có nghĩa là trong thực tế thuế đã làm giảm thu nhập của họ. Để tiến hành phân tích về tầm ảnh hưởng, chúng ta muốn biết ai *thực sự* trả thuế. Cũng có thể gánh nặng thuế sẽ dịch chuyển thuận sang cho người tiêu dùng, nếu giá xăng bán lẻ tăng lên đúng bằng 1 đôla tiền thuế. Nhưng cũng có thể người tiêu dùng sẽ giảm mạnh việc dùng xăng, các công ty xăng dầu buộc phải giảm giá xăng bán buôn đúng 1 đôla một galông, cho nên giá xăng bán lẻ vẫn như cũ. Trong trường hợp đó, gánh nặng thuế sẽ dịch chuyển ngược hoàn toàn về phía công ty xăng dầu. Tác động thật sự nằm ở đâu giữa hai trường hợp cực đoan này chỉ có thể biết được qua phân tích cung-cầu.

Hình 4-7 sẽ cho ta dấu vết. Hình vẽ cho biết điểm cân bằng đầu tiên trước thuế là tại điểm E, là giao điểm của đường SS và đường DD, tại mức giá 1 đôla một galông và tổng mức tiêu dùng là 100 tỉ galông một năm. Chúng ta minh họa việc đánh thuế 1 đôla trên thị trường bán lẻ xăng dầu bằng sự dịch chuyển lên trên của đường

cung, còn đường cầu thì vẫn giữ nguyên. Đường cầu không dịch chuyển bởi vì lượng cầu tại mỗi mức giá bán lẻ không thay đổi sau khi giá xăng tăng. Chú ý rằng, đường cầu về xăng là tương đối không co giãn.

Hình 4-7: Thuế xăng rơi vào cả người tiêu dùng lẫn người sản xuất

Thuế xăng 1 đôla sẽ dịch chuyển đường cung tại mọi điểm lên 1 đôla, tạo ra đường cung mới S'S' song song với đường cung cũ SS. Đường cung mới này giao nhau với đường DD tại điểm cân bằng mới E' , ở đó, giá cho người tiêu dùng tăng thêm 90 xu và giá cho người sản xuất giảm đi 10 xu. Mũi tên thể hiện sự thay đổi của P và Q.



Trái lại, đường cung chắc chắn sẽ dịch chuyển lên trên đúng 1 đôla. Lý do là, người sản xuất sẵn sàng bán một lượng nhất định (ví dụ 100 tỉ galông) chỉ khi nào họ nhận được mức giá *ròng* y như trước kia. Có nghĩa là, tại mỗi lượng cung, giá thị trường phải tăng lên đúng bằng mức thuế. Nếu người sản xuất trước kia sẵn sàng bán 80 tỉ galông với giá 90 xu một galông, họ sẽ vẫn sẵn sàng bán cùng một lượng như vậy với giá bán lẻ 1,9 đôla một galông (điều mà sau khi trừ đi thuế, doanh số để lại cho người bán vẫn là 90 xu một galông).

Giá cân bằng mới là gì? Câu trả lời nằm ở giao điểm của đường cung mới với đường cầu, hay tại E' , nơi S' S' và DD cắt nhau. Vì cung dịch chuyển nên giá cao hơn. Đồng thời, lượng cung và lượng cầu cũng giảm. Nếu chúng ta quan sát đồ thị thật cẩn thận, chúng ta sẽ thấy rằng giá cân bằng mới tăng từ 1 đôla lên khoảng 1,9 đôla. Sản lượng cân bằng mới, tại đó cung và cầu ở trạng thái cân bằng,

đã giảm từ 100 tỉ xuống khoảng 80 tỉ galông.

Kết cuộc thì ai phải trả thuế? Tầm ảnh hưởng của thuế là gì? Rõ ràng công ty xăng dầu phải trả một phần nhỏ vì nó chỉ nhận lại có 90 xu (1,9 đôla trừ đi 1 đôla thuế) chứ không phải 1 đôla nữa. Nhưng người tiêu dùng phải chịu phần lớn gánh nặng, với mức giá bán lẻ đã tăng 90 xu, vì cung tương đối co giãn theo giá còn cầu thì lại tương đối không co giãn theo giá.

Có thể áp dụng cùng một cách phân tích như vậy với rất nhiều loại thuế khác. Sử dụng công cụ này, chúng ta có thể hiểu được thuế thuốc lá ảnh hưởng đến cả giá cả và tiêu dùng thuốc lá như thế nào; thuế quan hay thuế nhập khẩu ảnh hưởng đến ngoại thương ra sao; và làm cách nào thuế bất động sản, thuế bảo hiểm xã hội và thuế lợi nhuận công ty tác động đến giá đất, tiền lương và lãi suất. Sau đây là qui tắc chung để xác định tầm ảnh hưởng của một thuế:

Tầm ảnh hưởng của một thuế được xác định bằng ảnh hưởng của giá và lượng đến cân bằng cung-cầu. Nói chung, thuế sẽ rơi chủ yếu vào người tiêu dùng hay người sản xuất còn phụ thuộc vào độ co giãn tương đối của cầu và cung. Thuế sẽ dịch chuyển thuận sang người tiêu dùng nếu cầu tương đối không co giãn so với cung; thuế sẽ dịch chuyển ngược về người sản xuất nếu cung tương đối không co giãn so với cầu.

GIÁ CỐ ĐỊNH DO LUẬT

Đôi khi, thay vì đánh thuế hàng hóa, chính phủ qui định mức giá tối đa hoặc tối thiểu. Trong số các ví dụ, điển hình nhất là qui định mức lương tối thiểu đối với công nhân và giới hạn lãi suất mà người cho vay có thể đặt ra (còn gọi là luật về cho vay nặng lãi). Trong thời gian chiến tranh, chính phủ thường kiểm soát lương và giá để ngăn chặn vòng xoáy lạm phát.

Kiểu can thiệp vào luật cung và cầu này hoàn toàn khác với trường hợp chính phủ đánh thuế rồi để thị trường tự hoạt động thông qua cung - cầu. Mặc dù những áp lực chính trị vẫn luôn luôn tồn tại để giữ giá thấp và tiền lương cao, kinh nghiệm cho thấy việc kiểm soát giá và lương từ khu vực này sang khu vực khác trong

nền kinh tế thường gây ra những bóp méo kinh tế nghiêm trọng. Tuy nhiên, như Adam Smith đã thấy khi ông chống lại chính sách của phái trọng thương vào thời kỳ sơ khai, hầu hết các hệ thống kinh tế đều gặp rắc rối bởi tính phi hiệu quả bắt nguồn từ sự can thiệp vào cơ chế cung cầu, tuy có mục tiêu tốt nhưng thiếu hiểu biết. Ấn định giá tối đa hay tối thiểu trong thị trường đều có xu hướng gây ra những tác động kinh tế bất ngờ và đôi khi rất sai lầm. Chúng ta hãy xem tại sao.

Giá sàn tối thiểu và giá trần tối đa

Hai ví dụ về sự can thiệp của chính phủ được trình bày trong Hình 4-8 - mức lương tối thiểu và lãi suất trần - sẽ minh họa những tác động phụ bất ngờ có thể nảy sinh khi chính phủ can thiệp vào việc xác định giá và lượng của thị trường.

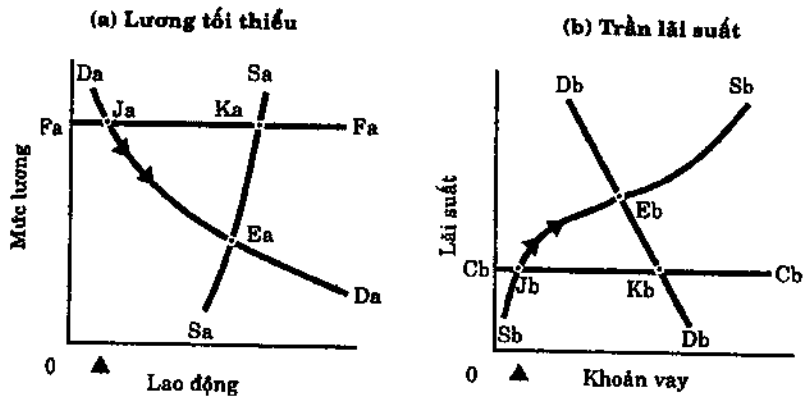
• *Mức lương tối thiểu.* Đôi khi, chính phủ qui định mức lương tối thiểu làm mức sàn cho hầu hết các loại công việc. Mặc dù hầu như tất cả mọi người đều nhất trí về vai trò của mức lương tối thiểu để chống lại đói nghèo, nhưng các nghiên cứu đều cho thấy rằng, mức lương tối thiểu cao thường có hại đối với những người mà chính sách này muốn giúp đỡ do nó làm giảm số lượng việc làm hiện có. Hình 4-8 (a) minh họa việc mức lương tối thiểu cao đưa đến một đội ngũ công nhân thất nghiệp như thế nào.

Thực vậy, tăng mức lương tối thiểu có thể thực sự làm tăng mức độ nghèo khổ vì nó làm giảm tổng thu nhập của những công nhân lương thấp và tay nghề kém. Các nghiên cứu nhận xét rằng, độ co giãn theo giá của cầu đối với công nhân tay nghề kém lớn hơn 1, vì các hãng dùng công nhân có tay nghề trung bình, trang thiết bị và công nhân nước ngoài lương thấp để thay thế cho công nhân tay nghề kém trong nước. Nếu cầu về công nhân lương thấp là co giãn thì bạn có thể giải thích tại sao tăng mức lương tối thiểu sẽ làm giảm tổng thu nhập của các công nhân trong diện qui định về lương tối thiểu không (xem câu hỏi 6 ở cuối chương)?

• *Lãi suất trần.* Lãi suất là giá phải trả để được vay tiền trong một thời gian. Thí dụ, khi bạn vay 5.000 đôla để trả tiền học, bạn có thể sẽ phải trả 10% một năm (tức là 500 đôla một năm) tiền lãi cho nơi bạn vay tiền.

Ngay từ thuở xa xưa, việc đòi lãi đã bị đánh dấu hỏi vì mọi người phản đối việc trả lãi cho người cho vay để được sử dụng vốn trong khi người cho vay không hề cung cấp một dịch vụ hữu hình nào. Trước đây, cho vay lấy lãi là một tội ác , bị gọi là *cho vay nặng lãi,* và ngay cả bây giờ, một số bang vẫn qui định mức lãi suất tối đa hợp pháp.

Trong thời kỳ lãi suất cao, như ở Mỹ vào những năm đầu 80, lãi suất trần có thể thấp hơn rất nhiều so với lãi suất thị trường tự do. Tuy lãi suất 12% một năm xem ra là cao đối với vay qua thẻ tín dụng hoặc khoản vay để mua xe hơi, nhưng có thể là vì chưa tính đến chi phí đi vay, chi phí quản lý và độ rủi ro không đòi được nợ. Hình 4-8 (b) minh họa tác động của việc đặt lãi suất trần quá thấp. Các quĩ cạn tiền, ngân hàng và các tổ chức tài chính khác từ chối cho vay không có thực lãi ở mức trần hợp pháp. Những đối tượng dự tính sẽ là người hưởng lợi từ sự kiểm soát đó sẽ thấy rằng họ không thể vay được ai khác ngoài những con cá mập cho vay, những kẻ có thể đòi "6 cho 5", tức là hàng tuần phải trả 600 đôla cho mỗi 500 đôla họ vay. Khoản vay rẻ tiền mà bạn không thể với tới sẽ chẳng có lợi gì cho bạn.



Hình 4-8: Tác động của chính sách kiểm soát giá của chính phủ

(a) Ấn định mức sàn cho lương tối thiểu là F_aF_a cao hơn mức cân bằng thị trường tự do Ea, đã tạo ra điểm cân bằng giả tạo tại J_a. Mức sàn quá cao đã khiến nhiều công nhân lâm vào tình trạng thất nghiệp từ J_a đến K_a. Giảm mức lương tối thiểu sẽ đưa chúng ta trượt xuống dọc theo đường

cầu D_aD_a như đã chỉ rõ bằng mũi tên, làm tăng mức hữu nghiệp. (b) Ấn định lãi suất trần tại C_bC_b thấp hơn rất nhiều lãi suất cân bằng thị trường tự do E_b làm cạn kiệt các nguồn quỹ hiện có, làm cho những người đi vay từ J_b đến K_b tuyệt vọng, có thể đẩy họ vào miệng những con cá mập cho vay. Tăng lãi suất trần thực sự có thể làm giảm lãi suất mà nhiều người phải trả.

Giá trần về năng lượng. Vì năng lượng rất quan trọng đối với nền kinh tế, thường có áp lực đòi hỏi phải kiểm soát giá mỗi khi giá năng lượng lên cao. Chúng ta hãy bắt đầu với một tình huống khi giá xăng là 1 đôla một galông. Rồi thì, do chiến tranh hay cách mạng, nguồn cung về dầu bị cắt giảm mạnh. Giả sử rằng, giá dầu tăng nhanh làm cho giá xăng tăng đến 2 đôla một galông khi thị trường điều chỉnh cung theo cầu.

Khi thấy giá đột ngột leo thang, các chính khách bắt đầu lên án tình hình. Họ cho rằng người tiêu dùng đang bị các công ty xăng dầu đầu cơ trục lợi "móc túi". Họ lo sợ rằng, giá cả tăng lên sẽ có nguy cơ châm ngòi cho sự leo thang chóng mặt của giá sinh hoạt. Họ e ngại về ảnh hưởng của tăng giá đến người nghèo và người già. Họ kêu gọi chính phủ phải "làm một cái gì đó". Đứng trước nguy cơ giá cả leo thang, chính phủ thường lắng nghe những ý kiến đó và đặt ra mức trần cho giá dầu, giống như chính phủ Mỹ đã làm đối với xăng dầu từ năm 1973 đến 1981. Nhưng giá trần như vậy lại có thể có những ảnh hưởng đáng tiếc.

Bây giờ, hãy xét thị trường xăng dầu sau khi có cơn sốc về cung. Trong Hình 4-9, điểm cân bằng trước cơn sốc là E. Giả sử chính phủ thông qua đạo luật ấn định giá xăng tối đa chỉ được ở mức cũ là 1 đôla một galông. Chúng ta có thể biểu diễn mức giá tối đa hợp pháp này bằng đường giá trần CJK trong Hình 4-9. Ở mức giá trần hợp pháp này, lượng cung và cầu không tương đương nhau. Người tiêu dùng muốn nhiều xăng hơn mức mà người sản xuất sẵn sàng bán ở mức giá hiện tại. Điều này được thể hiện bằng khoảng cách giữa J và K. Khoảng cách này lớn đến nỗi chẳng mấy chốc các máy bơm đã cạn kiệt. Một số người phải trở về mà không mua đủ lượng xăng mong muốn. Trái lại, nếu thị trường tự do được phép hoạt động, thì thị trường sẽ đi đến cân bằng với giá 2 đôla một galông hoặc hơn

nữa; người tiêu dùng sẽ giận dữ nhưng sẵn sàng trả giá cao hơn để khỏi phải trở về mà không mua được xăng.

Nhưng thị trường không thể cân bằng được vì nó chống lại luật pháp nếu cho phép người sản xuất được đặt giá cao hơn. Kéo theo sau đó là một thời gian đầy bất bình và *thiếu hụt* - trong số những chiếc xe xếp hàng lấy xăng sẽ có người phải bỏ đi không mua được xăng khi những chiếc bơm khô cạn. Cung ứng không thỏa đáng về xăng dầu phải được phân phối theo một cách nào đó. Lúc đầu, nó có thể được phân phối theo nguyên tắc "đến trước được trước", kèm theo quy định hạn chế hoặc không hạn chế lượng mua của mỗi khách hàng. Xếp hàng được hình thành, và người ta sẽ phải bỏ ra khối thời gian để săn lùng xăng dầu.

Phân phối theo khẩu phần. Cuối cùng thì một kiểu *cơ chế phân phối phi giá cả* nào đó sẽ ra đời. Đối với xăng dầu và các hàng hóa có thể cất trữ được khác thì sự thiếu hụt thường được quản lý bằng cách bắt mọi người xếp hàng chờ đợi - phân phối bằng xếp hàng. Hoặc là những người có thể mua được hàng phân phối sẽ tham gia vào *mua bán qua chợ đen,* đó là các giao dịch bất hợp pháp với giá cả cao hơn mức giá luật định. Đó là sự lãng phí rất lớn vì mọi người phải bỏ thời gian quí báu của mình ra chỉ để cố gắng đảm bảo các nhu cầu của họ. Chẳng có ai sung sướng cả, những người bán hàng bị quấy rối lại càng không. Cuối cùng, chính phủ thiết kế một cách phân phối phi giá cả khác hiệu quả hơn thông qua việc phân bổ chính thức hoặc phân phối qua tem phiếu.

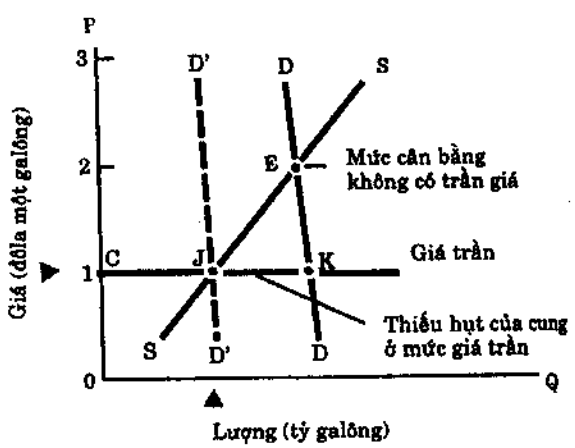
Dưới chế độ *phân phối tem phiếu,* mỗi khách hàng phải có tem phiếu cùng với tiền để mua hàng hóa - thực tế có hai loại tiền. Khi chế độ phân phối được áp dụng và tem phiếu được phân phát theo qui mô gia đình, nhu cầu của nghề nghiệp, hoặc các tiêu chuẩn khác, sự thiếu hụt sẽ biến mất vì cầu bị giới hạn bởi sự phân phối tem phiếu.

Vậy tem phiếu phân phối làm thay đổi bức tranh cung-cầu như thế nào? Rõ ràng, chính phủ phải phát hành tem phiếu vừa đủ để hạ đường cầu xuống đường D' D' trong Hình 4-9, khi cung và cầu mới cân bằng tại mức giá trần. Nếu phát hành quá nhiều tem

phiếu, thì sẽ có dư cầu, và thiếu hụt cũng như xếp hàng lại tái hiện, nhưng ở mức độ ít hơn. Nếu phát hành quá ít tem phiếu, thì các kho cất trữ hàng hóa sẽ bị tồn đọng, và giá sẽ giảm xuống dưới mức giá trần. Đây sẽ là tín hiệu để tăng thêm số lượng tem phiếu.

Phân phối bằng tem phiếu không còn được ưa chuộng ở hầu hết các nền kinh tế thị trường trong thời bình. Nhưng những nền kinh tế đang gặp khó khăn, đặc biệt trong các nước xã hội chủ nghĩa cũ đang chuyển đổi sang cơ chế thị trường, giá trần và tem phiếu đã giúp giảm bớt sự mất cân đối và cảnh thiếu thốn là những thứ thường đi cùng với những thay đổi đột ngột và siêu lạm phát. Tuy nhiên, ở một mức độ sâu sắc hơn, những bài học được minh họa qua chế độ phân phối và kiểm soát giá cả đã vượt ra ngoài phạm vi của các vấn đề về chiến tranh hay khủng hoảng năng lượng, và những biến động khác thường ấy chỉ nhằm soi sáng cho chức năng của giá cả trong thời kỳ bình thường.

Hình 4.9: Giá tối đa luật định, không kèm theo các chế độ phân phối, sẽ để lại khoảng cách giữa cầu và cung



Không có giá trần theo luật định, giá sẽ tăng đến E. Với giá trần 1 đôla, cung và cầu không cân đối và cần thiết phải có một phương pháp phân phối nào đó, chính thức hoặc không chính thức, để phân bổ nguồn cung ứng nhỏ bé và đưa cầu thực thụ giảm xuống D' D'.

Điểm mấu chốt là hàng hóa luôn luôn khan hiếm; xã hội không bao giờ đáp ứng đủ mong muốn của tất cả mọi người. *Trong thời kỳ bình thường, giá cả tự nó sẽ phân phối các nguồn cung ứng khan hiếm.* Trong thời kỳ

thiếu hụt, giá thị trường sẽ tăng để hạn chế tiêu dùng quá mức và khuyến khích sản xuất; trong thời kỳ ứ đọng, giá sẽ giảm để khuyến khích tiêu dùng và không khuyến khích sản xuất. Khi chính phủ can thiệp vào cung và cầu, giá cả không còn thực hiện vai trò của người phân phối được nữa. Lãng phí, phi hiệu quả và sự bất bình là những hệ quả tất yếu của sự can thiệp này.

KINH TẾ HỌC NÔNG NGHIỆP

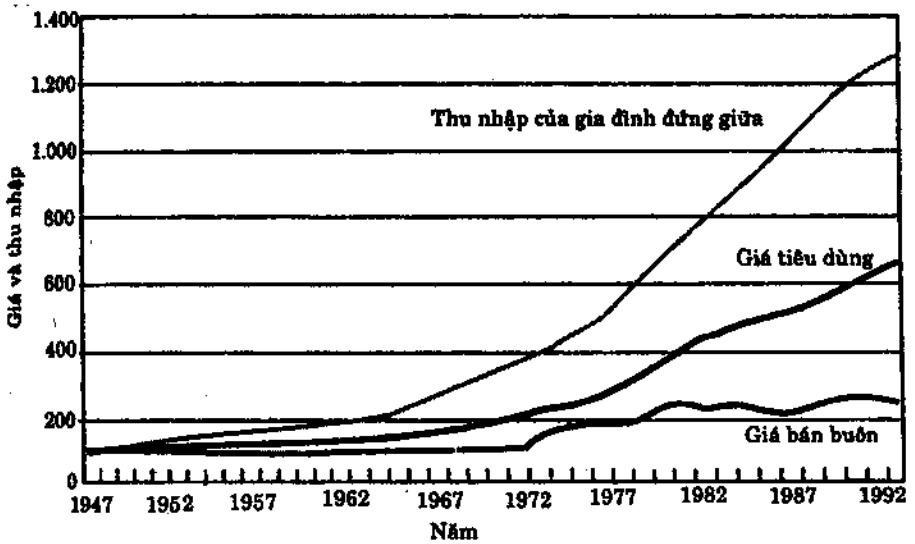
Ứng dụng cuối cùng của chúng ta về phân tích cung-cầu là trong nông nghiệp. Phần đầu của mục này sẽ trình bày một số cơ sở nền tảng về kinh tế của khu vực nông trại. Sau đó, chúng ta sẽ sử dụng lý thuyết về cung - cầu để nghiên cứu tác động can thiệp của chính phủ đến thị trường nông nghiệp.

Sự suy giảm tương đối trong dài hạn của nghề nông

Nghề nông đã từng là một ngành lớn nhất của chúng ta. Hàng trăm năm trước đây, một nửa dân số Mỹ sống và làm việc tại các nông trại, nhưng con số đó đã giảm xuống còn 3% lực lượng lao động ngày nay. Đồng thời, giá nông sản đã giảm tương đối so với thu nhập và các giá cả khác trong nền kinh tế. Như Hình 4-10 đã mô tả, từ năm 1947 đến 1992, trong khi thu nhập của một gia đình đứng giữa tăng bình quân hàng năm 5,7% và giá hàng tiêu dùng mỗi năm tăng 4,2%, giá trung bình của các sản phẩm từ nông trại chỉ tăng 1,9% một năm.

Hình 4-10: Giá cả nông nghiệp giảm ở Hoa kỳ

Từ Chiến tranh Thế giới lần thứ II, năng suất lao động trong nông nghiệp Mỹ đã tăng lên nhanh chóng. Chúng ta có thể thấy điều này bằng cách so sánh giá thực phẩm với thu nhập và các giá cả khác trong nền kinh tế. Giá mà nông dân nhận được tăng chậm hơn rất nhiều so với giá hàng tiêu dùng hoặc thu nhập của một gia đình đứng giữa. Cung và cầu có thể giải thích sự kiện thay đổi nhanh chóng này. (Nguồn: Vụ Thống kê, Bộ Lao động Hoa kỳ)



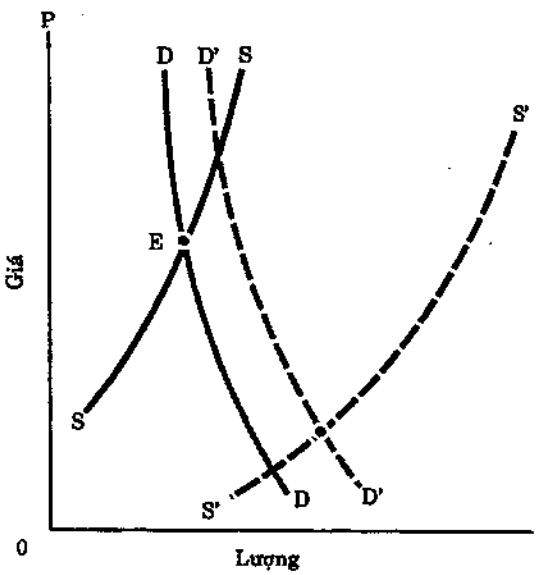
Để giải thích nguyên nhân của xu hướng chùng xuống trong giá nông sản này, một đồ thị có thể còn tốt hơn cả kho sách hay tập san. Hình 4-11 thể hiện cân bằng ban đầu với mức giá cao tại điểm E. Hãy quan sát điều gì đã xảy ra đối với nông nghiệp từ nhiều năm trước cho đến nay. Cầu về thực phẩm tăng cùng với sự tăng trưởng dân số của Mỹ và để xuất khẩu sang các nước khác. Nhưng vì hầu hết các loại thực phẩm đều là hàng hóa thiết yếu, sự dịch chuyển của cầu rất khiêm tốn nếu so với sự tăng lên trong thu nhập bình quân.

Còn cung thì sao? Mặc dù nhiều người đã nghĩ một cách sai lầm rằng nghề nông là một ngành lạc hậu, các nghiên cứu thống kê đều cho thấy, năng suất lao động (sản lượng tính trên một đơn vị đầu vào) trong ngành nông nghiệp đã tăng nhanh hơn phần lớn các ngành khác. Những tiến bộ quan trọng bao gồm việc cơ khí hóa thông qua sử dụng máy kéo, máy liên hợp, máy hái bông, phân bón và thủy lợi, gây giống có chọn lọc và phát triển các loại hạt giống mới. Tất cả những phát minh này đã làm tăng ghê gớm hiệu suất của các đầu vào nông nghiệp. Tăng năng suất lao động nhanh đã làm cung tăng lên rất nhiều như đã mô tả bằng sự dịch chuyển của đường cung từ SS đến S' S' trong Hình 4-11.

Điều gì sẽ phải xảy ra với trạng thái cân bằng cạnh tranh mới tại điểm E' ? Cung tăng mạnh đã triệt tiêu sự tăng lên khiêm tốn của cầu và gây ra xu hướng giảm xuống tương đối của giá nông sản so với giá cả khác trong nền kinh tế. Và đó cũng chính là điều đã xảy ra trong những thập kỷ gần đây, như đã thấy trong Hình 4-10.

Hình 4-11: Nguy cơ trong nông nghiệp do cung mở rộng và cầu không co giãn theo giá

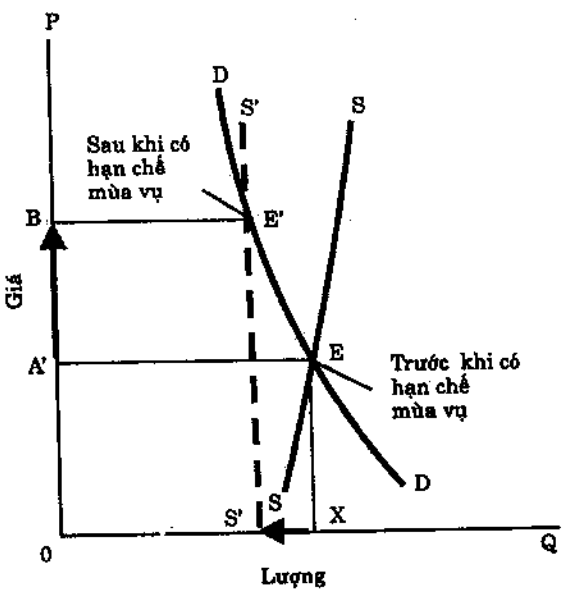
Cân bằng tại E thể hiện tình hình trong khu vực nông nghiệp của nhiều thập kỷ trước đây. Cầu về nông sản có xu hướng tăng lên chậm hơn rất nhiều so với sự tăng lên đầy kinh ngạc trong cung do các tiến bộ công nghệ tạo ra. Vì thế, giá nông sản cạnh tranh có xu hướng giảm xuống. Hơn nữa, với cầu không co giãn theo giá, thu nhập trong nông nghiệp giảm xuống khi cung tăng lên.



Hạn chế mùa vụ. Để đối phó với việc thu nhập bị giảm sút, nông dân thường vận động chính phủ liên bang để có được những hỗ trợ về kinh tế. Nhiều năm qua, chính phủ của chúng ta, và nhiều chính phủ nước ngoài khác, đã tiến hành nhiều biện pháp giúp đỡ nông dân. Họ tăng giá qua việc trợ giá; họ kiềm chế bớt nhập khẩu bằng thuế quan và hạn ngạch; và đôi khi họ chỉ đơn giản trợ cấp cho người nông dân với mỗi giạ lúa mì hay ngô mà họ thu hoạch được.

Một trong những chương trình nông trại của chính phủ gây nhiều tranh cãi nhất là yêu cầu nông dân phải hạn chế sản xuất. Hình 4-12 mô tả phương diện kinh tế học của chính sách này. Nếu

Bộ Nông nghiệp yêu cầu mỗi nông dân phải "chừa lại" 20% diện tích trồng ngô năm ngoái, thì điều này sẽ dịch chuyển đường cung về ngô lên trên và sang trái. Vì cầu về thực phẩm không co giãn, hạn chế mùa vụ không chỉ làm tăng giá ngô và các loại nông phẩm khác mà còn có xu hướng làm tăng tổng doanh thu và thu nhập của nông dân. Tất nhiên, người tiêu dùng bị thiệt do hạn chế mùa vụ và giá cao - cũng giống hệt như khi lũ lụt hay hạn hán gây ra sự khan hiếm về thực phẩm. Nhưng đó là cái giá mà xã hội phải trả khi xã hội muốn hỗ trợ người nông dân bằng việc bỏ phí các nguồn lực nông trại có hiệu suất cao.



Hình 4-12: Chương trình hạn chế mùa vụ làm tăng cả giá cả và thu nhập của nông dân

Trước khi có những hạn chế về mùa vụ, thị trường cạnh tranh cân bằng tại mức giá thấp E. Khi chính phủ hạn chế sản xuất, đường cung dịch chuyển sang trái đến S' S', đưa điểm cân bằng đến E' và tăng giá đến B. Với cầu không co giãn, chắc chắn diện tích hình chữ nhật doanh thu mới OBE' S' sẽ lớn hơn hình chữ nhật doanh thu ban đầu OAEX.

Điều này kết thúc nghiên cứu của chúng ta về phân tích cung-cầu. Trong một vài chương tiếp theo, chúng ta sẽ tìm hiểu tiếp các vấn đề nền tảng về cung và cầu trong sự lựa chọn của người tiêu dùng và chi phí kinh doanh. Những chương này sẽ giúp giải thích các kiểu định giá trong thị trường cạnh tranh và độc quyền, và cho thấy tại sao thị trường cạnh tranh lại đưa đến sự phân bổ nguồn lực có hiệu quả (mặc dầu có thể không công bằng).

TÓM TẮT

Độ co giãn của cung và cầu:

1. Độ co giãn theo giá của cầu đo lường sự phản ứng về lượng của cầu trước sự thay đổi của giá. Độ co giãn theo giá của cầu (E_D) được định nghĩa là phần trăm thay đổi trong lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi trong giá. Tức là:

$$\text{Độ co giãn theo giá của cầu} = \frac{\text{phần trăm thay đổi trong lượng cầu}}{\text{phần trăm thay đổi trong giá}}$$

Trong sự tính toán này, dấu được coi là dấu dương, và P, Q là trung bình của các giá trị cũ và mới.

2. Chúng ta chia độ co giãn làm ba loại: (a) cầu co giãn khi phần trăm thay đổi trong lượng cầu lớn hơn phần trăm thay đổi trong giá, tức là $E_D>1$; (b) cầu không co giãn khi phần trăm thay đổi trong lượng cầu nhỏ hơn phần trăm thay đổi trong giá, ở đây $E_D<1$; (c) khi phần trăm thay đổi trong lượng cầu đúng bằng phần trăm thay đổi trong giá, đó là trường hợp trung gian cầu co giãn đơn vị với $E_D=1$.

3. Độ co giãn theo giá là một con số thuần túy bao hàm các giá trị tính theo phần trăm, không nên lẫn lộn với độ dốc.

4 . Độ co giãn của cầu cho chúng ta biết ảnh hưởng của thay đổi giá đến tổng doanh thu. Cầu co giãn nếu giảm giá làm tăng doanh thu. Cầu không co giãn nếu giảm giá làm giảm tổng doanh thu; trong trường hợp cầu co giãn đơn vị, thay đổi giá không có ảnh hưởng đến tổng doanh thu.

5. Độ co giãn theo giá của cầu thường nhỏ đối với hàng hóa thiết yếu như thực phẩm, nhà ở, và lớn đối với hàng xa xỉ như nhà nghỉ đông và du lịch bằng máy bay. Các yếu tố khác tác động đến độ co giãn theo giá của cầu là mức độ sẵn có của các sản phẩm thay thế, độ dài quãng thời gian mà người tiêu dùng phải điều chỉnh theo sự thay đổi giá và tỉ phần ngân sách của người tiêu dùng dành cho hàng hóa.

6. Độ co giãn theo giá của cung đo lường phần trăm thay đổi của

sản lượng mà người sản xuất cung ứng khi giá thay đổi theo một tỉ lệ phần trăm nhất định.

A. ứng dụng của cung và cầu:

7. Thuế hàng hóa dịch chuyển cân bằng cung-cầu. Gánh nặng của thuế (hay tầm ảnh hưởng) rơi vào người tiêu dùng hơn nhiều là vào người sản xuất tùy thuộc vào mức độ cầu tương đối ít co giãn hơn so với cung.

8. Thỉnh thoảng, chính phủ can thiệp vào hoạt động của thị trường cạnh tranh bằng cách ấn định giá trần tối đa hay giá sàn tối thiểu. Trong tình huống như vậy, lượng cung không còn nhất thiết phải bằng lượng cầu nữa; giá trần dẫn đến dư cung, trong khi giá sàn dẫn đến dư cầu. Những méo mó và phi hiệu quả sẽ xảy ra. Trừ phi sự không tương ứng giữa cung và cầu được giải quyết bằng cơ chế phân bổ chính thức hoặc phân phối qua tem phiếu, nếu không, sẽ có sự hỗn loạn hoặc thị trường chợ đen xuất hiện.

9. Một trong các lĩnh vực gặt hái nhất trong ứng dụng cung-cầu là nông nghiệp. Cải tiến công nghệ trong nông nghiệp làm cho cung tăng mạnh trong khi cầu về thực phẩm lại tăng với tốc độ chậm hơn so với thu nhập. Do đó, giá thị trường tự do về thực phẩm có xu hướng giảm. Hiển nhiên là chính phủ phải sử dụng nhiều chương trình, như hạn chế mùa vụ, để nâng cao thu nhập cho nghề nông.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Các khái niệm về Độ co giãn	**Elasticity Concepts**
độ co giãn theo giá của cầu, cung	price elasticity of demand, supply
cầu co giãn, không co giãn, co giãn đơn vị	elastic, inelastic, unit-elastic demand
E_D = % thay đổi trong Q / % thay đổi trong P	E_D = % change in Q / % change in P
các yếu tố quyết định độ co giãn	determinants of elasticity
tổng doanh thu = P x Q	total revenue = P x Q

quan hệ giữa độ co giãn và thay đổi của tổng doanh thu	relationship of elasticity and revenue change
ứng dụng của cung và cầu	**Applications of Supply and Demand**
tầm ảnh hưởng của thuế	incidence of a tax
phân phối qua giá	rationing by price
méo mó do kiểm soát giá gây ra	distortions from price controls
phân phối qua giá khác với qua tem phiếu	rationning by price vs. coupons

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. "Một vụ thu hoạch bội thu nói chung sẽ làm giảm thu nhập của nông dân". Minh họa phát biểu trên đây bằng cách sử dụng đồ thị cung-cầu.

2. Với những cặp hàng hóa dưới đây, hãy cho biết hàng hóa nào bạn nghĩ là co giãn theo giá hơn và giải thích lý do: nước hoa và muối; thuốc kháng sinh và kem; ô tô và lốp ô tô; kem và kem sôcôla.

3. "Giá giảm 1% làm lượng cầu tăng 2%. Do đó, cầu co giãn với $E_D>1$". Nếu bạn thay số 2 trong câu đầu tiên bằng 1/2 thì cần có thêm hai sự thay đổi nào nữa trong câu trích trên?

4. Hãy xét thị trường cạnh tranh về căn hộ. Tác động đến giá cả và sản lượng sẽ như thế nào khi có những thay đổi sau (mọi thứ khác giữ nguyên)? Trong mỗi trường hợp, hãy giải thích câu trả lời của bạn, có sử dụng cung-cầu.

a. Thu nhập của người tiêu dùng tăng.

b. Đánh thuế 10 đôla một tháng vào tiền cho thuê căn hộ.

c. Sắc lệnh của chính phủ tuyên bố không được cho thuê căn hộ với giá cao hơn 200 đôla một tháng.

d. Một kỹ thuật xây dựng mới cho phép xây dựng căn hộ với chi phí chỉ còn một nửa.

e. Lương công nhân xây dựng tăng 20%.

5. Giải thích và minh họa bằng hình vẽ lệnh cấm vận năm 1990-1991 đối với xuất khẩu dầu mỏ của Irắc tác động đến cung và cầu

dầu mỏ như thế nào, và do đó đến giá và lượng cầu cân bằng ra sao?

6. Một chỉ trích mang tính bảo thủ đối với các chương trình của chính phủ viết: "Chính phủ biết cách làm một việc khá tốt. Đó là, chính phủ biết tạo ra thiếu hụt và dư thừa như thế nào." Giải thích câu trích trên, sử dụng các ví dụ như tiền lương tối thiểu hay lãi suất trần. Chỉ trên hình vẽ: nếu cầu về công nhân không lành nghề là co giãn theo giá thì tác động của tiền lương tối thiểu là làm giảm tổng thu nhập (lương nhân với lượng cầu về lao động) của công nhân không lành nghề.

7. Hãy xem điều gì sẽ xảy ra nếu đánh thuế 200 đôla vào ô tô nhập khẩu. Thể hiện ảnh hưởng của thuế quan đến cung-cầu và giá, lượng cân bằng về ô tô Mỹ. Giải thích tại sao các công ty ô tô của Mỹ và công nhân sản xuất ô tô luôn luôn ủng hộ việc hạn chế nhập khẩu xe ô tô.

8. Các vấn đề về độ co giãn:

a. Cầu về dầu thô ước tính có độ co giãn theo giá ngắn hạn là 0,05. Nếu giá dầu ban đầu là 3 đôla một thùng thì ảnh hưởng của lệnh cấm vận làm giảm cung dầu của thế giới đi 5% đến giá và lượng dầu là gì?

b. Hãy biểu diễn việc độ co giãn không phụ thuộc vào đơn vị đo, tham khảo Bảng 3-1. Tính độ co giãn giữa từng cặp cầu. Thay đổi trong đơn vị tính giá từ đôla thành xu; thay đổi đơn vị tính lượng từ triệu thùng thành tấn, sử dụng hệ số chuyển đổi 10.000 thùng = 1 tấn. Sau đó, tính lại độ co giãn trong hai hàng đầu. Giải thích kết quả của bạn.

c. Các nghiên cứu về cầu cho thấy rằng, độ co giãn theo giá của cầu đối với ma tuý là 0,1. Giả sử, một nửa số người sử dụng ma túy ở thành phố New York tiếp tay cho thói quen này của họ bằng các hành động tội ác. Sử dụng phân tích cung-cầu, mô tả tác động đến tình hình tội ác ở New York của một chương trình có hiệu lực pháp lý đầy khó khăn nhằm giảm 50% nguồn cung cấp ma túy cho thị trường New York. Nếu giá ma túy giảm đi 90% thì tác động của điều đó đến tình hình tội ác và đến việc sử dụng ma túy đã được hợp pháp hóa là gì? Tác động của chương trình cai nghiện đã từng thành công cho một nửa số người sử dụng ma túy đến giá và thói nghiện ngập là gì?

CHƯƠNG 5

CẦU VÀ HÀNH VI CỦA NGƯỜI TIÊU DÙNG

Kẻ hoài nghi là gì? Là người biết giá của mọi thứ nhưng không biết giá trị của cái gì cả.

Oscar Wilde

Hàng ngày, mỗi người chúng ta đều có vô số những quyết định về việc phân bổ thời gian và tiền bạc khan hiếm của mình như thế nào. Chúng ta nên ăn sáng hay ngủ muộn? Chúng ta nên dành buổi sáng để nghiên cứu kinh tế học hay để nghe nhạc? Mua chiếc ô tô mới hay là sửa chiếc cũ? Tiêu dùng hết thu nhập hay để dành cho tương lai? Khi cân đối giữa cầu và sự mong muốn vốn luôn cạnh tranh nhau, chúng ta phải đưa ra sự lựa chọn, đó là những thứ liên quan đến sự tồn tại hàng ngày của chúng ta.

Tổng số những lựa chọn cá nhân này là cái tạo nên cơ sở cho đường cầu và độ co giãn theo giá mà chúng ta đã xét trong chương trước. Trong chương này, chúng ta mở rộng nghiên cứu về cầu của chúng ta bằng cách xem xét các nguyên tắc cơ bản về sự lựa chọn và hành vi của người tiêu dùng. Chúng ta sẽ xem quá trình người tiêu dùng theo đuổi những lô hàng tiêu dùng ưa thích nhất của họ giúp giải thích các hình thái về cầu của thị trường đã thấy như thế nào, và chúng ta sẽ học cách thức đo lường lợi ích mà mỗi người chúng ta nhận được khi tham gia vào nền kinh tế thị trường.

SỰ LỰA CHỌN VÀ THUYẾT THỎA DỤNG

Để giải thích hành vi của người tiêu dùng, *kinh tế học dựa vào giả thuyết nền tảng rằng, con người có xu hướng lựa chọn các hàng*

hóa và dịch vụ mà họ đánh giá chúng cao nhất. Để miêu tả cách thức người tiêu dùng lựa chọn giữa các khả năng tiêu dùng khác nhau, các nhà kinh tế của thế kỷ trước đã phát triển khái niệm về độ thỏa dụng. Từ khái niệm về độ thỏa dụng, họ có thể xây dựng nên đường cầu và giải thích các tính chất của nó.

Độ thỏa dụng có nghĩa là gì? Hiểu nôm na, **độ thỏa dụng** là chỉ sự thỏa mãn. Chính xác hơn, nó nói đến mức độ ưa thích hàng hóa và dịch vụ của người tiêu dùng. Nếu lô hàng A có độ thỏa dụng đối với Smith cao hơn lô hàng B, thì điều này cho biết rằng Smith thích A hơn B. Thông thường, chúng ta có thể nghĩ đến độ thỏa dụng như sự hài lòng hoặc độ hữu ích mang tính chất chủ quan mà một cá nhân có được khi tiêu dùng hàng hóa và dịch vụ. Nhưng bạn phải dứt khoát gạt bỏ ý nghĩ rằng, độ thỏa dụng là một chức năng tâm lý hay cảm giác có thể quan sát hoặc đo lường được. Trái lại, độ thỏa dụng là một sản phẩm khoa học mà các nhà kinh tế sử dụng để tìm hiểu xem một người tiêu dùng hợp lý sẽ phân chia các nguồn lực có hạn của mình giữa các hàng hóa để mang lại cho họ sự thỏa mãn như thế nào. *Trong lý thuyết cầu, chúng ta nói rằng con người tối đa hóa độ thỏa dụng của mình, điều đó có nghĩa là họ lựa chọn những lô hàng tiêu dùng mà họ thích nhất.*

Độ thỏa dụng biên và Qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần

Áp dụng độ thỏa dụng trong lý thuyết cầu như thế nào? Thí dụ, khi tiêu dùng đơn vị hàng hóa đầu tiên như kem chẳng hạn, bạn sẽ có được một mức độ thỏa mãn hay độ thỏa dụng nhất định. Bây giờ, hãy tưởng tượng sử dụng đến đơn vị hàng hóa thứ hai. Tổng độ thỏa dụng của bạn sẽ tăng lên vì đơn vị hàng hóa thứ hai cho bạn thêm một độ thỏa dụng nào đó. Thế nếu thêm tiếp đơn vị thứ ba và thứ tư của cùng một hàng hóa đó thì sao? Cuối cùng, nếu bạn đã ăn đủ kem rồi, thì nó chẳng mang lại thêm một tí độ thỏa dụng nào, trái lại, chỉ làm cho bạn phát ốm mà thôi!

Điều này đưa chúng ta đến một khái niệm kinh tế nền tảng về độ thỏa dụng biên. Khi bạn ăn thêm một chiếc kem, bạn sẽ có thêm

sự thỏa mãn hay có thêm một độ thỏa dụng nào đó. Phần tăng thêm trong độ thỏa dụng này của bạn được gọi là **độ thỏa dụng biên.**

Thuật ngữ "biên" là một từ mấu chốt trong kinh tế học và nó luôn luôn được sử dụng với ý nghĩa là "thêm".

Thế kỷ trước, khi các nhà kinh tế nghĩ đến độ thỏa dụng, họ đã trình bày rõ ràng về **qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần.** Qui luật này nói rằng độ thỏa dụng biên hay độ thỏa dụng thêm vào sẽ giảm dần khi cá nhân tiêu dùng ngày càng nhiều một loại hàng hóa.

Lý do dẫn đến qui luật này là gì? Độ thỏa dụng có xu hướng tăng lên khi bạn tiêu dùng thêm một hàng hóa. Tuy nhiên, theo qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần, nếu bạn tiêu dùng ngày càng nhiều hàng hóa đó, tổng thỏa dụng của bạn sẽ tăng với tốc độ ngày càng chậm lại. Tổng thỏa dụng tăng chậm dần là vì độ thỏa dụng biên của bạn (độ thỏa dụng có thêm do tiêu dùng đơn vị hàng hóa cuối cùng) giảm dần khi bạn tiêu dùng nhiều hàng hóa đó hơn. Độ thỏa dụng biên giảm dần xảy ra từ một thực tế rằng niềm vui sướng của bạn đối với một hàng hóa sẽ giảm xuống khi bạn tiêu dùng ngày một nhiều hàng hóa đó.

Qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần phát biểu rằng, khi lượng hàng hóa tiêu dùng tăng lên, độ thỏa dụng biên của hàng hóa đó có xu hướng giảm dần.

Một thí dụ bằng số

Chúng ta có thể minh họa độ thỏa dụng bằng con số trong Bảng 5-1. Bảng này cho biết trong cột (2), tổng thỏa dụng (U) có được sẽ tăng lên khi tiêu dùng (Q) tăng, nhưng nó tăng với tốc độ giảm dần. Cột (3) tính toán độ thỏa dụng biên, tức là độ thỏa dụng gia tăng có thêm khi tiêu dùng thêm một đơn vị hàng hóa. Vì thế, khi một cá nhân tiêu dùng 2 đơn vị, độ thỏa dụng biên là 7 - 4 = 3 đơn vị thỏa dụng (đơn vị thỏa dụng này thường được gọi là "util").

Tiếp theo, tập trung vào cột (3). Việc độ thỏa dụng biên giảm xuống khi tiêu dùng nhiều hơn đã minh họa qui luật về độ thỏa dụng biên giảm dần.

(1) Lượng hàng hóa tiêu dùng *Q*	(2) Tổng thỏa dụng *U*	(3) Độ thỏa dụng biên *MU*
0	0	
		4
1	4	
		3
2	7	
		2
3	9	
		1
4	10	
		0
5	10	

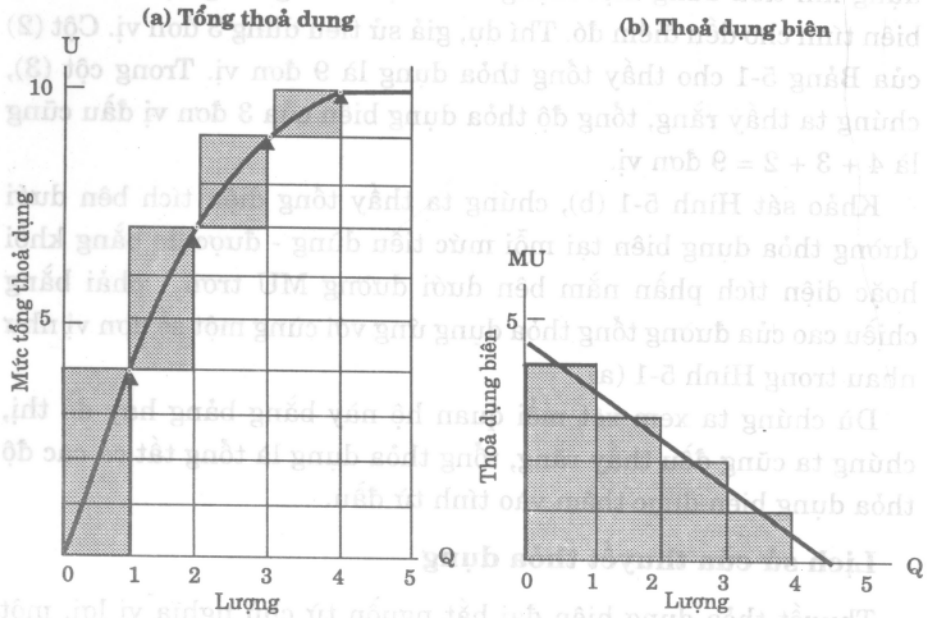
Bảng 5-1: Độ thỏa dụng tăng lên cùng với tiêu dùng

Khi lượng tiêu dùng một hàng hóa như bánh pizza hay kem tăng lên, tổng thỏa dụng sẽ tăng. Độ thỏa dụng gia tăng từ đơn vị hàng hóa này đến đơn vị tiếp theo được gọi là "độ thỏa dụng biên" - độ thỏa dụng tăng thêm do đơn vị hàng hóa tăng thêm cuối cùng tạo ra. Theo qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần, độ thỏa dụng biên sẽ giảm khi mức tiêu dùng tăng lên.

Hình 5-1 đã thể hiện bằng đồ thị các số liệu về tổng thỏa dụng và độ thỏa dụng biên trong Bảng 5-1. Trong phần (a), khối tô màu xám bổ sung thêm vào tổng thỏa dụng tại mỗi mức tiêu dùng. Thêm vào đó, đường cong trơn biểu thị mức thỏa dụng đã được "là trơn" của các đơn vị tiêu dùng tăng thêm. Nó cho biết độ thỏa dụng tăng lên, nhưng với tỉ lệ giảm dần. Hình 5-1 (b) thể hiện độ thỏa dụng biên. Mỗi khối màu xám của độ thỏa dụng biên có cùng kích thước với các khối tổng thỏa dụng biên tương ứng trong phần (a). Đường thẳng chéo trong phần (b) là đường thỏa dụng biên đã "là trơn".

Qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần hàm ý rằng, đường thỏa dụng biên (MU) trong Hình 5-1 (b) phải có chiều dốc xuống. Điều

này hoàn toàn tương đương với việc nói rằng đường tổng thỏa dụng trong Hình 5-1 (a) phải là đường lõm, giống như cái mái vòm.



Hình 5-1: Qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần

Tổng thỏa dụng trong phần (a) tăng lên cùng tiêu dùng, nhưng nó tăng với tốc độ chậm dần, thể hiện độ thỏa dụng biên giảm dần. Quan sát này đã đưa các nhà kinh tế trước đây đến việc xây dựng qui luật về đường cầu dốc xuống.

Khối màu xám biểu thị độ thỏa dụng tăng thêm do một đơn vị mới tạo ra. Việc tổng thỏa dụng tăng lên với tốc độ chậm dần được biểu thị trong phần (b) như những bậc đi xuống của độ thỏa dụng biên. Nếu chúng ta lấy đơn vị quan sát nhỏ hơn, các bậc trong tổng thỏa dụng sẽ được "là trơn" và tổng thỏa dụng trở thành một đường cong trơn như trong phần (a). Hơn nữa, độ thỏa dụng biên được "là trơn", như đã biểu thị trong phần (b) bằng đường thẳng trơn dốc xuống, và trở thành không khác gì với độ dốc của đường cong trơn trong phần (a).

Mối quan hệ giữa tổng thỏa dụng và độ thỏa dụng biên

Sử dụng Hình 5-1, chúng ta có thể dễ dàng thấy rằng tổng thỏa dụng khi tiêu dùng một lượng nhất định bằng tổng độ thỏa dụng biên tính cho đến điểm đó. Thí dụ, giả sử tiêu dùng 3 đơn vị. Cột (2) của Bảng 5-1 cho thấy tổng thỏa dụng là 9 đơn vị. Trong cột (3), chúng ta thấy rằng, tổng độ thỏa dụng biên của 3 đơn vị đầu cũng là 4 + 3 + 2 = 9 đơn vị.

Khảo sát Hình 5-1 (b), chúng ta thấy tổng diện tích bên dưới đường thỏa dụng biên tại mỗi mức tiêu dùng - được đo bằng khối hoặc diện tích phần nằm bên dưới đường MU trơn - phải bằng chiều cao của đường tổng thỏa dụng ứng với cùng một số đơn vị như nhau trong Hình 5-1 (a).

Dù chúng ta xem xét mối quan hệ này bằng bảng hay đồ thị, chúng ta cũng đều thấy rằng, tổng thỏa dụng là tổng tất cả các độ thỏa dụng biên được thêm vào tính từ đầu.

Lịch sử của thuyết thỏa dụng

Thuyết thỏa dụng hiện đại bắt nguồn từ chủ nghĩa vị lợi, một trong những khuynh hướng chính của dòng tư tưởng học giả phương Tây trong hai thế kỷ gần đây. Ý tưởng về độ thỏa dụng đã nảy sinh rất sớm từ sau năm 1700, khi các suy nghĩ cơ bản về xác suất toán học đã được phát triển. Vì vậy, năm 1738, Daniel Bernoulli, thành viên của một gia đình các nhà toán học xuất chúng người Thụy Sĩ, đã quan sát thấy rằng, mọi người đều hành động như thể mỗi đôla họ có khả năng thắng bạc trong một cuộc cá cược sòng phẳng ít giá trị đối với họ hơn là một đôla mà họ có khả năng thua. Điều đó có nghĩa là họ ghét mạo hiểm và những đồng đôla mới tiếp theo đóng góp vào của cải của họ sẽ mang lại cho họ một mức gia tăng ngày càng ít đi trong độ thỏa dụng thực sự[1].

Nhà triết gia người Anh Jeremy Bentham (1748-1831) là người đã hoàn thành sớm nhất việc đưa những ý tưởng về độ thỏa dụng

1. Kinh tế học của sự mạo hiểm, sự bất định và trò cờ bạc sẽ được đề cập đến trong chương 11.

vào khoa học xã hội. Sau khi nghiên cứu lý thuyết về luật pháp, do chịu ảnh hưởng học thuyết của Adam Smith, Bentham đã quay sang nghiên cứu các nguyên tắc cần thiết cho quá trình lập pháp xã hội. Ông đề nghị rằng, xã hội nên được tổ chức theo "nguyên tắc thỏa dụng", mà ông định nghĩa là "đặc tính của tất cả mọi vật ... để tạo ra sự hài lòng, tốt đẹp và hạnh phúc, hoặc ngăn chặn ... sự đau khổ, điều sai trái hay sự bất hạnh"[1]. Tất cả quá trình lập pháp, theo Bentham, phải được xây dựng trên nguyên tắc *vị lợi,* để thúc đẩy "niềm hạnh phúc lớn nhất của số người đông nhất". Trong số các kiến nghị lập pháp của ông có những ý tưởng xem ra rất hiện đại về tội ác và sự trừng phạt, trong đó ông đề nghị rằng, tăng thêm mức độ "đau khổ" đối với những kẻ gây tội ác bằng sự trừng phạt nghiêm khắc sẽ ngăn chặn được tội ác.

Quan điểm của Bentham về độ thỏa dụng có vẻ như quá sơ đẳng đối với nhiều người ngày nay. Nhưng 200 năm trước đây, đó là cả cuộc cách mạng vì chúng nhấn mạnh rằng, các chính sách kinh tế xã hội phải được thiết kế sao cho đạt được những kết quả thực tiễn nhất định, trong khi những luận chứng trước đây nói chung chỉ theo lối mòn, dựa vào ý muốn của một vị vua hoặc các học thuyết tôn giáo. Ngày nay, nhiều nhà tư tưởng chính trị bảo vệ các kiến nghị lập pháp của họ với quan niệm vị lợi về những gì sẽ làm cho đại đa số nhân dân được lợi.

Bước tiếp theo trong sự phát triển thuyết thỏa dụng xuất hiện khi các nhà kinh tế trường phái tân cổ điển - như William Stanley Jevons (1835-1882) - mở rộng khái niệm thỏa dụng của Bentham để giải thích hành vi của người tiêu dùng. Jevons cho rằng, lý thuyết kinh tế là "môn giải tích của sự hài lòng và sự khổ đau", và chỉ ra mọi người suy nghĩ hợp lý sẽ ra các quyết định tiêu dùng dựa trên độ thỏa dụng tăng thêm hay độ thỏa dụng biên của mỗi hàng hóa như thế nào. Nhiều người theo thuyết vị lợi vào thế kỷ 19 tin rằng

---

1. *Giới thiệu Các nguyên tắc đạo đức* (1789). Chú ý rằng, thuật ngữ "độ thoả dụng" mà Bentham sử dụng theo cách tương đối khác với cách dùng thường thấy ngày nay với ý nghĩa cái gì đó hữu ích.

độ thỏa dụng là một hiện thực về mặt tinh thần - có thể đo lường trực tiếp và bằng con số được - như chiều dài hay nhiệt độ. Họ dựa vào tình cảm riêng của mình để khẳng định qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần.

Độ thỏa dụng theo thứ tự. Các nhà kinh tế ngày nay không hài lòng với quan niệm về độ thỏa dụng có thể đo lường bằng con số vốn được gắn với việc tiêu dùng các hàng hóa thông thường như giày dép hay mì sợi. Thực vậy, chúng ta có thể dễ dàng xây dựng nên đường cầu mà không bao giờ cần đề cập đến khái niệm về độ thỏa dụng. Cái mà nó đóng góp cho thuyết cầu hiện đại là ở chỗ, liệu người tiêu dùng có thích một lô hàng nhất định hơn một lô hàng khác hay không, một cách tiếp cận thường được thể hiện bằng câu "A được chuộng hơn B". Ngoài câu phát biểu về "độ thỏa dụng theo thứ tự" như vậy ra, chúng ta không còn cần gì hơn để xây dựng chắc chắn các đặc tính chung của đường cầu thị trường được mô tả trong chương này và trong phần phụ lục của nó[1].

ĐIỀU KIỆN CÂN BẰNG: ĐỘ THỎA DỤNG BIÊN TRÊN MỘT ĐÔLA CỦA MỌI HÀNG HÓA LÀ NHƯ NHAU

Bây giờ, chúng ta hãy sử dụng thuyết thỏa dụng để giải thích cầu của người tiêu dùng và tìm hiểu xem đường cầu được xây dựng

1. Một câu phát biểu như "tình trạng A được chuộng hơn tình trạng B" - không đòi hỏi chúng ta phải biết A được chuộng hơn B *bao nhiêu* - được gọi là "theo thứ tự" hay "không thể ước lượng được". Các biến số có thể xếp thứ tự là những biến số có thể sắp xếp theo một trình tự nhưng không có thước đo sự khác nhau về lượng giữa các trạng thái. Chúng ta có thể xếp các bức tranh trong một cuộc triển lãm theo thứ tự về mức độ đẹp của chúng nhưng không thể có một thước đo định lượng về cái đẹp.

Đối với các trạng thái đặc biệt nhất định, khái niệm độ thỏa dụng "theo mức độ" hay độ thỏa dụng ước lượng được lại rất hữu ích. Ví dụ về thước đo biểu thị được bằng lượng là khi chúng ta nói rằng một chất ở nhiệt độ 100° K thì nóng gấp 2 lần chất ở nhiệt độ 50°K. Ngày nay, hành vi của con người trong điều kiện không chắc chắn thường được phân tích có sử dụng khái niệm độ thỏa dụng theo mức độ. Chủ đề này sẽ được phân tích kỹ hơn trong chương 11.

từ đâu. Với mục đích đó, chúng ta cần biết các điều kiện mà dưới các điều kiện đó, với tư cách là người tiêu dùng, tôi thấy thỏa mãn nhất với lô hàng tiêu dùng trên thị trường của tôi. Chúng ta nói rằng một người tiêu dùng cố gắng tối đa hóa độ thỏa dụng của họ, có nghĩa là người tiêu dùng chọn lô hàng họ ưa chuộng nhất trong số những lô hàng hiện có. Liệu chúng ta có thể rút ra qui tắc để đưa ra một quyết định tối ưu như vậy là gì hay không? Chắc chắn tôi không cho rằng, quả trứng cuối cùng mà tôi mua sẽ có độ thỏa dụng biên đúng bằng độ thỏa dụng biên tôi có được với đôi giày cuối cùng tôi mua, vì đôi giày đắt hơn quả trứng rất nhiều. Qui tắc đúng đắn là tôi sẽ tiếp tục mua một hàng hóa đắt gấp đôi một hàng hóa khác cho đến khi nào nó mang lại cho tôi độ thỏa dụng biên đúng gấp hai lần hàng hóa kia.

Điều này đưa tới kết luận, tôi nên bố trí việc tiêu dùng của mình sao cho bất kể một loại hàng hóa cá biệt nào cũng đều mang lại cho tôi cùng một độ thỏa dụng biên trên một đôla chi tiêu. Trong tình huống như vậy, tôi sẽ đạt được độ thỏa mãn hay độ thỏa dụng tối đa từ việc mua sắm của mình. Do vậy, điều kiện cơ bản để có được sự thỏa mãn hay độ thỏa dụng tối đa là như sau: một người tiêu dùng với một lượng thu nhập cố định và đứng trước một hệ thống giá cả hàng hóa thị trường nhất định sẽ đạt được sự thỏa mãn hay độ thỏa dụng tối đa khi độ thỏa dụng biên của đồng đôla cuối cùng mà anh ta chi cho một hàng hóa bằng với độ thỏa dụng biên của đồng đôla cuối cùng mà anh ta chi cho hàng hóa khác.

Tại sao phải đảm bảo điều kiện này? Nếu bất kỳ một loại hàng hóa nào đó mang lại độ thỏa dụng biên trên một đôla lớn hơn, tôi sẽ tăng độ thỏa dụng của mình bằng cách rút tiền lại không chi cho hàng hóa khác mà chi nhiều hơn cho hàng hóa này - cho đến khi qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần làm cho độ thỏa dụng biên trên một đôla giảm xuống và bằng với độ thỏa dụng biên trên một đôla của hàng hóa kia. Nếu bất kỳ một hàng hóa nào mang lại độ thỏa dụng biên trên một đôla thấp hơn mức thông thường, thì tôi sẽ mua ít hàng hóa đó cho tới khi độ thỏa dụng biên trên đồng đôla cuối cùng chi cho hàng hóa đó tăng lên và trở về mức thông

thường[1]. Độ thỏa dụng biên trên một đôla chung cho tất cả mọi hàng hóa trong trạng thái cân bằng của người tiêu dùng được gọi là "độ thỏa dụng biên của thu nhập". Nó đo lường độ thỏa dụng tăng thêm sẽ đạt được nếu người tiêu dùng được hưởng thụ giá trị tiêu dùng của đồng đôla tăng thêm đó.

Điều kiện căn bản cho sự cân bằng tiêu dùng có thể viết dưới dạng độ thỏa dụng biên (MU_S) và giá (P_S) của các hàng hóa khác nhau theo cách tổng hợp sau đây[2]:

$$\frac{MU_{\text{hàng hoá 1}}}{P_1} = \frac{MU_{\text{hàng hoá 2}}}{P_2} = \frac{MU_{\text{hàng hoá 3}}}{P_3} = \ldots = MU_{\text{trên một đôla thu nhập}}$$

Tại sao đường cầu lại dốc xuống?

Sử dụng qui tắc cơ bản về hành vi của người tiêu dùng, chúng ta có thể dễ dàng thấy tại sao đường cầu lại dốc xuống. Để đơn giản, hãy giữ độ thỏa dụng chung trên một đôla thu nhập không thay đổi. Rồi tăng giá của một hàng hóa lên. Nếu không có gì thay đổi trong lượng tiêu dùng thì tỉ số đầu tiên (tức là $MU_{\text{hàng hóa 1}/P1}$) sẽ thấp hơn $MU_{\text{trên một đôla}}$ của tất cả các hàng hóa khác. Do đó, người tiêu dùng

1. Ở một vài trường hợp trong kinh tế học, khả năng không phân chia được của đơn vị hàng hoá là hết sức quan trọng và không thể xem thường. Ví như, xe Cadillac không thể phân chia tuỳ tiện thành các phần nhỏ như nước hoa quả được. Giả sử như tôi mua 1 chứ nhất định không phải là 2 chiếc Cadillac. Khi đó độ thoả dụng biên của chiếc xe đầu tiên lớn hơn khá nhiều độ thoả dụng biên của cùng lượng tiền ấy nếu chi tiêu cho thứ nào khác, điều đó khiến tôi sẽ mua chiếc xe thứ nhất. Độ thoả dụng biên mà chiếc Cadillac thứ hai mang lại đủ nhỏ để đảm bảo rằng tôi sẽ không mua nó. Khi tính chất không phân chia được xuất hiện, qui tắc cân bằng quân bình có thể phát biểu lại thành qui tắc bất quân bình.

2. Những độc giả thận trọng sẽ băn khoăn: liệu điều kiện toán học sau đây có ngụ ý đến độ thỏa dụng theo mức độ hay độ thỏa dụng ước lượng được hay không (xem chú thích 3). Thực tế thì không. Thước đo độ thỏa dụng theo thứ tự là một thứ chúng ta có thể co kéo được mà vẫn luôn luôn duy trì quan hệ bất đẳng thức lớn hơn hoặc nhỏ hơn (giống như đo lường bằng một sợi dây cao su). Nếu thước đo độ thỏa dụng được kéo ra (ví dụ bằng cách tăng tỉ lệ lên gấp 2 hoặc gấp 3,1415), khi đó bạn có thể thấy tất cả tử số trong đẳng thức này đều tăng với tỉ lệ như nhau. Cho nên, điều kiện cân bằng tiêu dùng vẫn được đảm bảo. Điều này được trình bày trong phần phụ lục bằng việc sử dụng các đường bàng quan.

sẽ phải điều chỉnh lượng tiêu dùng của hàng hóa thứ nhất. Người tiêu dùng sẽ làm điều đó bằng cách: (a) giảm mức tiêu dùng của hàng hóa thứ nhất; (b) nhờ đó, tăng MU của hàng hóa thứ nhất; cho đến khi (c) tại mức tiêu dùng mới đã giảm đi của hàng hóa thứ nhất, độ thỏa dụng biên mới trên một đôla chi cho hàng hóa thứ nhất lại bằng MU trên một đôla chi cho các hàng hóa khác.

Do đó, giá một hàng hóa cao hơn sẽ làm giảm tiêu dùng mong muốn của người tiêu dùng đối với hàng hóa đó. Điều này cho thấy tại sao đường cầu lại dốc xuống.

Nghỉ ngơi và sự phân bổ thời gian tối ưu

Người Tây Ban Nha khi nâng cốc với bạn bè thường chúc: "sức khỏe, thịnh vượng và thời gian để hưởng thụ". Cách nói này đã thể hiện chính xác ý nghĩ chúng ta, phải phân bổ quĩ thời gian của mình theo cùng một cách như chúng ta phân bổ ngân quĩ. Thật vậy, quĩ thời gian của chúng ta thậm chí còn hạn chế hơn cả ngân quĩ, vì chúng ta chỉ có 24 giờ trong một ngày, dù chúng ta giàu hay nghèo về tiền bạc. Hãy xem sự phân tích trước đây của chúng ta về phân bổ ngân quĩ khan hiếm có thể áp dụng cho phân bổ thời gian như thế nào.

Hãy xét đến nghỉ ngơi, thường được định nghĩa là "thời gian một cá nhân có thể dành cho cái mà mình thích". Nghỉ ngơi thể hiện những tính cách của riêng cá nhân. Triết gia Francis Bacon thế kỷ 17 cho rằng, thuần khiết nhất trong những thú vui của loài người là làm vườn. Chính khách hiện đại người Anh Winston Churchill viết về ngày nghỉ của ông: "Tôi đã có một tháng tuyệt diệu để dựng một ngôi nhà lá và để viết một cuốn sách: 200 viên gạch và 2.000 từ một ngày".

Cho dù sở thích *của bạn* ra sao, các nguyên tắc của thuyết thỏa dụng vẫn có thể áp dụng được tốt. Giả sử rằng, sau khi thỏa mãn tất cả các nghĩa vụ của mình, bạn có 3 giờ rỗi rãi một ngày, và có thể dùng nó để làm vườn, xây trường hoặc viết hồi ký. Đâu là cách phân bổ thời gian hay nhất của bạn? Chúng ta hãy bỏ qua khả năng thời gian dành cho một vài trong số những hoạt động này là một dạng đầu tư để giúp nâng cao khả năng kiếm thu nhập của bạn

trong tương lai. Trái lại, giả định rằng, tất cả đều chỉ là sự tiêu dùng thuần túy hoặc để hưởng thụ. Nguyên tắc về sự lựa chọn của người tiêu dùng gợi ý rằng, bạn sẽ sử dụng tốt nhất thời gian của mình khi bạn để độ thỏa dụng biên của phút cuối cùng dành cho mỗi hoạt động đều bằng nhau.

Một ví dụ khác, giả sử bạn muốn tối đa hóa kiến thức trong các môn học của mình, nhưng bạn chỉ có một lượng thời gian nhất định. Bạn có nên nghiên cứu các môn học với lượng thời gian như nhau không? Gần như chắc chắn là không. Bạn có thể nhận thấy rằng dành thời gian như nhau để học kinh tế, lịch sử, và hóa học không mang lại một lượng kiến thức như nhau trong phút cuối cùng. Nếu phút cuối cùng tạo ra lượng kiến thức biên trong môn hóa học lớn hơn trong môn lịch sử, thì bạn sẽ tăng được lượng kiến thức nói chung bằng cách chuyển bớt một số thời gian từ môn lịch sử sang môn hóa học, và cứ làm như vậy cho đến khi phút cuối cùng mang lại lượng kiến thức tăng thêm như nhau trong mỗi môn học.

Qui tắc tối đa hóa độ thỏa dụng trên một giờ này cũng có thể áp dụng cho nhiều lĩnh vực khác nhau của cuộc sống, bao gồm các hoạt động từ thiện, cải thiện môi trường hay phấn đấu giảm cân. Nó không chỉ đơn thuần là một qui luật kinh tế. Nó là qui luật của sự lựa chọn hợp lý.

Người tiêu dùng là thầy phù thủy? *Điều cần chú ý là chúng ta coi người tiêu dùng như thế nào? Chúng ta không cho rằng người tiêu dùng là một thầy phù thủy. Họ có thể đề ra hầu hết các quyết định theo thói quen và không suy nghĩ. Cái mà chúng ta giả định ở đây là người tiêu dùng tương đối nhất quán trong sở thích và trong hành động - tức là họ không xoay xở theo những cách không lường trước được, không tự làm cho mình khổ sở vì những sai lầm dai dẳng của sự xét đoán và của những con số. Nếu khá nhiều người hành động nhất quán, tránh những thay đổi sai lầm trong hành vi mua sắm, và nói chung sẽ lựa chọn những hàng hóa mà họ ưa chuộng nhất thì lý thuyết khoa học của chúng ta sẽ là một sự mô phỏng thực tiễn khá tốt.*

MỘT CÁCH TIẾP CẬN KHÁC: HIỆU ỨNG THAY THẾ VÀ HIỆU ỨNG THU NHẬP

Khái niệm về độ thỏa dụng biên đã giúp giải thích qui luật cơ bản về đường cầu dốc xuống. Nhưng vài thập kỷ trước đây, các nhà kinh tế đã phát triển một cách tiếp cận khác để phân tích cầu - cách này không đả động gì đến độ thỏa dụng biên. Cách tiếp cận này sử dụng "đường bàng quan", một khái niệm được giải thích trong phần phụ lục của chương này, để đưa ra những định đề cơ bản chặt chẽ và nhất quán về hành vi của người tiêu dùng. Cách tiếp cận này cũng giúp giải thích các nhân tố có xu hướng quyết định mức độ phản ứng lớn hay nhỏ của lượng cầu đối với giá - độ co giãn theo giá của cầu.

Phân tích bàng quan đề cập đến hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập của sự thay đổi giá. Xem xét các khái niệm này, chúng ta có thể thấy tại sao lượng cầu về một hàng hóa lại giảm khi giá của hàng hóa đó tăng.

Hiệu ứng thay thế

Yếu tố thứ nhất để giải thích đường cầu có chiều đi xuống rất rõ ràng. Nếu giá cà phê tăng lên trong khi giá các hàng hóa khác không đổi, thì cà phê sẽ trở thành mặt hàng đắt tương đối.

Khi cà phê trở thành mặt hàng tiêu thụ đắt đỏ hơn thì người ta sẽ mua ít cà phê đi và mua nhiều trà hoặc coca hơn. Tương tự, nếu giá băng hình giảm đi tương đối so với giá vé xem phim thì chúng ta sẽ dành nhiều thời gian rỗi cho loại hình giải trí rẻ tiền hơn. Tổng quát hơn, **hiệu ứng thay thế** nói rằng, khi giá một hàng hóa tăng, người tiêu dùng sẽ có xu hướng dùng hàng hóa khác thay thế cho loại hàng hóa đắt tiền hơn đó để thỏa mãn những nhu cầu của mình một cách đỡ tốn kém hơn.

Và người tiêu dùng cũng ứng xử theo cách các doanh nghiệp làm khi giá một đầu vào tăng lên khiến họ phải dùng các đầu vào rẻ tiền thay thế cho các đầu vào đắt tiền. Bằng quá trình thay thế này, các doanh nghiệp có thể sản xuất mức sản lượng như cũ với tổng chi phí thấp hơn. Tương tự, khi người tiêu dùng thay thế bằng những hàng hóa ít tốn kém hơn, họ đã có được sự thỏa mãn như cũ với cái giá thấp hơn.

Hiệu ứng thu nhập

Hơn nữa, khi thu nhập bằng tiền của bạn cố định, tăng giá cũng có tác động giống như giảm "thu nhập thực tế" của bạn, đó là mức thu nhập cho biết lượng hàng hóa và dịch vụ thực tế mà thu nhập bằng tiền của bạn có thể mua được. Khi giá tăng và thu nhập bằng tiền cố định, thu nhập thực tế của người tiêu dùng giảm, và họ thường mua phần lớn các loại hàng hóa ở mức ít hơn (kể cả thứ hàng tăng giá). Điều này gây ra **hiệu ứng thu nhập,** hiệu ứng thể hiện tác động của sự thay đổi giá đến lượng cầu về hàng hóa do ảnh hưởng của thay đổi giá đến thu nhập thực tế của người tiêu dùng. Vì thu nhập thực tế giảm nói chung sẽ làm tiêu dùng ít hơn, hiệu ứng thu nhập thường hỗ trợ thêm cho hiệu ứng thay thế để làm cho đường cầu có chiều đi xuống.

Để có được thước đo định lượng đối với hiệu ứng thu nhập, chúng ta khảo sát **độ co giãn theo thu nhập** của hàng hóa. Khái niệm này thể hiện phần trăm thay đổi trong lượng cầu trên phần trăm thay đổi trong thu nhập, mọi thứ khác như giá cả được giữ nguyên. Độ co giãn theo thu nhập cao, như đối với chuyến du lịch bằng máy bay hay đầu video, cho biết rằng, cầu về những hàng hóa này tăng rất nhanh khi thu nhập tăng. Độ co giãn theo thu nhập thấp, như đối với thực phẩm và thuốc lá, thể hiện rằng cầu phản ứng rất yếu ớt khi thu nhập tăng lên.

Hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế kết hợp với nhau để quyết định những đặc điểm chính của các loại hàng hóa khác nhau. Trong một số trường hợp, đường cầu tạo ra rất co giãn theo giá, đó là khi người tiêu dùng phải chi tiêu một lượng tiền lớn cho hàng hóa đó và khi các hàng hóa thay thế rất sẵn có. Trong trường hợp này, cả hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập đều rất lớn và lượng cầu phản ứng mạnh với sự tăng giá. Nhưng nếu những hàng hóa như muối, chỉ chiếm một phần nhỏ trong ngân quĩ của người tiêu dùng, không dễ dàng gì thay thế bằng các mặt hàng khác, và rất cần thiết, dù chỉ với lượng nhỏ, để bổ sung cho các hàng hóa khác quan trọng hơn, thì cả hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế đều nhỏ, và đường cầu có xu hướng không co giãn theo giá.

TỪ CẦU CÁ NHÂN ĐẾN CẦU THỊ TRƯỜNG

Sau khi đã phân tích các nguyên tắc đứng đằng sau cầu của từng cá nhân riêng lẻ về cà phê hay băng hình, chúng ta hãy khảo sát xem cầu của toàn bộ thị trường được xây dựng từ cầu của cá nhân như thế nào. Đường cầu về một hàng hóa đối với cả thị trường được tạo ra bằng cách cộng lượng cầu của tất cả các người tiêu dùng lại. Mỗi người tiêu dùng có một đường cầu, trên đó lượng cầu được xác định tương ứng với giá; nhìn chung, nó dốc xuống về phía phải. Nếu tất cả người tiêu dùng đều có cầu hoàn toàn giống nhau và có tất cả một triệu người tiêu dùng thì chúng ta có thể nghĩ tới đường cầu thị trường là sự mở rộng gấp một triệu lần đường cầu của từng người tiêu dùng.

Nhưng mọi người không hoàn toàn như nhau. Một số có thu nhập cao, số khác lại thấp. Một số đặc biệt muốn cà phê; số khác lại thích cola hơn. Để có được đường cầu của toàn bộ thị trường, những gì chúng ta phải làm là cộng lượng mà tất cả những người tiêu dùng khác nhau sẽ tiêu dùng tại từng mức giá cho trước. Rồi chúng ta coi lượng tổng cộng đó như một điểm trên đường cầu thị trường. Hoặc nếu muốn, chúng ta có thể xây dựng một biểu cầu bằng số bằng cách cộng lượng cầu của tất cả các cá nhân tại mỗi mức giá thị trường[1].

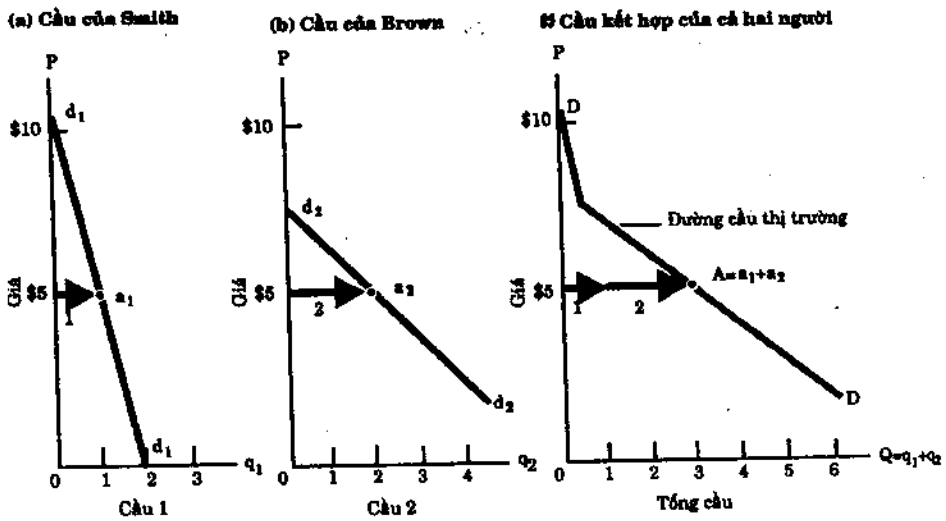
Đường cầu thị trường là tổng của tất cả cầu cá nhân tại mỗi mức giá. Hình 5-2 trình bày cách cộng các đường cầu cá nhân *dd* theo chiều ngang để có được đường cầu thị trường *DD*.

Chúng ta cộng đường cầu của tất cả những người tiêu dùng lại để được đường cầu thị trường. Tại mỗi mức giá, ví dụ như 5 đôla, chúng ta cộng lượng cầu của mỗi người để được lượng cầu thị trường. Hình vẽ thể hiện cách thức chúng ta cộng theo chiều ngang 1 đơn vị cầu của Smith với 2 đơn vị cầu của Brown để được cầu thị trường là 3 đơn vị.

---

1. Trong chương này và các chương khác, chúng ta ký hiệu đường cầu và đường cung *cá nhân* bằng các chữ cái in thường (*dd* và *ss*), còn dùng các chữ in hoa (*DD* và *SS*) để ký hiệu cho đường cầu và cung *thị trường*.

Hình 5-2: Cầu thị trường được xây dựng từ cầu cá nhân



Đường cầu dịch chuyển

Chúng ta biết rằng, thay đổi giá cà phê sẽ ảnh hưởng đến lượng cầu về cà phê. Chúng ta biết điều này nhờ nghiên cứu về ngân sách, nhờ kinh nghiệm lâu năm và nhờ khảo sát hành vi của mình. Chúng ta đã bàn đến một cách ngắn gọn trong Chương 3 về một số yếu tố quyết định cầu quan trọng mà không phải là giá. Bây giờ, chúng ta sẽ ôn lại những điều đã bàn đến trước đây, dưới ánh sáng của việc phân tích hành vi người tiêu dùng.

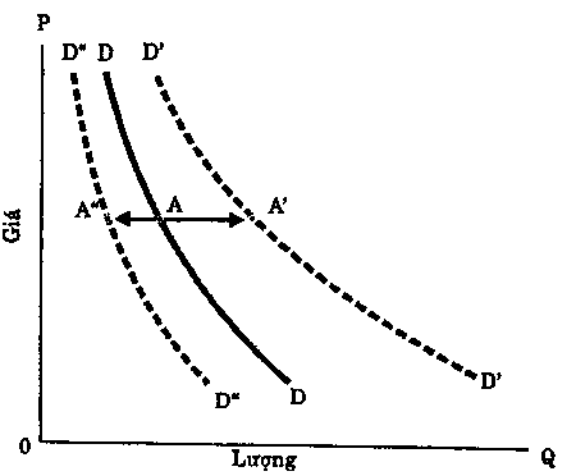
Tăng thu nhập có xu hướng làm tăng mức chúng ta sẵn sàng mua đối với hầu hết các hàng hóa. Hàng thiết yếu thường ít phản ứng với sự thay đổi thu nhập hơn các hàng hóa khác, trong khi hàng xa xỉ lại thường phản ứng nhiều hơn với thu nhập. Lại còn có một số ít các hàng hóa không bình thường khác, được gọi là hàng hóa rẻ tiền, mà lượng mua sắm chúng có thể giảm đi khi thu nhập tăng lên, vì mọi người có khả năng thay thế chúng bằng những hàng hóa khác mong muốn hơn. Dồi hun khói thập cẩm, súp xương, hàng chất lượng kém là những ví dụ về hàng hóa rẻ tiền đối với người dân Mỹ ngày nay.

Tất cả điều này có ý nghĩa gì xét về mặt đường cầu? Đường cầu cho biết lượng cầu về một hàng hóa phản ứng như thế nào trước sự thay đổi giá của hàng hóa ấy. Nhưng cầu cũng chịu ảnh hưởng của giá cả các hàng hóa khác, của thu nhập của người tiêu dùng, và của các tác động đặc biệt khác. Đường cầu được vẽ nên với giả thiết rằng mọi thứ khác được giữ nguyên. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu những thứ khác thay đổi? Lúc đó, toàn bộ đường cầu sẽ dịch chuyển sang trái hoặc sang phải.

Hình 5-2 minh họa sự thay đổi của các yếu tố ảnh hưởng đến cầu. Nếu cho trước thu nhập của mọi người và giá của các hàng hóa khác, chúng ta có thể vẽ được đường cầu về cà phê DD. Giả sử giá và lượng đang ở điểm A. Giả định thêm là thu nhập tăng, trong khi giá cà phê và các hàng hóa khác không thay đổi. Vì cà phê là hàng hóa thông thường có độ co giãn theo thu nhập dương, mọi người sẽ mua cà phê nhiều hơn. Vì vậy, chúng ta dự kiến sẽ có sự giảm bớt trong cầu và lượng mua. Chúng ta minh họa sự dịch chuyển xuống dưới này bằng đường D"D" và điểm A".

Hình 5-3: Đường cầu dịch chuyển do sự thay đổi trong thu nhập và giá cả các hàng hóa khác

Khi thu nhập tăng, người tiêu dùng nói chung muốn có một hàng hóa nhiều hơn, vì thế đã làm tăng hay dịch chuyển đường cầu ra ngoài (giải thích tại sao thu nhập cao hơn dịch chuyển đường DD đến D' D'). Tương tự, giá của hàng hóa thay thế tăng lên sẽ làm tăng hay dịch chuyển đường cầu ra phía ngoài (như từ DD đến D' D'). Hãy giải thích tại sao thu nhập giảm nói chung lại dịch chuyển đường cầu đến D"D". Tại sao giá thịt gà giảm lại dịch chuyển đường cầu về thịt bò băm viên đến D"D"?



Thu nhập chỉ là một trong nhiều yếu tố ảnh hưởng đến vị trí của đường cầu. Nếu sinh viên khát khao muốn có thêm kiến thức kinh tế và phải uống nhiều cà phê hơn để tỉnh ngủ thì đường DD về cà phê sẽ dịch chuyển ra ngoài. Ngay cả khi mỗi cá nhân tiêu dùng cùng một lượng hàng hóa thì tăng dân số cũng có tác động làm tăng tổng cầu thị trường về sản phẩm đó. Nếu mọi người nghĩ rằng một đợt lạm phát lớn đang hình thành, họ có thể tăng lượng mua sắm hiện tại để chống chọi lại sự tăng giá[1]. Còn nhiều yếu tố khác nữa luôn luôn vận động làm dịch chuyển cầu.

Hàng hóa thay thế và hàng hóa bổ sung

Mọi người đều biết rằng tăng giá thịt bò sẽ làm giảm lượng cầu về thịt bò. Chúng ta cũng biết nó còn ảnh hưởng đến cầu về các hàng hóa khác. Thí dụ, giá thịt bò cao sẽ làm tăng cầu về hàng hóa thay thế như thịt gà. Giá thịt bò cao hơn còn có thể làm giảm cầu về các hàng hóa khác như thịt bò băm viên và tương cà chua là những sản phẩm được tiêu dùng cùng với bánh kẹp thịt bò. Nó có thể có rất ít ảnh hưởng đến cầu về sách giáo khoa kinh tế.

Do đó, chúng ta nói rằng, thịt bò và thịt gà là các sản phẩm thay thế cho nhau. Hàng hóa A và B là **thay thế cho nhau** nếu tăng giá hàng hóa A sẽ làm tăng cầu về hàng hóa B. Trái lại, thịt bò băm viên và bánh kẹp thịt bò, xe ô tô và xăng dầu là các hàng hóa bổ sung; chúng được gọi là **bổ sung cho nhau** vì tăng giá hàng hóa A sẽ làm giảm cầu về hàng hóa bổ sung B. Giữa hai trường hợp đó là các **hàng hóa độc lập với nhau,** như thịt bò và sách giáo khoa, trong đó, giá của hàng hóa này thay đổi không có ảnh hưởng gì đến cầu về hàng hóa kia. Bạn hãy thử phân loại những cặp hàng hóa

---

1. Khi người tiêu dùng biết rằng có thể có chiến tranh ở Vùng Vịnh Péc xích, và thấy giá nhiên liệu đang bắt đầu tăng lên, nhiều người đổ xô đi mua thêm dầu đốt sưởi. Điều này có thể xem như một ngoại lệ đối với qui luật đường cầu đi xuống. Tuy nhiên, nó vẫn tuân thủ qui luật, nếu chúng ta nhận xét rằng người tiêu dùng mua nhiều hơn hôm nay vì họ muốn giảm lượng dầu phải mua ngày mai khi giá dầu thậm chí có thể còn lên cao hơn. Mặc dù tăng giá gây ra tác động mạnh mẽ như vậy, vẫn có một điều đúng rằng, khi giá dầu ở mức rất cao, người tiêu dùng sẽ mua ít hơn khi giá dầu ở mức rất thấp.

như thịt gà tây và nước sốt dùng cho món thịt gà tây, dầu và than, trường học và sách giáo khoa, giày và dây giày, muối và dây giày.

Giả sử Hình 5-3 thể hiện cầu về thịt bò. Giá thịt gà giảm có thể dễ dàng làm cho người tiêu dùng mua thịt bò ít đi, vì thế, đường cầu về thịt bò sẽ dịch chuyển sang trái tới D"D". Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu giá bánh kẹp thịt bò cũng giảm? Sự thay đổi diễn ra trên đường cầu DD, nếu có, sẽ theo hướng làm tăng mức mua thịt bò, tức là đường cầu dịch chuyển sang phải. Tại sao lại có những phản ứng khác nhau như vậy? Vì thịt gà là sản phẩm thay thế hay sản phẩm cạnh tranh của thịt bò; trái lại, bánh kẹp thịt bò lại là hàng hóa bổ sung cho thịt bò.

Ước tính thực nghiệm đối với giá cả và độ co giãn theo thu nhập

Đối với nhiều ứng dụng kinh tế, rất cần ước tính độ co giãn theo giá bằng con số. Thí dụ, nhà sản xuất ô tô muốn biết về ảnh hưởng của giá ô tô cao hơn đến doanh thu do lắp đặt một thiết bị kiểm soát ô nhiễm đắt tiền; các trường học cần biết tác động của mức học phí cao hơn đến số lượng sinh viên xin học; các nhà xuất bản sẽ tính toán ảnh hưởng của giá sách giáo khoa cao hơn đến doanh thu của họ. Tất cả những ứng dụng này đòi hỏi phải có một ước lượng bằng số đối với độ co giãn theo giá.

Những quyết định tương tự phụ thuộc vào độ co giãn theo thu nhập. Một chính phủ đang lập kế hoạch cho mạng lưới đường bộ và đường sắt sẽ phải ước tính tác động của thu nhập tăng lên đến việc đi lại bằng ô tô; chính phủ liên bang phải tính toán ảnh hưởng của mức thu nhập cao hơn đến tiêu dùng năng lượng khi tiến hành lập kế hoạch cho các chính sách đối với vấn đề ô nhiễm không khí hoặc vấn đề toàn cầu nóng lên; khi xác định mức đầu tư cần thiết cho công suất phát điện, các nhà máy điện cần có số liệu về độ co giãn theo thu nhập để ước tính tiêu dùng điện năng.

Các nhà kinh tế đã phát triển một kỹ thuật thống kê hữu hiệu để ước lượng giá cả và độ co giãn theo thu nhập. Ước tính định lượng được tiến hành dựa trên các số liệu thị trường về lượng cầu, giá cả, thu nhập, và các biến số khác. Bảng 5-2 và 5-3 trình bày một số ước tính chọn lọc về độ co giãn.

Hàng hóa	Độ co giãn theo giá
Cà chua	4,6
Đậu xanh Hà lan	2,8
Đánh bạc hợp pháp	1,9
Cần sa	1,5
Dịch vụ taxi	1,2
Đồ gỗ	1,0
Phim ảnh	0,87
Giày	0,70
Dịch vụ pháp lý	0,61
Thuốc lá	0,51
Bảo hiểm y tế	0,31
Đi lại bằng xe buýt	0,20
Điện dân dụng	0,13

Bảng 5-2. Một số ước tính chọn lọc về độ co giãn theo giá của cầu

Ước tính độ co giãn theo giá của cầu cho thấy mức độ thay đổi rất lớn. Nói chung, độ co giãn cao đối với những hàng hóa mà sản phẩn thay thế rất sẵn có, như cà chua hay đậu Hà Lan. Độ co giãn theo giá thấp đối với những hàng hóa như điện vốn rất cần thiết cho cuộc sống hàng ngày và không có các sản phẩm thay thế gần gũi

Nguồn: Heinz Kohler, *Kinh tế học vi mô trung cấp: Lý thuyết và ứng dụng,* xuất bản lần thứ 2, (Scott Foresman, New York, 1986)

Hàng hóa	Độ co giãn theo thu nhập
Ô tô	2,5
Nhà chính chủ	1,5
Đồ gỗ	1,5
Sách	1,4
Ăn trưa trong nhà hàng	1,4
Quần áo	1,0
Dịch vụ khám chữa bệnh	0,75
Thuốc lá sợi	0,64
Trứng	0,37
Bơ thực vật	-0,20
Sản phẩm từ lợn	-0,20
Bột	-0,36

Bảng 5-3. Độ co giãn theo thu nhập của một số sản phẩm chọn lọc

Độ co giãn theo thu nhập cao đối với hàng xa xỉ, là những mặt hàng mà tiêu dùng chúng tăng rất nhanh so với thu nhập. Độ co giãn theo thu nhập âm đối với "hàng hóa rẻ tiền", là những mặt hàng mà cầu về chúng giảm xuống khi thu nhập tăng lên. Cầu đối với một số hàng hóa chủ yếu như quần áo thì tăng tỉ lệ với thu nhập.

Nguồn: Heinz Kohler, *Kinh tế học vi mô trung cấp: Lý thuyết và ứng dụng,* xuất bản lần thứ 2 (Scott Foresman, New York, 1986)

NGHỊCH LÝ VỀ GIÁ TRỊ

Hơn hai thế kỷ trước đây, trong tác phẩm *Sự giàu có của các quốc gia,* Adam Smith đã đưa ra *nghịch lý về giá trị.* Ông viết, "Không có gì hữu ích bằng nước; nhưng nó chẳng làm giảm lượng mua sắm của bất kỳ thứ gì; trái lại, kim cương có rất ít giá trị sử dụng; nhưng phải mất một lượng lớn nhiều hàng hóa khác mới may ra đổi được lấy nó". Nói cách khác, tại sao một thứ rất cần thiết cho cuộc sống như nước lại có rất ít giá trị, trong khi, kim cương vốn thường chỉ được dùng làm đồ trang sức lại đòi một mức giá quá đáng như vậy?

Nghịch lý này đã làm bận lòng Adam Smith 200 năm trước đây. Ngày nay, chúng ta biết cách giải quyết nghịch lý đó như sau: "Đường cung và cầu đối với nước cắt nhau ở mức giá rất thấp, trong khi cung và cầu về kim cương lại có mức giá cân bằng rất cao". Trả lời như vậy xong, tất nhiên lại đi đến một câu hỏi khác: "Nhưng *tại sao* cung và cầu về nước lại cắt nhau ở mức giá thấp đến thế?" Câu trả lời là kim cương là một thứ rất khan hiếm và chi phí để tìm thêm một mẩu kim cương nữa rất cao, trong khi nước tương đối phong phú hơn và ở nhiều nơi trên thế giới, nó chỉ tốn rất ít tiền.

Nhưng câu trả lời này về việc hình thành chi phí phù hợp vẫn chưa giải đáp được một sự thật không kém phần quan trọng, đó là, nước trên thế giới rõ ràng hữu ích hơn nhiều so với nguồn cung về kim cương của thế giới. Để giải quyết điều đó, khi xét đến chi phí, chúng ta phải tính đến một sự thật thứ hai: xét về tổng thể, độ thỏa dụng của nước không quyết định giá hoặc cầu về nó. Trái lại, giá của nước do độ thỏa dụng biên của nó, tức là độ hữu ích của cốc nước *cuối cùng,* quyết định. Vì có quá nhiều nước, cốc nước cuối cùng có giá rất thấp. Mặc dù những giọt nước đầu tiên đáng giá cả cuộc sống, những giọt nước cuối cùng lại chỉ dùng để tưới cỏ hay rửa xe. Vì thế, chúng ta thấy rằng một hàng hóa hết sức quí báu như nước có giá gần như bằng không vì giá trị của giọt nước cuối cùng gần như bằng không.

Giống như một sinh viên đã phát triển: lý thuyết về giá trị kinh tế rất dễ hiểu nếu bạn chỉ cần nhớ rằng trong kinh tế học cái chi

tiết quyết định cái tổng thể. Chính là độ thỏa dụng biên quyết định giá và lượng.

Chúng ta có thể giải quyết nghịch lý về giá trị như sau: Một hàng hóa càng có nhiều thì mức độ mong muốn đối với đơn vị cuối cùng của hàng hóa đó càng ít. Vì thế, thật rõ ràng là tại sao một lượng nước lớn có giá rất thấp, và tại sao những thứ cần thiết cho sự sống còn như không khí lại là thứ cho không. Trong cả hai trường hợp, một khối lượng lớn đã đẩy độ thỏa dụng biên xuống rất thấp và do đó, làm giảm giá của những thứ sống còn này.

THẶNG DƯ TIÊU DÙNG

Nghịch lý về giá trị nhấn mạnh rằng giá trị bằng tiền được thể hiện của một hàng hóa (tính bằng giá x lượng) có thể là một chỉ số rất dễ gây nhầm lẫn về tổng giá trị kinh tế của hàng hóa đó. Giá trị kinh tế được tính toán của không khí mà chúng ta hít thở bằng không, nhưng đóng góp của không khí vào lợi ích chung thì lại lớn không gì sánh được.

Chênh lệch giữa tổng thỏa dụng của một hàng hóa và tổng giá trị thị trường của hàng hóa đó gọi là **thặng dư tiêu dùng.** Thặng dư này phát sinh là vì chúng ta "nhận được nhiều hơn cái mà chúng ta trả" do qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần.

Chúng ta được hưởng thặng dư tiêu dùng chủ yếu là vì chúng ta phải trả một lượng tiền như nhau cho mỗi đơn vị hàng hóa mà chúng ta mua, từ đơn vị đầu tiên đến đơn vị cuối cùng. Chúng ta trả cùng một giá cho mỗi quả trứng hay mỗi cốc nước. Vì thế, chúng ta đã trả cho *mỗi* đơn vị hàng hóa mức đúng bằng giá trị của đơn vị *cuối cùng*. Nhưng theo qui luật cơ bản về độ thỏa dụng biên giảm dần thì các đơn vị trước đáng giá đối với chúng ta nhiều hơn đơn vị cuối cùng. Vì thế, chúng ta được hưởng độ thỏa dụng thặng dư đối với mỗi đơn vị trước đơn vị cuối cùng này.

Hình 5-4 minh họa khái niệm về thặng dư tiêu dùng đối với một cá nhân đang sử dụng nước. Giả sử rằng giá nước là 1 đôla một galông. Điều này được biểu diễn bằng đường thẳng nằm ngang tại 1 đôla trong Hình 5-4. Người tiêu dùng sẽ xem đáng mua bao nhiêu galông tại mức giá đó. Galông đầu tiên rất đáng giá, làm giảm cơn

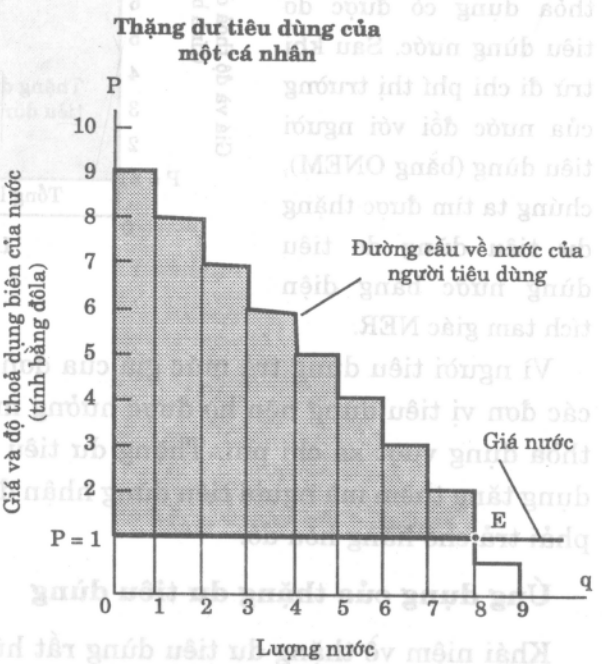
khát khủng khiếp, và người tiêu dùng sẵn sàng trả 9 đôla cho nó. Nhưng galông đầu tiên này theo giá thị trường chỉ tốn có 1 đôla, cho nên người tiêu dùng đã được lợi một khoản thặng dư là 8 đôla.

Hãy xét đến galông thứ hai. Galông này đáng giá 8 đôla đối với người tiêu dùng, nhưng một lần nữa, nó chỉ tốn có 1 đôla, nên thặng dư là 7 đôla. Và cứ như thế cho đến ga lông thứ 9. Nó chỉ đáng giá 50 xu đối với người tiêu dùng, cho nên người tiêu dùng không mua nó. Cân bằng của người tiêu dùng dừng lại ở điểm E, ở đó, người tiêu dùng mua 8 galông nước với mức giá 1 đôla mỗi galông.

Nhưng ở đây, chúng ta phát hiện ra một điều quan trọng: Ngay cả khi người tiêu dùng chỉ phải trả tất cả có 8 đôla, tổng giá trị của nước lại là 44 đôla. Con số này tìm được bằng cách cộng các cột biểu thị độ thỏa dụng biên lại (= 9 đôla + 8 đôla + ... + 2 đôla). Vì vậy, người tiêu dùng đã thu được một khoản thặng dư là 36 đôla đối với lượng nước anh ta mua.

Hình 5-4: Do qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần, mức độ thỏa mãn của người tiêu dùng lớn hơn cái mà họ phải trả

Đường cầu về nước dốc xuống phản ánh qui luật về độ thỏa dụng biên giảm dần đối với nước. Hãy chú ý đến phần thỏa mãn tăng thêm hay thặng dư xuất hiện cùng với các đơn vị tiêu dùng trước. Cộng tất cả các phần thặng dư sẫm màu lại (8 đôla thặng dư của đơn vị đầu tiên + 7 đôla thặng dư của đơn vị thứ hai + ... + 1 đôla thặng dư của đơn vị thứ 8), chúng ta có được tổng thặng dư tiêu dùng là 36 đôla đối với lượng nước được mua.

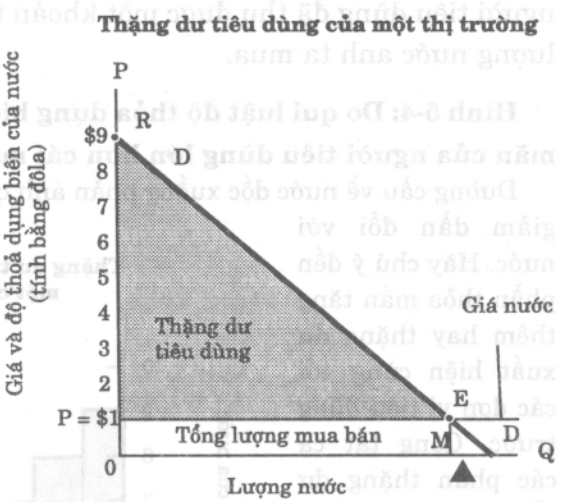


Trong trường hợp được đơn giản hóa ở đây, diện tích nằm giữa đường cầu và đường giá là tổng thặng dư tiêu dùng.

Hình 5-4 xem xét trường hợp chỉ có một người tiêu dùng mua nước. Chúng ta cũng có thể áp dụng khái niệm về thặng dư tiêu dùng vào toàn bộ thị trường. Đường cầu thị trường trong Hình 5-5 là tổng theo chiều ngang của các đường cầu cá nhân. Lôgíc của thặng dư tiêu dùng cá nhân cũng có thể áp dụng với toàn bộ thị trường. Diện tích tạo bởi đường cầu thị trường và đường giá trong Hình 5-5 là NER, biểu thị tổng thặng dư tiêu dùng.

Hình 5-5: Tổng thặng dư tiêu dùng là diện tích nằm dưới đường cầu và nằm trên đường giá

Đường cầu cho biết mức mà người tiêu dùng sẵn sàng trả cho mỗi đơn vị hàng hóa họ tiêu dùng. Vì thế, diện tích nằm dưới đường cầu (OREM) cho biết tổng thỏa dụng có được do tiêu dùng nước. Sau khi trừ đi chi phí thị trường của nước đối với người tiêu dùng (bằng ONEM), chúng ta tìm được thặng dư tiêu dùng do tiêu dùng nước bằng diện tích tam giác NER.



Vì người tiêu dùng trả mức giá của đơn vị cuối cùng cho tất cả các đơn vị tiêu dùng nên họ được hưởng một mức thặng dư về độ thỏa dụng vượt xa chi phí. Thặng dư tiêu dùng đo lường độ thỏa dụng tăng thêm mà người tiêu dùng nhận được vượt trên cái mà họ phải trả cho hàng hóa đó.

Ứng dụng của thặng dư tiêu dùng

Khái niệm về thặng dư tiêu dùng rất hữu ích, nó giúp ta đánh

giá nhiều quyết định của chính phủ. Thí dụ, chính phủ quyết định như thế nào về giá trị của một con đường cao tốc mới hay của việc bảo tồn một khu giải trí? Giả sử người ta định xây con đường cao tốc. Vì mọi người được sử dụng con đường miễn phí, nên nó sẽ chẳng mang lại chút doanh thu nào. Giá trị đối với người sử dụng là ở chỗ thời gian tiết kiệm được hoặc việc đi lại được an toàn, điều này có thể được xác định thông qua thặng dư tiêu dùng của cá nhân. Để tránh các vấn đề khó khăn trong việc so sánh độ thỏa dụng giữa các cá nhân, chúng ta giả định rằng có 10.000 người sử dụng con đường đó và tất cả đều đồng nhất như nhau về mọi mặt.

Bằng một thử nghiệm chi tiết, chúng ta xác định được rằng, thặng dư tiêu dùng của mỗi cá nhân là 350 đôla đối với đường cao tốc. Người tiêu dùng sẽ bỏ phiếu để xây dựng đường nếu tổng chi phí cho nó nhỏ hơn 3,5 triệu đôla (10.000 x 350 đôla). Và nhà kinh tế sử dụng *phân tích lợi ích-chi phí* nói chung sẽ khuyên nên xây con đường đó nếu tổng thặng dư tiêu dùng của nó lớn hơn chi phí. Có thể sử dụng cách phân tích tương tự đối với các vấn đề môi trường như: liệu có nên bảo tồn một khu vực hoang dã làm nơi giải trí, hay có nên yêu cầu lắp đặt một thiết bị hạn chế ô nhiễm mới hay không?

Khái niệm về thặng dư tiêu dùng cũng chỉ ra những đặc ân to lớn mà công dân trong một xã hội hiện đại được hưởng thụ. Mỗi người chúng ta được hưởng vô số những hàng hóa cực kỳ quí giá mà lại rất rẻ. Đây là một suy nghĩ đáng hổ thẹn. Nếu bạn biết có ai đó rất kiêu ngạo về hiệu suất kinh tế hoặc khả năng kiếm sống của mình, thì hãy bảo họ tạm dừng tay và tự soi lấy mình. Nếu đưa họ đến một hoang đảo không người ở thì họ có thể tồn tại được bao lâu với những kiến thức chuyên môn của họ? Quả thực, nếu không có máy móc thiết bị, không có sự hợp tác của những người khác và không có các kiến thức công nghệ mà mỗi thế hệ đều được thừa hưởng từ thế hệ cha anh thì mỗi chúng ta có thể sản xuất được bao nhiêu? Hết sức rõ ràng là tất cả chúng ta đều được hưởng thặng dư tiêu dùng của một thế giới kinh tế mà chúng ta chẳng bao giờ mó tay. Như L. T. Hobhouse đã nói:

> "Những sáng lập viên của một ngành thường nghĩ rằng, anh ta tự tạo ra chính mình và công việc kinh doanh của mình, phải hiểu rằng, anh ta đã có sẵn trong tay toàn bộ hệ thống xã hội với các công nhân lành nghề, máy móc, thị trường, hòa bình và trật tự - vô số các phương tiện và bầu không khí xung quanh, sự sáng tạo tập thể của hàng triệu con người và thành quả của biết bao thế hệ. Bỏ yếu tố toàn thể xã hội ấy đi thì chúng ta chỉ còn là những người nguyên thủy sống nhờ vào rễ cây, hoa quả và muông thú mà thôi."

Đến đây, chúng ta đã hoàn thành việc nghiên cứu của mình về sự tương tác giữa sự lựa chọn của người tiêu dùng với giá cả và thu nhập để xác định cầu về hàng hóa và dịch vụ. Nhưng còn các doanh nghiệp thì sao? Việc sản xuất và cung ứng các loại hàng hóa mà người tiêu dùng có nhu cầu như thế nào? Hai chương tiếp theo sẽ chuyển sang các hình thái khác trong cung và cầu. Khi kết thúc việc khảo sát các quyết định của doanh nghiệp, chúng ta sẽ biết rõ hơn các lực đứng đằng sau hai đường cong này, đang hoạt động tích cực trong các trang sách cũng như trong đời sống kinh tế thực thụ.

TÓM TẮT

1. Cầu thị trường hay đường cầu được giải thích xuất phát từ quá trình lựa chọn lô hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng ưa chuộng nhất của các cá nhân.

2. Các nhà kinh tế giải thích cầu của người tiêu dùng bằng độ thỏa dụng, một khái niệm dùng để thể hiện sự thỏa mãn tương đối mà người tiêu dùng có được khi sử dụng các loại hàng hóa khác nhau. Sự thỏa mãn tăng thêm nhờ tiêu dùng một đơn vị hàng hóa gia tăng được gọi là *độ thỏa dụng biên,* ở đây từ "biên" chỉ độ thỏa dụng gia tăng hay độ thỏa dụng tăng thêm. Qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần phát biểu rằng, khi lượng hàng hóa được tiêu dùng tăng lên, độ thỏa dụng biên của đơn vị cuối cùng được tiêu dùng có xu hướng giảm xuống.

3. Các nhà kinh tế giả định rằng, người tiêu dùng phân bổ thu nhập có hạn của họ sao cho họ có thể đạt được độ thỏa mãn hay độ thỏa dụng lớn nhất. Để tối đa hóa độ thỏa dụng, người tiêu dùng

phải để độ thỏa dụng biên của đồng đôla cuối cùng chi tiêu cho mỗi và mọi hàng hóa là như nhau.

Chỉ khi nào độ thỏa dụng biên trên một đôla dành cho táo, thịt lợn muối, cà phê và mọi thứ khác bằng nhau thì người tiêu dùng mới đạt được độ thỏa mãn lớn nhất với lượng thu nhập có hạn của mình. Nhưng cần chú ý rằng, độ thỏa dụng biên của một lọ nước hoa giá 50 đôla không bằng độ thỏa dụng biên của một ly cola giá 50 xu. Trái lại, độ thỏa dụng biên của chúng chia cho giá đơn vị các mặt hàng ấy mới bằng nhau khi người tiêu dùng có sự phân bổ tối ưu. Tức là, độ thỏa dụng biên trên đồng đôla cuối cùng của chúng, MU/P. bằng nhau.

4. Để độ thỏa dụng biên trên một đơn vị nguồn lực bằng nhau là qui tắc logic cơ bản không chỉ gói gọn trong vấn đề tiền bạc và lý thuyết cầu. Nếu bạn muốn phân bổ bất kỳ một nguồn lực có hạn nào giữa các cách sử dụng cạnh tranh nhau, bạn có thể được lợi bằng cách chuyển từ nơi có lợi thế biên trên một đơn vị nguồn lực thấp sang nơi có lợi thế biên trên một đơn vị nguồn lực cao cho đến đạt tới cân bằng cuối cùng, tại đó, tất cả các lợi thế biên trên một đơn vị nguồn lực đều bằng nhau. Ứng dụng quan trọng của qui tắc này là việc sử dụng thời gian.

5. Đường cầu thị trường cho tất cả các người tiêu dùng được xây dựng bằng cách cộng theo chiều ngang các đường cầu riêng rẽ của mỗi người tiêu dùng. Đường cầu có thể dịch chuyển do rất nhiều nguyên nhân. Thí dụ, thu nhập tăng lên thường dịch chuyển đường DD sang phải, vì vậy làm tăng cầu; giá hàng hóa thay thế tăng lên (như thịt gà thay thế cho thịt bò) cũng gây ra sự dịch chuyển tương tự lên trên của đường cầu; giá hàng hóa bổ sung (như bánh kẹp thịt bò bổ sung cho thịt bò) sẽ làm đường DD dịch chuyển xuống dưới và sang trái. Cả các nhân tố khác - thay đổi về sở thích, dân số hay dự kiến tương lai - đều có ảnh hưởng đến cầu.

6. Chúng ta có thể biết thêm về các yếu tố làm cho đường cầu có chiều đi xuống bằng cách phân chia hiệu ứng của việc tăng giá thành hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập. (a) Hiệu ứng thay thế xảy ra khi giá cao hơn dẫn đến việc thay thế bằng các hàng hóa khác để đạt được sự thỏa mãn; (b) hiệu ứng thu nhập có nghĩa là giá tăng sẽ làm thu nhập thực tế giảm, và do đó làm giảm tiêu dùng

mong muốn đối với hầu hết các loại hàng hóa. Đối với phần lớn các hàng hóa, hiệu ứng thay thế và hiệu ứng thu nhập hỗ trợ cho nhau và dẫn đến qui luật đường cầu có chiều dốc xuống. Chúng ta đo mức độ phản ứng của cầu đối với thu nhập bằng độ co giãn theo thu nhập, tức là phần trăm thay đổi trong lượng cầu chia cho phần trăm thay đổi trong thu nhập.

7. Cần nhớ rằng độ thỏa dụng biên chính là cái quyết định giá cả và sản lượng trên thị trường. Điều này được nhấn mạnh hơn với khái niệm *thặng dư tiêu dùng*. Chúng ta trả một mức giá như nhau cho mỗi lít sữa mua ngoài chợ; hơn thế nữa, mức giá đó đúng bằng độ thỏa dụng biên của đơn vị cuối cùng được mua. Nhưng điều này có nghĩa là chúng ta đã gặt hái được một mức thặng dư về độ thỏa dụng vượt trên giá đối với tất cả các đơn vị tiêu dùng trước, vì độ thỏa dụng biên của những đơn vị trước lớn hơn độ thỏa dụng biên của đơn vị cuối cùng, theo qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần. Phần vượt trội hơn của tổng thỏa dụng so với giá cả thị trường được gọi là thặng dư tiêu dùng. Thặng dư tiêu dùng phản ánh lợi ích chúng ta thu được vì được mua tất cả các đơn vị với cùng một mức giá rẻ. Trong trường hợp đơn giản hóa, chúng ta có thể đo thặng dư tiêu dùng là diện tích nằm giữa đường cầu và đường giá. Đây là một khái niệm có liên quan đến rất nhiều quyết định công cộng - ví dụ như quyết định xem khi nào cộng đồng nên dành một phần chi tiêu lớn để xây dựng cầu đường hoặc dành một khu đất để bảo tồn động, thực vật hoang dã.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

độ thỏa dụng, độ thỏa dụng biên	utility, marginal utility
chủ nghĩa vị lợi	utilitarianism
qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần	law of diminishing marginal utility
cầu dịch chuyển do thu nhập và các yếu tố khác	demand shifts from income and other sources
để độ thỏa dụng biên của đồng	equating marginal utility of last

đôla cuối cùng chi cho mỗi hàng hóa bằng nhau: $MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = ... = MU_{\text{trên một đôla thu nhập}}$	dollar spent on e h good: $MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = ... = MU_{\text{per dollar of income}}$
cầu thị trường khác với cầu cá nhân	market demand vs. individual demand
độ co giãn theo thu nhập	income elasticity
hàng hóa thay thế, hàng hóa bổ sung, hàng hóa độc lập	substitutes, complements, independent goods
hiệu ứng thay thế, hiệu ứng thu nhập	substitution effect and income effect
nghịch lý về giá trị	paradox of value
thặng dư tiêu dùng	consumer surplus

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Giải thích ý nghĩa của độ thỏa dụng. Tổng thỏa dụng và độ thỏa dụng biên khác nhau như thế nào? Giải thích qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần và lấy ví dụ minh họa bằng số.

2. Mỗi tuần, Tom Wu mua 2 chiếc bánh kẹp thịt với giá 2 đôla một chiếc, 8 chai coca với giá 50 xu một chai, 8 miếng bánh pizza với giá 1 đôla một miếng và không mua chiếc dồi nào ở giá 1,5 đôla một chiếc. Bạn có thể suy luận gì về độ thỏa dụng biên của Tom đối với từng loại trong bốn hàng hóa trên?

3. Bạn phân loại cặp hàng hóa nào trong những hàng hóa sau đây thành hàng hóa thay thế, hàng hóa bổ sung, hoặc hàng hóa độc lập: thịt bò, tương cà chua, thịt cừu, thuốc lá, kẹo cao su, thịt lợn, đài, vô tuyến, đi lại bằng máy bay, đi lại bằng xe buýt, taxi, và sách bìa mềm? Minh họa sự dịch chuyển của đường cầu đối với hàng hóa này khi giá của hàng hóa kia tăng lên. Thay đổi trong thu nhập ảnh hưởng đến đường cầu về đi lại bằng máy bay như thế nào? Đến đường cầu về đi lại bằng xe buýt ra sao?

4. Tại sao nói "Tại điểm cân bằng, độ thỏa dụng biên của tất cả các hàng hóa đều hoàn toàn bằng nhau" là sai? Hãy sửa lại câu phát biểu trên cho đúng và giải thích tại sao?

5. Bạn sẵn sàng trả bao nhiêu tiền một năm để xem tất cả các phim? Bạn tiêu bao nhiêu tiền cho xem phim? Ước tính sơ bộ thặng dư tiêu dùng của bạn?

6. Xét bảng biểu diễn độ thỏa dụng của số ngày trượt tuyết mỗi năm sau đây:

Số ngày trượt tuyết	Tổng thỏa dụng
0	0
1	30
2	55
3	73
4	88
5	98
6	98

Xây dựng bảng biểu diễn độ thỏa dụng biên của mỗi ngày trượt tuyết. Giả sử rằng, có một triệu người với sự lựa chọn như đã cho trong bảng, cầu thị trường về số ngày trượt tuyết là gì? Nếu giá vé trượt tuyết là 20 đôla một ngày thì giá và lượng cân bằng về số ngày trượt tuyết là bao nhiêu?

7. Đối với mỗi loại hàng hóa trong Bảng 5-2, hãy tính tác động của việc tăng giá gấp đôi đến lượng cầu. Tương tự, với các hàng hóa trong Bảng 5-3, tác động của việc tăng thu nhập của người tiêu dùng lên 50% là gì?

8. Khi bạn cộng thêm các đường cầu đồng nhất của ngày càng nhiều người hơn (theo cách tương tự như đã trình bày trong Hình 5-2), thì đường cầu thị trường sẽ ngày càng thoải hơn trên cùng một hệ trục. Điều đó có cho biết rằng, độ co giãn của cầu ngày càng lớn hơn hay không? Lý giải thật cẩn thận lời giải thích của bạn.

9. Tính chất của cầu về các chất kích thích như thuốc lá hay ma túy là gì? Nghiên cứu cho thấy rằng chất kích thích đặc biệt có độ co giãn theo giá của cầu rất thấp; chẳng hạn, ước tính đối với thuốc lá, độ co giãn theo giá là khoảng 0,5. Giả sử rằng, cung về thuốc lá

là hoàn toàn co giãn, và tại mức giá cân bằng khi không có thuế bằng 1 đôla một bao, lượng cầu là 10 tỉ bao một năm. Nếu chính phủ đánh thuế 10 xu một bao thì tác động đến việc sử dụng thuốc lá và giá thuốc lá như thế nào? Doanh thu từ thuế là bao nhiêu? Hãy mô tả câu trả lời của bạn trên đồ thị.

10. Giả sử bạn rất giàu và rất béo. Bác sĩ khuyên bạn nên hạn chế lượng dinh dưỡng từ thực phẩm xuống còn 2.000 calo một ngày. Vậy cân bằng tiêu dùng đối với việc tiêu dùng thực phẩm của bạn là gì?

PHỤ LỤC CHƯƠNG 5

PHÂN TÍCH CÂN BẰNG TIÊU DÙNG BẰNG HÌNH HỌC

Thế kỷ trước đây, nhà kinh tế học Vilfredo Pareto (1848-1923) đã phát hiện ra rằng, tất cả các thành tố quan trọng trong lý thuyết cầu đều có thể được phân tích mà không cần dùng đến khái niệm về độ thỏa dụng. Pareto đã phát triển cái mà ngày nay chúng ta gọi là đường bàng quan. Phần phụ lục này trình bày lý thuyết hiện đại về phân tích bàng quan, và sau đó sẽ đưa ra những kết luận chính yếu về hành vi người tiêu dùng với công cụ mới này.

ĐƯỜNG BÀNG QUAN

Chúng ta bắt đầu bằng việc giả định rằng bạn là người tiêu dùng mua các lô khác nhau của hai hàng hóa là thực phẩm và quần áo, tại các mức giá cho trước. Với mỗi cách kết hợp khác nhau của hai hàng hóa này, giả sử bạn sẽ có các thái độ thích lô hàng này hơn lô hàng kia hoặc chẳng thấy các lô hàng đó có gì khác nhau. Thí dụ, khi được hỏi giữa lô hàng A gồm 1 đơn vị thực phẩm và 6 đơn vị quần áo với lô hàng B gồm 2 đơn vị thực phẩm và 3 đơn vị quần áo, bạn có thể (1) thích A hơn B; (2) thích B hơn A; (3) bàng quan giữa A và B.

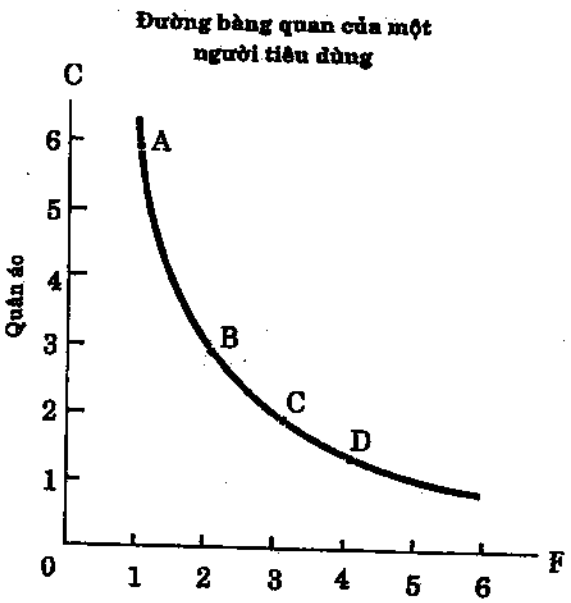
Bây giờ, giả sử rằng dưới con mắt của bạn, A và B đều tốt như nhau - tức là bạn hoàn toàn bàng quan đối với việc nhận lô hàng nào trong số chúng. Chúng ta hãy xét các lô hàng khác mà với chúng, bạn cũng thấy bàng quan, như đã liệt kê trong bảng dành cho Hình 5A-1.

Các lô hàng không phân biệt

	Thực phẩm	Quần áo
A	1	6
B	2	3
C	3	2
D	4	$1^{1/2}$

Hình 5A-1: Đường bàng quan đối với các cặp hàng hóa

Việc có thêm nhiều hàng hóa này sẽ bù đắp lại việc phải từ bỏ một chút hàng hóa kia. Người tiêu dùng hoàn toàn thích tình trạng A hệt như tình trạng B, C, hoặc D. Mọi kết hợp giữa thực phẩm và quần áo mang lại sự thỏa mãn như nhau tạo thành một đường bàng quan trơn. Đường này lõm dần xuống dưới tuân thủ qui luật thay thế nói rằng, khi bạn có nhiều hơn một hàng hóa này thì tỉ lệ thay thế của nó, hay độ dốc của đường bàng quan, sẽ giảm dần.



Hình 5A-1 biểu thị tất cả các cách kết hợp này bằng đồ thị. Chúng ta đo các đơn vị quần áo trên một trục và các đơn vị thực phẩm trên trục kia. Mỗi cách trong bốn lô hàng hóa trên được biểu diễn bằng các điểm A, B, C, D. Nhưng hiển nhiên, bốn cách này không phải là những cách duy nhất mà bạn thấy không có sự phân biệt. Lô hàng khác, ví dụ $1^{1/2}$ đơn vị thực phẩm và 4 đơn vị quần áo cũng có thể xếp ngang hàng với A, B, C, D và còn nhiều lô hàng khác không đưa ra ở đây. Đường viền cong nối tất cả 4 điểm trên trong Hình 5A-1 là **đường bàng quan.** Các điểm nằm trên đường này thể hiện các lô hàng tiêu dùng mà với chúng, người tiêu dùng

thấy bàng quan; tất cả đều đáng có như nhau.

Qui luật thay thế

Đường bàng quan được thể hiện với dạng lồi về phía gốc tọa độ. Vì thế, khi bạn trượt xuôi xuống và về bên phải theo đường cong - sự di chuyển hàm ý tăng lượng thực phẩm và giảm lượng quần áo - thì đường cong trở nên thoải hơn. Đường cong được biểu diễn theo cách này để minh họa một đặc tính gần như luôn luôn đúng trong thực tế mà chúng ta gọi là *qui luật thay thế*.

Một hàng hóa càng khan hiếm thì giá trị thay thế tương đối của nó càng cao; độ thỏa dụng biên của nó tăng lên so với độ thỏa dụng biên của loại hàng hóa đang trở nên thừa thãi.

Do vậy, từ điểm A đến điểm B trong Hình 5A-1, bạn sẽ phải đổi 3 trong số 6 đơn vị quần áo để lấy thêm 1 đơn vị thực phẩm. Nhưng từ B đến C, bạn sẽ chỉ phải hy sinh 1 trong số những đơn vị quần áo còn lại của bạn để có thêm đơn vị thực phẩm thứ ba - đổi 1 ăn 1. Đối với đơn vị thực phẩm thứ tư, bạn chỉ còn hy sinh 1/2 đơn vị trong số quần áo đang ít ỏi dần của mình.

Nếu chúng ta nối các điểm A và B của Hình 5A-1, chúng ta sẽ thấy rằng, độ dốc của đường thẳng tạo được (bỏ qua dấu âm của nó) có giá trị bằng 3. Nối điểm B và C, độ dốc của đường thẳng này là 1; và nối điểm C với D thì độ dốc là 1/2. Các con số này, 3, 1, 1/2, là các *tỉ số thay thế* (đôi khi còn được gọi là *tỉ suất thay thế biên*) giữa hai hàng hóa. Khi cự ly di chuyển dọc theo đường cong rất nhỏ thì tỉ lệ thay thế này càng tiến dần đến độ dốc thực sự của đường bàng quan.

Độ dốc của đường bàng quan là thước đo độ thỏa dụng biên tương đối của một hàng hóa hay thước đo về sự thay thế, trong đó với những thay đổi rất nhỏ, người tiêu dùng sẵn sàng đổi một lượng ít hơn một chút của hàng hóa này lấy một lượng nhiều hơn một chút hàng hóa kia.

Đường bàng quan lõm theo cách vẽ trong Hình 5A-1 tuân thủ qui luật thay thế. Khi lượng thực phẩm bạn tiêu dùng tăng lên - và lượng quần áo giảm xuống - thực phẩm sẽ trở nên ngày càng rẻ đi tương đối, khiến cho bạn muốn có thực phẩm nhiều hơn một chút

mà chỉ phải hy sinh quần áo ít đi một chút. Tất nhiên, hình dạng và độ dốc chính xác của đường bàng quan sẽ thay đổi từ người tiêu dùng này sang người tiêu dùng khác, nhưng hình dạng đặc thù sẽ giống như đã thể hiện trong Hình 5A-1 và 5A-2.

Họ đường bàng quan

Bảng đi cùng với Hình 5A-1 chỉ là một trong vô số các bảng có thể có. Chúng ta có thể bắt đầu với một tình trạng tiêu dùng được chuộng hơn và liệt kê một vài trong số các lô hàng khác nhau cùng mang lại cho người tiêu dùng mức độ thỏa mãn cao hơn. Một bảng như vậy có thể bắt đầu với 2 đơn vị thực phẩm và 7 đơn vị quần áo; bảng khác là với 3 đơn vị thực phẩm và 8 đơn vị quần áo. Mỗi bảng này đều có thể biểu diễn được dưới dạng đồ thị; và mỗi bảng sẽ tương ứng với một đường bàng quan.

Hình 5A-2 biểu thị 4 đường như thế; đường lấy ra từ Hình 5A-1 được ký hiệu là U_3. Biểu đồ này tương tự như một bản đồ bình độ trong địa lý. Một người đi dọc theo con đường được biểu thị bằng một một đường viền ở một độ cao nhất định trong bản đồ ấy sẽ không lên cao hơn hay xuống thấp hơn; tương tự, người tiêu dùng nào chuyển từ vị trí này đến vị trí khác trên cùng một đường bàng quan thì sự thỏa mãn của họ sẽ không hề tăng hay giảm khi họ thay đổi hình thái tiêu dùng. Hình 5A-2 chỉ minh họa một vài đường bàng quan có thể có.

Chú ý rằng, khi chúng ta tăng cả hai hàng hóa, và do đó, di chuyển theo hướng đông bắc trong bản đồ này thì chúng ta sẽ đi qua nhiều đường bàng quan kế tiếp nhau; vì thế, chúng ta đang đạt tới mức độ thỏa mãn ngày càng cao (giả định rằng người tiêu dùng sẽ có độ thỏa mãn cao hơn khi được nhận nhiều hơn số lượng của cả hai loại hàng hóa). Vì thế, đường U_3 ứng với độ thỏa mãn cao hơn so với đường U_2; U_4 có độ thỏa mãn cao hơn U_3 và cứ như vậy mãi.

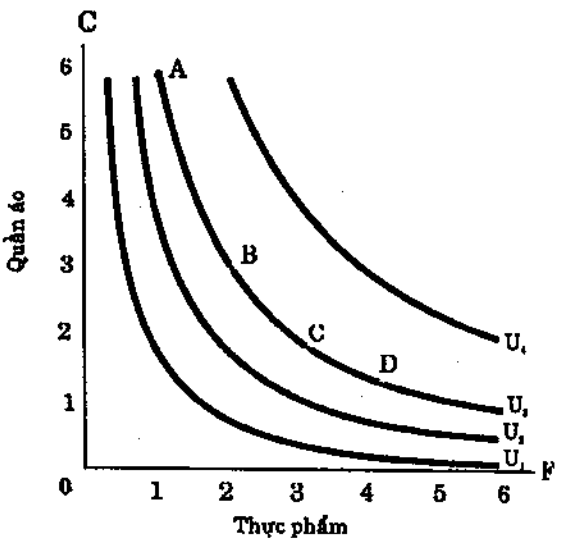
ĐƯỜNG NGÂN SÁCH HAY ĐƯỜNG GIỚI HẠN NGÂN SÁCH

Bây giờ, chúng ta hãy tạm thiết lập một họ đường bàng quan cho một người tiêu dùng cụ thể và để người tiêu dùng ấy có một

mức thu nhập cố định. Thí dụ, anh ta có 6 đôla một ngày để chi tiêu, và anh ta đứng trước các mức giá cố định của mỗi đơn vị thực phẩm và quần áo - 1,5 đôla đối với thực phẩm và 1 đôla đối với quần áo. Rõ ràng, anh ta có thể chỉ tiêu tiền cho bất kỳ một trong vô số các lô hàng khác nhau giữa thực phẩm và quần áo. Ở một thái cực, anh ta có thể mua tất cả 4 đơn vị thực phẩm và không mua quần áo; ở một thái cực khác, anh ta có thể mua cả 6 đơn vị quần áo và không mua thực phẩm. Bảng đi cùng với Hình 5A-3 minh họa một số cách phân bổ có thể có đối với 6 đôla của anh ta.

Hình 5A-2: Họ đường bàng quan

Đường ký hiệu U_1, U_2, U_3, và U_4 thể hiện các đường bàng quan khác nhau. Đường bàng quan nào sẽ được người tiêu dùng ưa chuộng hơn cả?



Hình 5A-3 mô tả 5 khả năng có thể có này. Chú ý rằng, tất cả các điểm đều nằm trên đường thẳng ký hiệu NM. Hơn nữa, tất cả các điểm có thể đạt được, như $3^{1/3}$ đơn vị thực phẩm và 1 đơn vị quần áo, đều nằm trên NM. Đường thẳng ngân sách NM tổng hợp tất cả các cách kết hợp có thể có của hai hàng hóa mà tốn vừa hết thu nhập của người tiêu dùng[1]. Cho trước giá của các hàng hóa, ý nghĩa

1. Đó là vì, nếu chúng ta ký hiệu lượng thực phẩm và quần áo được mua lần lượt là F và C thì tổng chi tiêu cho thực phẩm sẽ là $1^{1/2}$ F đôla và tổng chi tiêu cho quần áo là 1C đôla. Nếu thu nhập và chi tiêu hàng ngày là 6 đô la thì phương trình sau đây sẽ được thoả mãn: \$6 = \$ $1^{1/2}$ F + \$ 1C. Đây là phương trình đường thẳng, phương trình của đường ngân sách NM. Chú ý rằng: Độ dốc tính bằng số của đường NM = \$ $1^{1/2}$: \$ 1 = giá thực phẩm + giá quần áo

độ dốc của NM (bỏ qua dấu của độ dốc) là bất kể lúc nào người tiêu dùng từ bỏ 3 đơn vị quần áo (tức là giảm đi 3 đơn vị theo chiều dọc trong đồ thị), anh ta đều có thể thu lại 2 đơn vị thực phẩm (tức là di chuyển 2 đơn vị sang phải theo chiều ngang).

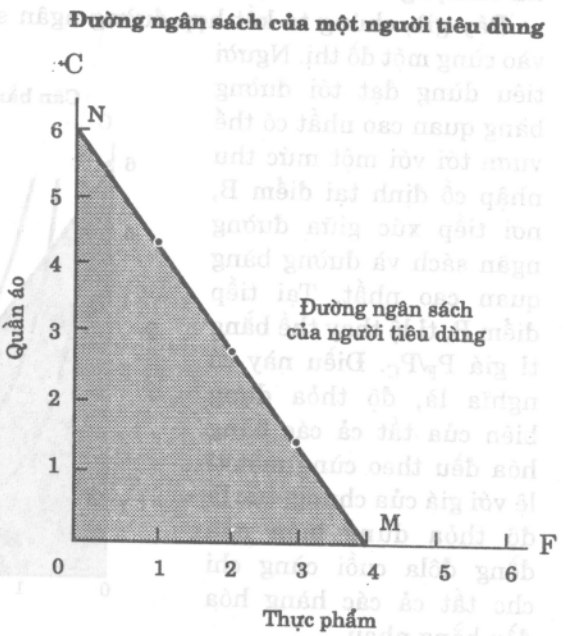
Chúng ta gọi NM là *đường ngân sách* hay *đường giới hạn ngân sách* của người tiêu dùng.

Các khả năng tiêu dùng có thể có

	Thực phẩm	Quần áo
M	4	0
	3	$1^{1/2}$
	2	3
	1	$4^{1/2}$
N	0	6

Hình 5A-3. Thu nhập giới hạn chi tiêu tiêu dùng

Giới hạn ngân sách đối với chi tiêu có thể được thể hiện bằng số trong bảng. Tổng chi phí của mỗi ngân sách (dựa vào phương trình \$1,5F + \$1C) cộng lại đúng bằng 6 đôla thu nhập. Chúng ta có thể vẽ đường ngân sách là một đường thẳng có giá trị tuyệt đối của độ dốc bằng tỉ số P_F / P_C. NM là đường ngân sách của người tiêu dùng. Khi thu nhập là 6 đôla, với giá của thực phẩm và quần áo là 1,5 đôla và 1 đôla, người tiêu dùng có thể chọn bất cứ điểm nào trên đường ngân sách. (Tại sao độ dốc của nó lại là \$1,5/\$1 = 3/2?)



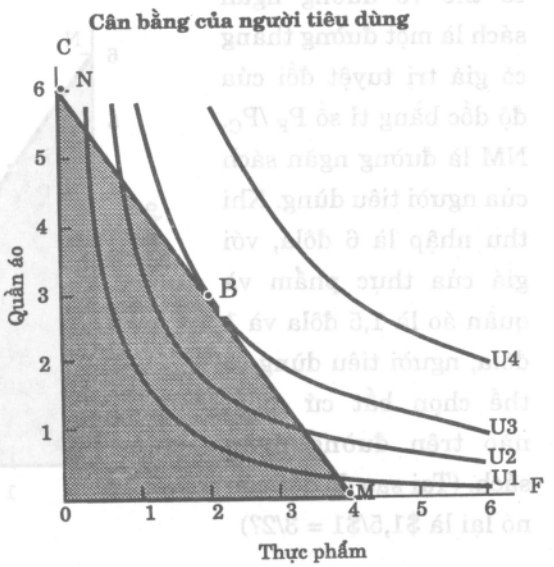
VỊ TRÍ CÂN BẰNG TẠI TIẾP ĐIỂM

Bây giờ, chúng ta đã sẵn sàng có hai mảng để ghép lại với nhau. Các trục của Hình 5A-3 cũng giống hệt như các trục của Hình 5A-1 và 5A-2. Chúng ta có thể đặt đường ngân sách NM vào đồ thị họ đường bàng quan của người tiêu dùng như đã thấy trong Hình 5A-4. Người tiêu dùng tự do di chuyển bất cứ điểm nào dọc theo NM. Các điểm bên phải và phía trên của NM là không thể được vì chúng yêu cầu có mức thu nhập nhiều hơn 6 đôla; các điểm nằm bên trái và phía dưới NM là không thích hợp vì chúng ta đã giả định người tiêu dùng sẽ tiêu hết cả 6 đôla.

Vậy người tiêu dùng sẽ di chuyển đến đâu? Tất nhiên đến điểm mang lại sự thỏa mãn cao nhất - tức là đến đường bàng quan cao nhất có thể được - trong trường hợp này phải là tại điểm B. Tại B, đường ngân sách vừa đủ chạm vào, chứ không cắt đường bàng quan U3. Tại tiếp điểm này, nơi mà đường bàng quan vừa đủ tiếp xúc chứ không cắt ngang đường ngân sách, là mức thỏa dụng cao nhất mà người tiêu dùng có thể vươn tới.

Hình 5A-4: Lô hàng tiêu dùng có thể có và được người tiêu dùng ưa chuộng nhất là tại điểm B

Bây giờ, chúng ta kết hợp đường ngân sách và các đường bàng quan vào cùng một đồ thị. Người tiêu dùng đạt tới đường bàng quan cao nhất có thể vươn tới với một mức thu nhập cố định tại điểm B, nơi tiếp xúc giữa đường ngân sách và đường bàng quan cao nhất. Tại tiếp điểm B, tỉ lệ thay thế bằng tỉ giá P_F/P_C. Điều này có nghĩa là, độ thỏa dụng biên của tất cả các hàng hóa đều theo cùng một tỉ lệ với giá của chúng, tức là độ thỏa dụng biên của đồng đôla cuối cùng chi cho tất cả các hàng hóa đều bằng nhau.



Về mặt hình học, người tiêu dùng sẽ ở vị trí cân bằng khi độ dốc của đường ngân sách (bằng tỉ giá giữa thực phẩm và quần áo) đúng bằng độ dốc của đường bàng quan (bằng tỉ số độ thỏa dụng biên của hai hàng hóa).

Cân bằng tiêu dùng đạt được tại điểm mà đường ngân sách tiếp xúc với đường bàng quan cao nhất. Tại điểm này, tỉ số thay thế của người tiêu dùng đúng bằng độ dốc của đường ngân sách.

Nói cách khác, tỉ số thay thế, hay độ dốc của đường bàng quan, là tỉ số giữa độ thỏa dụng biên của thực phẩm với độ thỏa dụng biên của quần áo. Do đó, điều kiện tiếp xúc của chúng ta chỉ là một cách phát biểu khác rằng, tỉ giá phải bằng tỉ số của các độ thỏa dụng biên; tại điểm cân bằng, người tiêu dùng sẽ có độ thỏa dụng biên của đồng xu cuối cùng chi cho thực phẩm giống hệt như độ thỏa dụng biên của đồng xu cuối cùng chi cho quần áo. Vì vậy, chúng ta có thể rút ra điều kiện cân bằng như sau:

$$\frac{P_F}{P_C} = \text{ tỉ số thay thế } = \frac{MU_F}{MU_C}$$

Điều này hoàn toàn giống như điều kiện mà chúng ta xây dựng được theo lý thuyết về độ thỏa dụng trong phần chính của chương này.

THAY ĐỔI THU NHẬP VÀ GIÁ CẢ

Hai ứng dụng quan trọng của đường bàng quan thường được sử dụng để xem xét ảnh hưởng của (a) thay đổi trong thu nhập bằng tiền và (b) thay đổi trong giá của một trong hai hàng hóa.

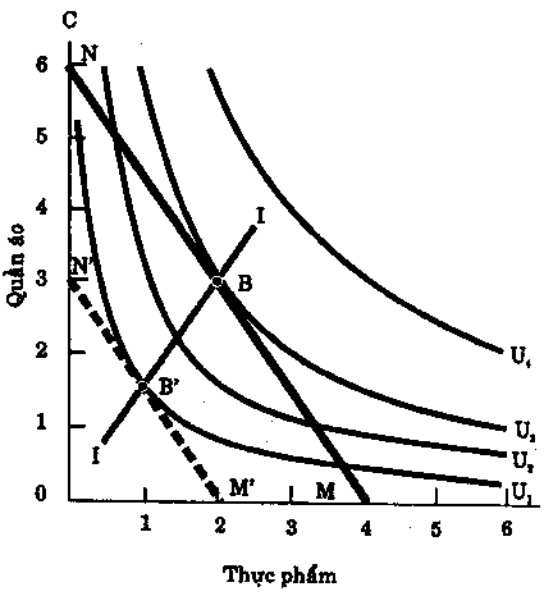
Thay đổi thu nhập

Trước hết, giả sử rằng thu nhập hàng ngày của người tiêu dùng chỉ còn một nửa trong khi giá cả của hai hàng hóa không thay đổi. Chúng ta có thể xây dựng một bảng khác tương tự như bảng đi cùng với Hình 5A-3, biểu thị các khả năng tiêu dùng mới. Đặt tất cả các điểm này vào đồ thị như Hình 5A-5, chúng ta sẽ thấy đường ngân sách mới là N' M' trong Hình 5A-5. Đường này là sự dịch

chuyển song song vào trong của đường ngân sách[1]. Bây giờ, người tiêu dùng chỉ được tự do di chuyển dọc theo đường ngân sách mới (và thấp hơn); để tối đa hóa sự thỏa mãn, anh ta sẽ chuyển đến đường bàng quan cao nhất có thể vươn tới, tức là tại B' . Điều kiện tiếp xúc đối với cân bằng tiêu dùng được áp dụng ở đây cũng tương tự như trước. Đường được ký hiệu II đi qua BB' , mô tả cái gọi là *đường Engel*, cho biết khi thu nhập thay đổi thì tiêu dùng thay đổi như thế nào.

Hình 5A-5: Ảnh hưởng của thay đổi thu nhập đến sự cân bằng

Thu nhập thay đổi sẽ dịch chuyển đường ngân sách song song. Vì thế, thu nhập giảm xuống một nửa sẽ dịch chuyển NM xuống N' M' , đưa điểm cân bằng xuống B'. (Hãy chỉ ra ảnh hưởng đến điểm cân bằng khi thu nhập tăng lên đến 8 đôla. Ước tính xem tiếp điểm mới là ở đâu).



Thay đổi giá một hàng hóa

Bây giờ, chúng ta đưa người tiêu dùng về với mức thu nhập 6 đôla một ngày trước đây của anh ta, nhưng giả định rằng giá thực phẩm tăng từ 1,5 đôla lên 3 đôla trong khi giá quần áo không đổi. Một lần nữa, chúng ta lại phải xem xét sự thay đổi của đường ngân sách. Lần này chúng ta thấy rằng đường ngân sách sẽ xoay quanh điểm N và bây giờ là NM" như đã minh họa trong Hình 5A.6[2].

---

1. Phương trình của đường ngân sách mới N'M' bây giờ là: $3 = 1^{1/2}$ F + $ 1C.
2. Phương trình đường ngân sách mới NM" bây giờ là $6 = $3 F + $1 C.

Ý nghĩa chung của sự dịch chuyển này là rất rõ ràng. Vì giá quần áo không đổi, điểm N cũng sẽ tồn tại như nó vốn có từ trước. Nhưng do giá thực phẩm tăng lên, điểm M (thể hiện 4 đơn vị thực phẩm) không còn vươn tới được nữa. Với giá thực phẩm là 3 đôla một đơn vị, bây giờ với thu nhập 6 đôla một ngày chỉ có thể mua tối đa 2 đơn vị thực phẩm. Vì vậy, đường ngân sách mới vẫn đi qua điểm N, nhưng nó phải xoay quanh điểm N và đi qua M" nằm bên trái M.

Điểm cân bằng bây giờ tại B" và chúng ta có tình trạng tiếp xúc mới. Giá thực phẩm cao hơn chắc chắn sẽ làm giảm tiêu dùng thực phẩm, nhưng tiêu dùng về quần áo có thể thay đổi theo một trong hai hướng. Để nắm vững vấn đề, bạn có thể tìm hiểu các tình huống thu nhập tăng lên và giá cả quần áo hoặc thực phẩm giảm xuống.

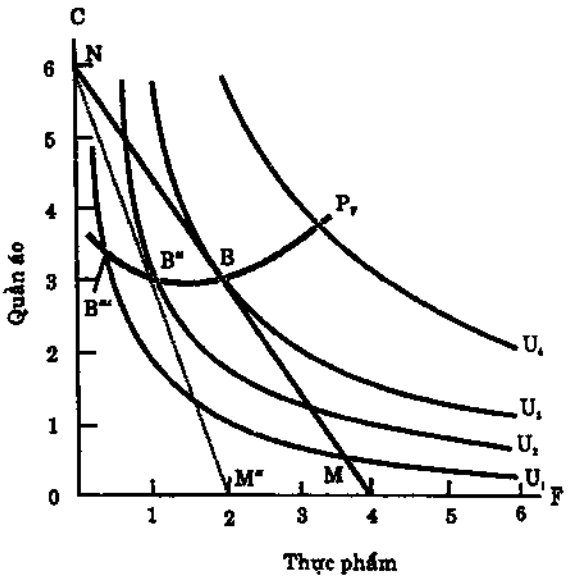
XÂY DỰNG ĐƯỜNG CẦU

Đến đây, chúng ta tiếp tục với xây dựng đường cầu. Hãy quan sát kỹ Hình 5A-6. Chú ý rằng, khi chúng ta tăng giá thực phẩm từ 1,5 đôla một đơn vị lên 3 đôla một đơn vị, chúng ta giữ các thứ khác không đổi. Sở thích biểu thị qua đường bàng quan không thay đổi, thu nhập bằng tiền và giá quần áo cũng giữ nguyên. Vì thế, chúng ta đang ở tình trạng lý tưởng để vạch ra đường cầu về thực phẩm. Khi giá là 1,5 đôla, người tiêu dùng mua 2 đơn vị thực phẩm như đã thấy tại điểm cân bằng B. Khi giá tăng lên đến 3 đôla một đơn vị, lượng thực phẩm được mua là 1 đơn vị, tại điểm cân bằng B". Nếu bạn vẽ đường ngân sách tương ứng với giá 6 đôla một đơn vị thực phẩm, cân bằng sẽ xảy ra tại điểm B"', và lượng thực phẩm được mua là 0,45 đơn vị.

Bây giờ, xác định mức giá thực phẩm tương ứng với từng mức mua sắm thực phẩm, và một lần nữa, giữ nguyên những thứ khác. Bạn sẽ vẽ được một đường cầu có chiều dốc xuống thật xinh xắn. Chú ý rằng, chúng ta làm được điều này mà không bao giờ cần đề cập đến khái niệm "độ thỏa dụng" - xây dựng đường cầu chỉ hoàn toàn dựa vào các đường bàng quan có thể xác định được.

Hình 5A-6: Ảnh hưởng của sự thay đổi giá đến điểm cân bằng

Giá thực phẩm tăng lên sẽ làm đường ngân sách xoay quanh điểm N, xoay từ NM đến NM". Điểm cân bằng tiếp xúc mới tại B", với ít thực phẩm hơn nhưng có thể nhiều hơn hoặc có thể ít hơn quần áo.



TÓM TẮT PHẦN PHỤ LỤC

1. Đường bàng quan biểu thị tất cả các điểm tương ứng với các lô hàng tiêu dùng đáng có như nhau. Đường bàng quan thường được vẽ với hình dạng lõm tuân theo qui luật độ thỏa dụng biên tương đối giảm dần.

2. Khi người tiêu dùng có thu nhập bằng tiền cố định mà anh ta sẵn sàng tiêu hết, đứng trước giá cả thị trường của hai hàng hóa, anh ta sẽ chịu sự ràng buộc là chỉ di chuyển dọc theo một đường thẳng được gọi là đường ngân sách hay đường giới hạn ngân sách mà thôi. Độ dốc của đường ngân sách sẽ phụ thuộc vào tỉ số của hai loại giá thị trường; đường này nằm xa hay gần còn phụ thuộc vào qui mô thu nhập của anh ta.

3. Người tiêu dùng sẽ di chuyển dọc theo đường ngân sách cho đến khi chạm tới đường bàng quan cao nhất có thể vươn tới. Tại điểm này, đường ngân sách sẽ chạm vào, chứ không cắt ngang đường bàng quan. Vì thế, cân bằng sẽ diễn ra tại tiếp điểm, khi độ dốc của đường ngân sách (tỉ giá) đúng bằng độ dốc của đường bàng quan (tỉ số thay thế hay tỉ số giữa độ thỏa dụng biên của hai hàng

hóa). Điều này càng chứng minh thêm cho định đề rằng, tại điểm cân bằng, độ thỏa dụng biên theo cùng một tỉ lệ với giá cả.

4. Sự giảm xuống trong thu nhập sẽ dịch chuyển đường ngân sách song song vào trong, thường khiến cho cả hai loại hàng hóa đều được mua ít hơn. Sự thay đổi trong giá của một loại hàng hóa, trong khi các thứ khác giữ nguyên, sẽ làm cho đường ngân sách xoay và làm thay đổi độ dốc của nó. Sau khi giá cả hoặc thu nhập thay đổi, người tiêu dùng sẽ lại đạt tới tiếp điểm mới có độ thỏa mãn cao nhất. Tại mọi tiếp điểm, độ thỏa dụng biên trên một đôla đối với mọi cách sử dụng đều bằng nhau. Bằng cách so sánh giữa các điểm cân bằng cũ và mới, chúng ta vạch ra được một đường cầu dốc xuống như thường lệ.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

đường bàng quan	indifference curves
độ dốc hay tỉ số thay thế	slope or substitution ratio
đường ngân sách hay giới hạn ngân sách	budget line or budget constraint
hình dạng lõm của đường bàng quan và qui luật độ thỏa dụng biên tương đối giảm dần	convexity of indifference curves and law of diminishing relative marginal utilities
điều kiện tiếp xúc tối ưu: P_F/P_C = tỉ số thay thế $= MU_F/MU_C$	optimal tangency condition: P_F/P_C = substitution ratio $= MU_F/MU_C$

CHƯƠNG 6

SẢN XUẤT VÀ TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP

Doanh nghiệp của Mỹ là kinh doanh

Calvin Coolidge

Trước khi có tiêu dùng, phải có sản xuất và cung cấp. Quả vậy, thước đo tốt nhất về sức mạnh kinh tế của một nước là những khả năng sản xuất của nước đó: kiến thức, tổ chức và vốn là những cái được khai thác để làm ra hàng nghìn loại hàng hoá mà các công dân của nước đó buôn bán và tiêu dùng. Mức sống của các nước công nghiệp hoá hiện nay cao chủ yếu là do người công nhân bình thường có thể sản xuất được nhiều.

Mục đích của chúng ta là tìm hiểu các lực lượng của thị trường quyết định cung hàng hoá và dịch vụ như thế nào. Với ba chương tiếp theo, chúng ta sẽ trình bày ba khái niệm cơ bản về sản xuất, chi phí và cung ứng, đồng thời sẽ cho biết chúng liên hệ với nhau như thế nào. Trước hết chúng ta khám phá những vấn đề cơ bản của lý thuyết sản xuất để thấy các hãng sử dụng đầu vào và biến chúng thành những đầu ra mong muốn như thế nào. Lý thuyết sản xuất cũng giúp chúng ta hiểu được tại sao năng suất và mức sống tăng theo thời gian, và các hãng quản lý các hoạt động nội bộ như thế nào.

Dựa vào hiểu biết của chúng ta về sản xuất, Chương 7 sẽ phát triển những khái niệm cơ bản về chi phí kinh doanh. Các doanh nghiệp sẽ quyết định phải sử dụng đầu vào nào trong sản xuất trên cơ sở chi phí và năng suất của các đầu vào khác nhau. Cuối cùng, chúng ta sẽ sử dụng lý thuyết sản xuất và chi phí để chứng minh: làm thế nào các doanh nghiệp quyết định phải sản xuất bao nhiêu

đầu ra. Đây là cơ sở cho đường cung mà chúng ta đã thấy từ trước trong phân tích cơ bản về cung và cầu.

A. LÝ THUYẾT VỀ SẢN XUẤT VÀ CÁC SẢN PHẨM BIÊN

NHỮNG KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Sản xuất có nhiều dạng. Một nông trại dùng phân bón, hạt giống, đất đai rồi chuyển chúng thành lúa mì hoặc ngô. Một nhà máy hiện đại nhận đầu vào như năng lượng, nguyên vật liệu, những máy móc phức tạp và lao động, rồi sử dụng chúng để sản xuất ra máy kéo, vô tuyến hay tuýp thuốc đánh răng. Một hãng hàng không lấy máy bay, nhiên liệu, lao động, hệ thống đặt vé qua máy tính để tạo cho người đi máy bay khả năng đi lại nhanh chóng từ đầu này đến đầu kia đất nước. Một hãng kế toán lấy giấy, bút, máy tính, lao động và văn phòng để cung cấp dịch vụ kiểm toán hay khai thuế cho những khách hàng của mình.

Thảo luận của chúng ta giả định rằng, nông trại, nhà máy, hãng hàng không hay hãng kế toán luôn mong muốn sản xuất một cách hiệu quả, hay với chi phí thấp nhất. Tức là, họ luôn luôn cố gắng sản xuất mức đầu ra lớn nhất với một nhóm đầu vào đã định, tránh lãng phí nhiều nhất. Sau đó, khi quyết định phải sản xuất và bán hàng hoá hoặc dịch vụ nào, các hãng cũng được giả định là nhằm tối đa hoá lợi nhuận kinh tế.

Hàm sản xuất

Chúng ta đã nói tới đầu vào như đất đai và lao động, đầu ra như lúa mì và thuốc đánh răng. Nhưng nếu bạn có một số lượng đầu vào cố định, bạn có thể có được bao nhiêu đầu ra? Trên thực tế, câu trả lời phụ thuộc vào tình trạng công nghệ và hiểu biết kỹ thuật. Tại một thời điểm nào đó, với hiểu biết kỹ thuật, đất đai, máy móc v.v... sẵn có, chỉ có thể sản xuất được một số lượng nhất định máy kéo, hoặc thuốc đánh răng từ một lượng lao động đã định. Mối quan hệ giữa số lượng đầu vào cần thiết và sản lượng đầu ra có thể có được, được gọi là "hàm sản xuất".

Hàm sản xuất chỉ cho các bạn biết sản lượng tối đa có thể sản xuất ra với một lượng các đầu vào đã định. Điều này được định nghĩa trong một tình trạng kiến thức kỹ thuật và công nghệ cho trước.

Ví dụ, chúng ta có thể hình dung ra một cuốn sách chuyên môn về kỹ thuật cho biết hàm sản xuất của việc sản xuất điện. Trên trang này có những mô tả kỹ thuật của những tuốc-bin chạy bằng khí đốt kích cỡ khác nhau, cho biết đầu vào của chúng (chi phí vốn ban đầu, tiêu thụ nhiên liệu và lượng lao động cần thiết để chạy tuốc-bin) và đầu ra của chúng (lượng điện tạo ra). Trang tiếp theo là những mô tả các nhà máy điện chạy than ở nhiều qui mô khác nhau, cho biết đầu vào và đầu ra. Những trang khác lại mô tả các nhà máy điện hạt nhân, trạm phát điện dùng năng lượng mặt trời v.v... Tất cả chúng kết hợp lại thành hàm sản xuất của việc sản xuất điện.

Hãy xét một việc nhỏ là đào mương. Số lượng mương có thể đào trong một ngày phụ thuộc vào số công nhân sẵn có (lao động) và số máy móc (vốn) làm việc cùng với họ. Hàm sản xuất của việc đào mương chỉ cho bạn biết, chẳng hạn, với 5 công nhân, không có dụng cụ mà chỉ có tay không, có thể đào được 5 inche mương một ngày. Cũng 5 công nhân đó, được trang bị xẻng thì có thể đào 25 feet một ngày. Còn nếu cho họ một máy ủi đất để làm việc thì thật ngạc nhiên, chỉ trong một ngày họ có thể xử lý 500 feet mương hay hơn nữa.

Có hàng triệu triệu hàm sản xuất khác nhau - mỗi hàm tương ứng với một hàng hoá hoặc dịch vụ, và mỗi hàng hóa và dịch vụ đều có một hàm sản xuất. Hầu hết các hàm sản xuất này không được viết ra ở bất cứ nơi nào. Trong các lĩnh vực kinh tế có công nghệ thay đổi nhanh chóng, chẳng hạn như viễn thông và công nghệ sinh học, các hàm sản xuất có thể trở nên lỗi thời ngay sau khi chúng được đem ra sử dụng. Tuy nhiên, các nhà kinh tế thấy rằng, các hàm sản xuất là một phương pháp hữu ích để mô tả khả năng sản xuất của một hãng.

Tổng sản phẩm, sản phẩm trung bình và sản phẩm biên

Bắt đầu bằng hàm sản xuất của một hãng, chúng ta có thể tính toán ba khái niệm sản xuất quan trọng: tổng sản phẩm, sản phẩm trung bình và sản phẩm biên. Chúng ta bắt đầu bằng tính tổng sản phẩm vật chất, hay **tổng sản phẩm**, là cái cho biết tổng số đầu ra được sản xuất, theo đơn vị hiện vật như giạ lúa mì hoặc tuýp thuốc đánh răng sản xuất ra. Hình 6-1(a) và cột (2) của Bảng 6-1 minh hoạ khái niệm tổng sản phẩm. Với ví dụ này, nó cho biết tổng sản phẩm tương ứng như thế nào khi số lượng lao động được sử dụng tăng lên. Tổng sản phẩm bắt đầu từ 0 với 0 lao động, sau đó, tăng lên khi có thêm các đơn vị lao động, đạt lớn nhất là 3.900 đơn vị khi sử dụng 5 đơn vị lao động[1].

Một khi chúng ta biết tổng sản phẩm thì dễ dàng rút ra một khái niệm có tầm quan trọng không kém, đó là sản phẩm biên. Cần nhớ lại rằng thuật ngữ "biên" có nghĩa là "tăng thêm".

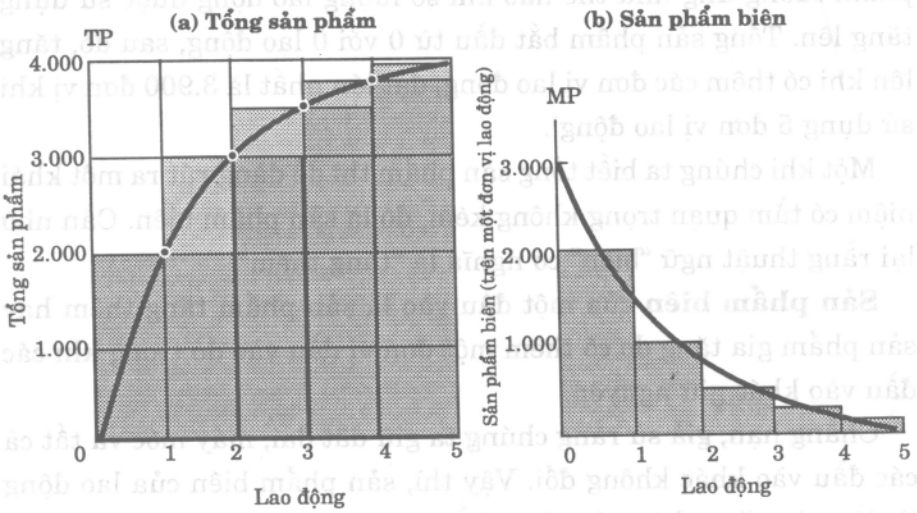
Sản phẩm biên của một đầu vào là sản phẩm tăng thêm hay sản phẩm gia tăng do có thêm một đơn vị đầu vào đó trong khi các đầu vào khác giữ nguyên.

Chẳng hạn, giả sử rằng chúng ta giữ đất đai, máy móc và tất cả các đầu vào khác không đổi. Vậy thì, sản phẩm biên của lao động là đầu vào tăng thêm thu được bằng cách thêm vào một đơn vị lao động. Cột thứ ba của Bảng 6-1 tính toán sản phẩm biên. Sản phẩm biên của lao động bắt đầu tại 2.000 cho đơn vị lao động đầu tiên, sau đó giảm xuống chỉ còn 100 đơn vị cho đơn vị thứ năm. Tính toán sản phẩm biên như vậy hoá ra là rất quan trọng đối với việc

1. Trong chương này, chúng ta nói tới "đơn vị lao động" như một yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất. "Đơn vị lao động" là bao nhiêu? Thông thường, lao động được tính bằng số công nhân như trong ví dụ này. Mặc dù vậy, đôi khi do có các trường hợp làm thêm hay làm ngoài giờ khiến cho không phải tất cả mọi công nhân đều làm việc với số giờ như nhau. Trong những trường hợp này, đầu vào lao động được đo lường tốt nhất bằng tổng số giờ làm việc.

tìm hiểu xem lương và giá của các yếu tố khác được xác định như thế nào.

Khái niệm cuối cùng là **sản phẩm trung bình** được tính bằng tổng đầu ra chia cho tổng đơn vị đầu vào. Cột thứ tư của Bảng 6-1 cho biết sản phẩm trung bình của lao động là 2.000 đơn vị/công nhân với một công nhân, 1.500 đơn vị/công nhân với hai công nhân, v.v... Trong ví dụ này, sản phẩm trung bình giảm trong suốt quá trình tăng đầu vào lao động.



Hình 6-1. Sản phẩm biên được tính từ tổng sản phẩm

Đồ thị (a) cho biết đường tổng sản phẩm đi lên khi có thêm các đầu vào lao động, các thứ khác không đổi. Tuy nhiên, tổng sản phẩm tăng thêm càng ngày càng nhỏ khi tăng thêm một đơn vị lao động (so sánh các phần tăng của công nhân thứ nhất và công nhân thứ năm). Nối các điểm lại, chúng ta có được đường tổng sản phẩm.

Đồ thị (b) cho biết các bậc giảm dần của sản phẩm biên. Chắc rằng bạn đã hiểu tại sao mỗi một hình chữ nhật tô đậm ở (b) là bằng hình chữ nhật tương đương ở (a). Vùng ở (b) dưới đường sản phẩm biên (hay tổng các hình chữ nhật tô đậm) cộng lại bằng tổng sản phẩm ở (a)

(1) Đơn vị lao động	(2) Tổng sản phẩm	(3) Sản phẩm biên	(4) Sản phẩm trung bình
0	0		
		2.000	
1	2.000		2.000
		1.000	
2	3.000		1.500
		500	
3	3.500		1.167
		300	
4	3.800		950
		100	
5	3.900		780

Bảng 6-1. Tổng sản phẩm, sản phẩm biên và sản phẩm trung bình

Bảng cho biết tổng sản phẩm có thể được sản xuất ra với các đầu vào lao động khác nhau khi các đầu vào khác (vốn, đất đai v.v.) và tình trạng hiểu biết kỹ thuật không thay đổi. Từ tổng sản phẩm, chúng ta có thể rút ra những khái niệm quan trọng về sản phẩm biên và sản phẩm trung bình.

Hình 6-1 vẽ đồ thị tổng sản phẩm và sản phẩm trung bình từ Bảng 6-1. Hãy nghiên cứu hình này để chắc chắn rằng bạn hiểu các khối sản phẩm biên ở (b) có liên quan đến những thay đổi trong đường tổng sản phẩm ở (a).

Qui luật lợi tức giảm dần

Sử dụng các hàm sản xuất, chúng ta có thể hiểu một trong những qui luật nổi tiếng nhất trong mọi môn kinh tế học, đó là qui luật lợi tức giảm dần:

Qui luật lợi tức giảm dần phát biểu rằng, chúng ta sẽ ngày càng có ít sản lượng tăng thêm hơn khi chúng ta cộng thêm những đơn vị mới của một đầu vào và giữ các đầu vào khác cố định. Nói cách khác, sản phẩm biên của mỗi đơn vị đầu vào sẽ giảm khi lượng đầu vào đó tăng, còn các đầu vào khác không đổi.

Qui luật lợi tức giảm dần thể hiện một mối quan hệ rất cơ bản. Khi cộng thêm ngày càng nhiều một đầu vào như lao động cùng với

một lượng cố định đất đai, máy móc và các đầu vào khác thì lao động ngày càng có ít các yếu tố khác hơn để làm việc cùng. Đất đai ngày càng chật chội, máy móc làm việc quá công suất và sản phẩm biên của lao động giảm xuống.

Qui luật lợi tức giảm dần có thể được minh hoạ bằng cách đặt chúng ta vào vị trí của người nông dân đang tiến hành một thử nghiệm nông nghiệp được minh hoạ ở Bảng 6-1. Với một số lượng đất đai và các đầu vào khác cố định, giả sử rằng chúng ta không sử dụng đầu vào lao động một tí nào. Với đầu vào lao động bằng 0, sản lượng ngô sản xuất ra cũng bằng 0. Từ đó, Bảng 6-1 ghi 0 sản phẩm khi lao động bằng 0.

Bây giờ, thêm 1 đơn vị lao động vào cùng một số lượng đất đai cố định như cũ. Chúng ta thấy rằng, có 2.000 giạ ngô được sản xuất ra. Ở giai đoạn sau trong thí nghiệm đối chứng của chúng ta, chúng ta tiếp tục giữ các đầu vào khác cố định và tăng từ 1 đơn vị lao động đến 2 đơn vị lao động. Tác động của lao động gia tăng đối với sản xuất sẽ là gì? Đơn vị lao động thứ hai chỉ cho thêm 1.000 giạ ngô nữa, kém hơn sản lượng mà đơn vị lao động đầu tiên đóng góp. Đơn vị lao động thứ ba thậm chí còn có một sản phẩm biên thấp hơn của đơn vị thứ hai và đơn vị thứ tư lại còn cho kém hơn chút nữa. Bởi vậy, thí nghiệm giả thiết cho trong Bảng 6-1 này minh hoạ qui luật lợi tức giảm dần.

Hình 6-1 cũng minh hoạ qui luật lợi tức giảm dần đối với lao động, giữ nguyên đất đai và các đầu vào khác. Ở đây chúng ta thấy rằng, đường sản phẩm biên đi xuống khi đầu vào lao động tăng, tức là đúng nghĩa lợi tức giảm dần. Ở Hình 6-1(a), lợi tức giảm dần được nhìn thấy như là một đường tổng sản phẩm lồi hay hình vòm.

Cái gì đúng với lao động cũng đúng với đất đai và các đầu vào khác. Chúng ta có thể hoán vị đất đai và lao động, bây giờ giữ nguyên lao động và thay đổi đất đai. Sản phẩm biên của đất đai là sự thay đổi trong tổng sản lượng có được từ 1 đơn vị đất đai tăng thêm, với điều kiện tất cả các đầu vào khác giữ nguyên. Chúng ta cũng có thể tính sản phẩm biên của mỗi đầu vào (lao động, đất đai, máy móc, nước, phân bón v.v...); và sản phẩm biên cũng áp dụng

cho bất kỳ đầu ra nào (lúa mì, ngô, thép, đậu v.v...). Chúng ta có thể thấy rằng, các đầu vào khác cũng có xu hướng thể hiện qui luật lợi tức giảm dần.

Kinh tế học trong thực tiễn: lợi tức giảm dần. *Qui luật lợi tức giảm dần có một ý nghĩa kinh tế sâu sắc. Trong trường hợp trồng trọt, sản lượng sẽ tăng mạnh khi chúng ta có thêm lao động - các cánh đồng giờ đây sẽ được làm cỏ và gieo hạt kỹ hơn, mương tưới nước sẽ được nạo vét tốt hơn, bù nhìn đuổi chim sẽ được chăm sóc thường xuyên hơn. Tuy nhiên, nhát cuốc thứ ba trong ngày hay lần cho dầu thứ tư vào máy sẽ cho thêm rất ít sản lượng. Cuối cùng thì sản lượng tăng rất chậm khi có nhiều người tập trung trên cánh đồng. Quá nhiều nông dân sẽ làm hỏng vụ mùa.*

Lợi tức giảm dần là yếu tố quan trọng để giải thích tại sao nhiều nước ở châu Á lại nghèo đến vậy. Ở nước Trung Quốc và Ấn Độ đông dân mức sống thấp, bởi vì có quá nhiều nông dân trên một hécta đất chứ không phải nông dân dốt nát hay không biết đáp lại những kích thích kinh tế.

Chúng ta cũng có thể dùng thí dụ về học tập để minh hoạ qui luật lợi tức giảm dần. Bạn có thể thấy rằng, giờ học kinh tế đầu tiên trong một ngày nhất định là rất năng suất - bạn học những qui luật và những cơ sở lập luận mới, kiến thức và lịch sử. Khả năng tập trung của bạn ở giờ học thứ hai có thể sao lãng chút ít, học được ít hơn. Giờ thứ ba thì qui luật lợi tức giảm dần hoạt động thật dữ dội - đến nỗi ngày hôm sau bạn không còn có thể nhớ những gì bạn đã học trong giờ thứ ba. Vậy qui luật lợi tức giảm dần có gợi ý vì sao nên dàn trải số giờ học chứ không nên nhồi nhét vào ngày trước hôm thi không?

Qui luật lợi tức giảm dần là một qui luật mang tính thực tiễn được thừa nhận rộng rãi chứ không phải là một chân lý phổ biến như qui luật vạn vật hấp dẫn. Nó đã được phát hiện trong nhiều nghiên cứu thực tế, nhưng những ngoại lệ vẫn chưa giải thích được. Hơn nữa, lợi tức giảm dần có thể không đúng cho tất cả các mức sản xuất. Những đầu vào lao động đầu tiên trên thực tế có thể

thể hiện sản phẩm biên tăng dần vì cũng cần phải có một lượng lao động tối thiểu nào đó đi ra đồng và nhấc cuốc lên. Không kể những hạn chế này thì lợi tức giảm dần sẽ chiếm ưu thế trong hầu hết trường hợp.

LỢI TỨC THEO QUI MÔ

Lợi tức giảm dần và sản phẩm biên chính là phản ứng của đầu ra trước sự tăng lên của *một* đầu vào khi tất cả các đầu vào khác giữ nguyên. Chúng ta đã thấy rằng lao động tăng lên khi giữ đất đai không đổi sẽ làm tăng sản lượng lương thực theo những mức ngày càng nhỏ hơn.

Tuy nhiên, đôi khi chúng ta lại quan tâm đến ảnh hưởng của việc tăng *tất cả* đầu vào. Chẳng hạn, cái gì sẽ xảy ra với sản xuất lúa mì nếu đất đai, lao động, nước và các đầu vào khác tăng lên theo cùng tỉ lệ? Hoặc cái gì sẽ xảy ra với sản xuất máy kéo nếu số lượng lao động, máy tính, rô-bốt, thép và mặt bằng nhà xưởng, tất cả đều tăng gấp đôi? Những câu hỏi này muốn nói tới *lợi tức theo qui mô,* hay những ảnh hưởng của việc tăng qui mô đầu vào đối với sản lượng được sản xuất ra. Nói cách khác, lợi tức theo qui mô phản ánh độ phản ứng của tổng sản phẩm khi *tất cả* các đầu vào tăng cùng tỷ lệ. Có thể phân biệt ba trường hợp quan trọng sau:

• **Lợi tức không đổi theo qui mô** nói đến trường hợp trong đó một thay đổi của tất cả các đầu vào dẫn đến một thay đổi tỷ lệ thuận của sản lượng. Ví dụ, nếu lao động, đất đai, vốn và các đầu vào khác tăng gấp đôi thì sản lượng trong trường hợp lợi tức không đổi theo qui mô cũng tăng gấp đôi. Nhiều ngành thủ công (chẳng hạn như cắt tóc, dệt khung cửi ở các nước đang phát triển) cho thấy lợi tức không đổi.

• **Lợi tức giảm dần theo qui mô** xảy ra khi tăng đều tất cả các đầu vào dẫn đến tổng sản lượng tăng với một tỷ lệ nhỏ hơn. Giả sử rằng, đất trồng lúa, hạt giống, lao động, máy móc v.v... của một nông dân tăng lên 50%. Nếu tổng sản lượng chỉ tăng lên 40% thì tình trạng này thể hiện lợi tức giảm dần theo qui mô. Nhiều hoạt

động sản xuất sử dụng các nguồn tài nguyên như trồng nho, làm rượu vang hoặc cung cấp nước sạch cho một thành phố thể hiện lợi tức giảm dần theo qui mô.

● **Lợi tức tăng dần theo qui mô** xuất hiện khi tăng tất cả các đầu vào dẫn đến tăng theo tỷ lệ lớn hơn của sản lượng. Chẳng hạn, một kỹ sư lên kế hoạch cho một nhà máy hoá chất qui mô nhỏ thấy rằng, tăng các đầu vào lao động, vốn và vật liệu lên 10% sẽ làm tăng tổng sản lượng lên hơn 10%. Những nghiên cứu kỹ thuật đã xác định rằng nhiều quá trình sản xuất có lợi tức tăng lên vừa phải theo qui mô cho những nhà máy có qui mô lớn nhất hiện nay.

Hơn nữa, kỹ thuật sản xuất hàng loạt hiện đại có thể đòi hỏi nhiều nhà máy phải ở qui mô tối thiểu nào đó. Chương 2 đã chứng minh rằng khi sản lượng tăng lên, các hãng có thể phân chia sản xuất ra thành những bước nhỏ hơn, tận dụng sự chuyên môn hoá và phân công lao động. Ngoài ra, sản xuất số lượng lớn cho phép sử dụng nhiều máy móc thiết bị chuyên dụng, tự động hoá, thiết kế và chế tạo được máy tính hoá để thực hiện những nhiệm vụ đơn giản và lặp lại một cách nhanh chóng.

Quá trình sản xuất thể hiện lợi tức tăng dần, giảm dần hay không đổi theo qui mô khi việc tăng đều tất cả các đầu vào dẫn đến tăng theo tỷ lệ lớn hơn, tỷ lệ nhỏ hơn hay tỷ lệ không đổi của đầu ra.

Loại lợi tức nào gặp nhiều nhất trong quá trình sản xuất hiện nay? Các nhà kinh tế thường cho rằng, hầu hết các hoạt động sản xuất có lợi tức không đổi theo qui mô. Họ lập luận rằng, nếu sản xuất có thể được điều chỉnh bằng cách cứ đơn giản tái tạo các nhà máy hiện có thì người sản xuất sẽ đơn giản nhân cả đầu vào và đầu ra với cùng một mức. Trong trường hợp như vậy, bạn sẽ thấy lợi tức không đổi theo qui mô cho mọi mức sản lượng.

Năng suất. Tính hiệu quả kinh tế theo qui mô và sản xuất hàng loạt đã kích thích mạnh tăng trưởng kinh tế của các nước trong thế kỷ qua. Hầu hết các quá trình sản xuất đã lớn hơn gấp nhiều lần trước đây trong thế kỷ 19. Một con tàu lớn ở giữa thế kỷ 19 có thể chở 2.000 tấn hàng, nhưng con tàu lớn nhất hiện nay có thể chở hơn 1 triệu tấn dầu.

Ảnh hưởng của sự tăng lên chung trong qui mô hoạt động kinh tế là gì? Nếu lợi tức tăng dần chiếm ưu thế thì qui mô lớn hơn của đầu vào và sản xuất có thể dẫn đến năng suất lớn hơn - ở đây, **năng suất** là một khái niệm đo tỷ số của tổng sản lượng trên giá trị bình quân gia quyền của đầu vào. Chẳng hạn, nếu đầu vào của một hãng bình thường tăng lên 4% và kết quả là sản lượng tăng lên 10% thì năng suất (sản lượng trên đơn vị đầu vào) sẽ tăng lên 6%. Ví dụ này gợi ý một điều rằng, sự tăng lên của sản lượng trên đầu người và mức sống của một quốc gia có thể một phần là kết quả của việc khai thác lợi tức tăng dần theo qui mô trong sản xuất.

Trong khi lợi tức tăng dần theo qui mô có thể rất hứa hẹn trong nhiều khu vực thì đến một thời điểm nào đó, lợi tức giảm dần theo qui mô lại có thể xảy ra. Khi các hãng càng ngày càng lớn hơn, vấn đề quản lý và phối hợp càng trở nên khó khăn hơn. Trong khi không ngừng theo đuổi lợi nhuận nhiều hơn, một hãng có thể thấy rằng, nó đang mở rộng những thị trường và dây chuyền sản xuất có phạm vi địa lý lớn hơn so với khả năng quản lý có hiệu quả. Một hãng chỉ có thể có một tổng giám đốc điều hành, một tổng giám đốc phụ trách tài chính và một ban giám đốc. Do có ít thời gian nghiên cứu từng thị trường và cân nhắc từng quyết định hơn, những vị giám đốc cao nhất này có thể bị tách rời khỏi quá trình sản xuất hàng ngày và bắt đầu phạm sai lầm. Giống như những đế chế đã trải ra quá rộng, những hãng này thấy mình rơi vào tình trạng bị những đối thủ nhỏ hơn và nhanh nhẹn hơn xâm lược. Bởi vậy, về mặt lý thuyết, tuy công nghệ có thể cho phép có lợi tức tăng dần hay không đổi theo qui mô nhưng những yêu cầu về mặt quản lý và giám sát cuối cùng lại dẫn đến lợi tức giảm dần theo qui mô ở những hãng khổng lồ.

NGẮN HẠN VÀ DÀI HẠN

Sản xuất không chỉ cần có lao động và đất đai mà còn cần thời gian nữa. Những đường ống dẫn dầu không thể hoàn thành trong một đêm mà phải mất hàng thập kỷ. Người nông dân không thể

thay đổi vụ trồng vào giữa mùa. Các nhà máy điện lớn phải mất hàng chục năm lên kế hoạch, xây dựng, kiểm tra và đặt hàng. Hơn nữa, một khi các máy móc, thiết bị đã được đặt lên nền bê tông của nhà máy điện trên sông Tennessee hay một nhà máy hoá dầu khổng lồ ở Mexico, thì các máy móc, về mặt kinh tế, không thể tháo rời và chuyển đến vị trí khác hay chuyển sang sử dụng vào việc khác được nữa.

Để tính đến vai trò của thời gian trong sản xuất và chi phí, chúng ta cần phân biệt hai giai đoạn thời gian khác nhau. Chúng ta định nghĩa **ngắn hạn** là giai đoạn trong đó các hãng có thể điều chỉnh sản xuất bằng cách thay đổi các yếu tố biến đổi như nguyên vật liệu và lao động nhưng không thể thay đổi những yếu tố cố định như máy móc, còn **dài hạn** là giai đoạn đủ dài để tất cả các yếu tố, kể cả máy móc có thể được điều chỉnh.

Để hiểu những khái niệm này một cách rõ ràng hơn, hãy xét cách thức nhà sản xuất thép phản ứng lại những thay đổi của cầu. Giả sử hãng Nippon Steel đang vận hành lò luyện của mình ở mức 70% công suất thì bất ngờ cầu về thép tăng lên do một nhà máy cạnh tranh phải đóng cửa. Để điều chỉnh với nhu cầu cao hơn về thép, hãng tăng sản xuất bằng cách tăng giờ làm việc của công nhân, thuê thêm công nhân và tăng cường độ hoạt động của máy móc nhiều hơn. Các yếu tố tăng lên trong ngắn hạn được gọi là các yếu tố *biến đổi*. Chúng ta định nghĩa ngắn hạn là giai đoạn trong đó sản xuất có thể thay đổi bằng cách thay đổi các đầu vào biến đổi.

Giả sử rằng, sự tăng lên của cầu về thép tiếp tục duy trì trong một giai đoạn thời gian kéo dài, nhiều năm hay thậm chí nhiều thập kỷ, Nippon Steel sẽ xem xét những nhu cầu về máy móc của mình và quyết định phải tăng khả năng sản xuất lên. Tổng quát hơn, nó sẽ xem xét tất cả những yếu tố *cố định*, là những yếu tố không thể thay đổi trong ngắn hạn do tình trạng vật chất hoặc do các hợp đồng pháp lý. Giai đoạn mà theo đó mọi đầu vào, cố định và biến đổi, đều có thể điều chỉnh được gọi là dài hạn. Trong dài hạn, Nippon có thể đưa thêm vào nhiều quá trình sản xuất hiệu

quả hơn, lắp đặt một tuyến đường sắt hoặc một hệ thống điều khiển điện toán mới, hoặc xây dựng một nhà máy ở Brazil. Khi mọi yếu tố có thể được điều chỉnh thì tổng lượng thép sẽ cao hơn và mức độ hiệu quả cũng tăng lên.

Sản xuất hiệu quả đòi hỏi phải có thời gian cũng như những đầu vào thông thường như lao động. Bởi vậy, chúng ta phân biệt hai giai đoạn thời gian khác nhau trong phân tích sản xuất và chi phí. Ngắn hạn là giai đoạn thời gian trong đó chỉ có một số đầu vào, những đầu vào biến đổi, có thể điều chỉnh được. Trong ngắn hạn, các yếu tố cố định, như nhà máy và thiết bị, không thể thay đổi hay điều chỉnh hoàn toàn được. Dài hạn là giai đoạn trong đó mọi yếu tố cố định và yếu tố biến đổi mà hãng sử dụng đều có thể thay đổi, kể cả lao động, nguyên vật liệu và vốn.

THAY ĐỔI CÔNG NGHỆ

Lịch sử kinh tế ghi nhận rằng, tổng sản lượng đã tăng hơn gấp mười lần kể từ khi bước sang thế kỷ này. Một phần của kết quả đó là do các đầu vào, như lao động và máy móc đã tăng lên. Nhưng phần lớn sự tăng lên trong sản lượng là nhờ thay đổi công nghệ, làm nâng cao năng suất và mức sống.

Thay đổi công nghệ là những cải tiến trong quá trình sản xuất hàng hoá và dịch vụ, thay đổi những sản phẩm cũ, hay đưa ra những sản phẩm mới. Một số ví dụ thay đổi công nghệ rất nổi bật: những máy bay phản lực lớn nâng số lượng km/hành khách trên đơn vị đầu vào lên gần 50%, cáp quang học đã hạ thấp chi phí và nâng cao độ tin cậy của liên lạc viễn thông, những cải tiến trong công nghệ máy tính đã tăng tốc độ tính toán lên 15% một năm trong suốt ba thập kỷ qua. Những hình thức thay đổi công nghệ khác có vẻ tinh tế hơn như khi một hãng điều chỉnh quá trình sản xuất để giảm bớt lãng phí và tăng sản lượng.

Chúng ta phân biệt *đổi mới qui trình*, xảy ra khi những kiến thức kỹ thuật mới đã cải tiến kỹ thuật sản xuất những sản phẩm hiện tại, với *đổi mới sản phẩm*, trong đó những sản phẩm mới hay

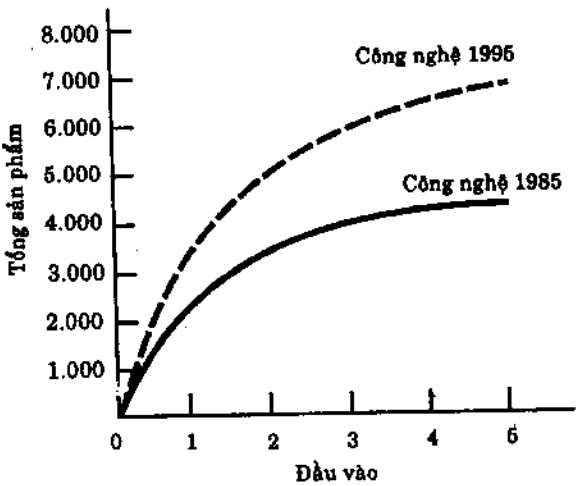
đã qua cải tiến được đưa ra thị trường. Ví dụ, một đổi mới qui trình cho phép các hãng sản xuất nhiều đầu ra hơn với cùng lượng đầu vào như cũ, hoặc sản xuất ra cùng một lượng đầu ra với đầu vào ít hơn. Nói cách khác, một sự đổi mới quá trình tương đương với sự dịch chuyển của hàm sản xuất.

Hình 6-2 minh hoạ sự thay đổi công nghệ dưới dạng đổi mới qui trình sẽ làm dịch chuyển toàn bộ đường tổng sản phẩm như thế nào. Đường nằm ở dưới, biểu thị mức sản lượng có thể sản xuất được, hay hàm sản xuất của một ngành công nghiệp chế tạo vào năm 1985. Trong những năm gần đây, năng suất trong các ngành chế tạo, hay sản lượng tính trên đơn vị đầu vào đã tăng trung bình với tỷ lệ khoảng 3% hàng năm. Do đó, nếu chúng ta trở lại ngành công nghiệp đó một thập kỷ sau thì chắc chắn chúng ta sẽ thấy những thay đổi của công nghệ và kỹ thuật đã dẫn đến mức tăng sản lượng trên đơn vị đầu vào lên khoảng một phần ba. Tất nhiên, ở một số ngành như công nghiệp máy tính, sự cải tiến còn lớn hơn nhiều, còn các ngành khác sự tăng lên đó có thể ít hơn.

Bây giờ chúng ta hãy xét sự thay đổi công nghệ đem đến những sản phẩm mới. Lượng hoá những đổi mới sản phẩm khó hơn so với đổi mới qui trình, nhưng về dài hạn chúng thậm chí lại quan trọng hơn trong việc nâng cao mức sống. Luồng hàng hoá và dịch vụ hiện nay rõ ràng là khác xa so với những hàng hoá chiếm ưu thế 50 năm trước. Khi chuẩn bị cuốn sách này, các tác giả đã sử dụng các bộ soạn thảo vi xử lý trên máy tính, các chương trình phần mềm, máy fax và màn hình màu là những thứ không hề có khi viết cho lần xuất bản trước. Các lĩnh vực khác như y tế, viễn thông và giải trí là những lĩnh vực mà đổi mới sản phẩm giữ ví trí quan trọng. Ngay khái niệm về điện thoại cầm tay sử dụng năng lượng mặt trời có lẽ không thể hình dung nổi chỉ cách đây 20 năm thôi. Và để giải trí một chút thì từ giờ phút này bạn hãy để ý phát hiện xem có thứ hàng hoá nào hay qui trình sản xuất nào không thay đổi kể từ khi ông bà của bạn còn ở tuổi bạn không!

Hình 6-2. Thay đổi công nghệ dịch chuyển hàm sản xuất lên trên

Đường liền nét là mức sản lượng tối đa có thể có đối với mỗi mức đầu vào với tình trạng công nghệ cho trước năm 1985. Do kết quả của những cải tiến công nghệ và quản lý, thay đổi công nghệ làm dịch chuyển hàm sản xuất lên trên, tại đây nó cho phép sản xuất sản lượng nhiều hơn 50% vào năm 1995 với mỗi mức đầu vào.



Hình 6-2 cho biết một trường hợp tốt lành của tiến bộ công nghệ. Có thể có trường hợp ngược lại không - tức là thụt lùi về công nghệ? Với một nền kinh tế thị trường hoạt động đúng chức năng thì câu trả lời là không. Thật vậy, đó là một trong những lợi thế quan trọng của một nền kinh tế thị trường đối với một nền kinh tế cai trị bởi một chính phủ độc tài hay truyền thống. Các công nghệ thấp dường như sẽ bị loại bỏ trong nền kinh tế thị trường, còn công nghệ cao - những công nghệ có năng suất cao hơn - sẽ được áp dụng vì chúng làm tăng lợi nhuận của những hãng đổi mới. Chẳng hạn, nếu một người nào đó sáng tạo ra một kiểu máy sao chụp (photocopy) mới mà đắt gấp đôi các loại hiện có, thì sẽ không có một hãng khôn ngoan nào lại đi sản xuất loại máy đó, và nếu có một hãng nào sai lầm sản xuất ra nó thì cũng không có một người khôn ngoan nào lại mua nó.

Tuy nhiên, trong những trường hợp éo le thì thụt lùi về công nghệ có thể xẩy ra ngay cả trong nền kinh tế thị trường. Một công ty không bị điều tiết có thể áp dụng một qui trình gây lãng phí về mặt xã hội, chẳng hạn như đổ các chất độc hại xuống sông, bởi vì những qui trình gây lãng phí sẽ hoạt động rẻ hơn. Nhưng lợi thế

kinh tế xuất hiện chỉ do tính toán chi phí sản xuất của hãng đã không tính đến chi phí *xã hội* của sự ô nhiễm. Nếu chi phí ô nhiễm được tính đến trong quyết định sản xuất của hãng, ví dụ như bằng những nguyên tắc ràng buộc trách nhiệm chặt chẽ hay thuế ô nhiễm, thì những quá trình thụt lùi không còn có thể sinh lợi nữa. Trong những thị trường cạnh tranh, những sản phẩm thứ cấp sẽ theo người vượn cổ đại đi đến chỗ tuyệt chủng.

HÀM TỔNG SẢN XUẤT CỦA NƯỚC MỸ

Đến đây, chúng ta đã xem xét những nguyên tắc của lý thuyết sản xuất. Bây giờ, chúng ta có thể áp dụng những lý thuyết này để tính toán xem toàn bộ nền kinh tế Mỹ đang hoạt động tốt như thế nào. Để làm được điều đó, chúng ta cần phải xét xem cái gì đã xảy ra đối với tổng sản lượng, đối với lượng đầu vào (như lao động, vốn và đất đai), và với tổng năng suất nữa. Do chúng gặp phải những khó khăn nghiêm trọng trong vấn đề đo lường nên mọi giá trị này cần phải được tính toán một cách cực kỳ thận trọng. Tuy nhiên, chúng rất có ích cho việc mô tả toàn diện hành vi chung của nền kinh tế.

Những nghiên cứu thực tế về hàm tổng sản xuất đã có từ những năm 1920 khi Paul Douglas (giáo sư trường Đại học Chicago và sau đó là Thượng nghị sỹ Mỹ) đã phân tích những số liệu về sản xuất. Hơn 30 năm sau, một số bộ óc xuất sắc nhất của kinh tế học đã xem xét chủ đề này, gồm có John Hendrick, Edward Denison, và Robert Solow, người đoạt giải Nobel về kinh tế học. Mục đích của những nghiên cứu này là tìm hiểu tăng trưởng kinh tế phụ thuộc như thế nào vào vốn, lao động và tăng năng suất. Những thảo luận trước đây của chúng ta cho thấy, năng suất đo tổng sản lượng trên đơn vị đầu vào. **Tăng năng suất** là khái niệm biểu thị tốc độ tăng trưởng của mức năng suất. Chẳng hạn, nếu sản lượng trên công nhân là 100 đơn vị năm 1993 và nó tăng lên 102,5 đơn vị năm 1984 thì chúng ta nói rằng, năng suất tăng 2,5% một năm.

Khi đo lường năng suất, chúng ta định nghĩa năng suất lao động là sản lượng trên một đơn vị lao động; năng suất vốn là đầu ra trên

một đơn vị vốn; và năng suất tổng yếu tố là đầu ra trên một đơn vị tổng đầu vào của vốn và lao động.

Những phát hiện thực tế. Nghiên cứu kinh tế đã phát hiện được những gì? Dưới đây là một vài kết quả quan trọng:

• Năng suất tổng yếu tố đã tăng lên trong suốt thập kỷ này do tiến bộ công nghệ, trình độ giáo dục và tay nghề của công nhân cao hơn. Mức tăng tổng năng suất trung bình suýt soát $1^{1/2}$ phần trăm một năm trong thế kỷ 20. Sản lượng thực tế trung bình trên một công nhân đã tăng nhanh hơn một chút so với mức tăng năng suất tổng yếu tố.

• Trữ lượng vốn đã tăng nhanh hơn số giờ làm việc của công nhân. Kết quả là, lao động có số lượng hàng hoá vốn nhiều hơn để làm việc cùng; vì thế, năng suất lao động và tiền lương có xu hướng tăng nhanh hơn $1^{1/2}$ phần trăm một năm hoàn toàn là do mức tăng năng suất.

• Người ta cho rằng tỷ suất lợi tức vốn (suất lợi nhuận) có thể sẽ theo qui luật lợi tức giảm dần vì mỗi đơn vị vốn bây giờ có ít lao động hơn để làm việc. Trên thực tế, tỷ suất lợi tức vốn vẫn giữ gần như cũ.

• Trong hai thập kỷ trước, tất cả các thước đo năng suất đều cho thấy mức tăng chậm lại đáng kể. Những năm 1970 và 1980 có mức tăng năng suất tổng yếu tố chỉ là 3/4 phần trăm một năm. Do mức tăng năng suất chậm, lương thực tế và mức sống đã chững lại ở Mỹ kể từ đầu những năm 1970. Mặc dù đã có một số nhà kinh tế cho rằng mức tăng năng suất lại tăng lên vào những năm 1990, nhưng các số liệu thống kê vẫn chưa cho phép kết luận được ngay.

B. CÁC TỔ CHỨC DOANH NGHIỆP

BẢN CHẤT CỦA HÃNG

Cho đến đây chúng ta đã nói đến các hàm sản xuất, dường như chúng là những bộ máy có thể do bất cứ ai vận hành cũng được: cho con lợn vào một đầu và lấy xúc xích ra ở đầu kia. Trong thực tế, thì hầu hết các quá trình sản xuất đều được thực hiện bởi các tổ chức

chuyên môn hoá, đó là các doanh nghiệp lớn, nhỏ và vừa có mặt trong khắp các nền kinh tế hiện đại. Tại sao quá trình sản xuất lại thường diễn ra trong các hãng chứ không phải trong những ngôi nhà của chúng ta?

Các doanh nghiệp tồn tại vì nhiều lý do, nhưng lý do quan trọng nhất là để khai thác hiệu quả kinh tế của nền sản xuất hàng loạt, để tích luỹ vốn và để tổ chức các quá trình sản xuất. Yếu tố thúc ép nhất dẫn đến việc phải tổ chức sản xuất trong các hãng xuất phát từ chỗ *hiệu quả kinh tế của nền sản xuất hàng loạt*. Sản xuất có hiệu quả đòi hỏi phải có những nhà máy và máy móc chuyên môn hoá, những dây chuyền sản xuất, sự phân công lao động thành từng công đoạn nhỏ. Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng, quá trình sản xuất ô tô có hiệu quả đòi hỏi mức sản xuất ít nhất phải là 300.000 đơn vị một năm. Chúng ta khó có thể hy vọng rằng, những người công nhân cứ tùy ý đứng túm tụm lại là có thể thực hiện đúng được từng nhiệm vụ và theo đúng trình tự. Trái lại, các hãng phải điều phối quá trình sản xuất, mua hoặc thuê đất đai, vốn, lao động và nguyên vật liệu. Nếu không cần có chuyên môn hoá và phân công lao động thì mỗi chúng ta cũng có thể sản xuất ra điện, đồng hồ điện tử và đĩa laze ở sân sau của chúng ta. Rõ ràng là, chúng ta không thể thực hiện được những điều kỳ diệu đó. Do vậy, tính hiệu quả nói chung đòi hỏi phải có nền sản xuất qui mô lớn ở các doanh nghiệp.

Một chức năng có liên quan của các hãng là *khai thác nguồn lực* cho sản xuất qui mô lớn. Phát triển một loại máy bay chở khách tốn hơn 1 tỉ đôla; chi phí cho nghiên cứu và phát triển một bộ vi xử lý mới của máy vi tính chẳng hạn như vi mạch máy tính Pentium của hãng Intel cũng rất cao. Những nguồn vốn này sẽ lấy từ đâu? Ở thế kỷ 19, các doanh nghiệp thường được các cá nhân giàu có nhưng ưa mạo hiểm cung cấp tiền. Nhưng thời của những Mạnh Thường Quân công nghiệp giàu có và hào phóng đó đã qua rồi. Hiện nay, trong một nền kinh tế doanh nghiệp tư nhân, hầu hết các nguồn vốn dành cho sản xuất đều có từ lợi nhuận của công ty hay bằng tiền vay trên thị trường tài chính. Quả vậy, các quá trình sản xuất

được tài trợ theo con đường tư nhân trên thực tế khó có thể nghĩ đến được nếu các công ty không kiếm được hàng tỷ đôla hàng năm cho những dự án mới.

Một lý do thứ ba cho các hãng là chức năng *quản lý*. Nhà quản lý là người tổ chức sản xuất, đưa ra những ý tưởng mới, những sản phẩm hay những quá trình sản xuất mới, đưa ra những quyết định kinh doanh và biết chịu trách nhiệm trước sự thành công hay thất bại của hãng. Trước hết, sản xuất không tự nó tổ chức được. Một ai đó phải giám sát công việc xây dựng một nhà máy mới, thương thuyết với các nghiệp đoàn lao động, mua máy móc và nguyên vật liệu. Nếu bạn phải mua quyền kinh doanh đối với một đội bóng rổ, bạn sẽ phải thương thuyết để có một sân vận động, thuê các cầu thủ bóng rổ, thuê trọng tài và bán vé. Một khi tất cả các yếu tố này đã bắt đầu tham gia vào thì một người nào đó phải giám sát các hoạt động hàng ngày để đảm bảo rằng, công việc bắt đầu được thực hiện một cách hiệu quả và trung thực.

Sản xuất được tổ chức ở các hãng bởi vì, nói chung, tính hiệu quả đòi hỏi sản xuất trên qui mô lớn, khai thác triệt để các nguồn tài chính quan trọng, quản lý và giám sát chặt chẽ các hoạt động đang tiếp diễn.

CÁC DOANH NGHIỆP LỚN, NHỎ VÀ RẤT NHỎ

Sản xuất trong một nền kinh tế thị trường diễn ra dưới nhiều dạng tổ chức doanh nghiệp - từ sở hữu cá nhân nhỏ nhất cho đến các công ty khổng lồ chiếm đa số trong đời sống kinh tế trong các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa. Hiện nay, có đến hơn 18 triệu doanh nghiệp khác nhau ở nước Mỹ. Trong đó, đại đa số là những đơn vị nhỏ do một cá nhân sở hữu - doanh nghiệp sở hữu cá thể. Còn lại là hợp danh, do hai hay thậm chí do hai trăm hội viên cùng sở hữu. Các doanh nghiệp lớn có xu hướng trở thành các công ty.

Các doanh nghiệp nhỏ chiếm ưu thế về số lượng. Nhưng về doanh thu và tài sản, về sức mạnh kinh tế và chính trị, về qui mô

trả lương và về số lượng việc làm thì chỉ có vài trăm công ty lớn nhất chiếm ưu thế trong nền kinh tế.

Doanh nghiệp sở hữu cá thể

Một phần của bức tranh toàn cảnh là doanh nghiệp sở hữu cá thể, các doanh nghiệp nhỏ trước đây thường được gọi là các cửa hiệu "Mom and Pop" (bố và mẹ). Một cửa hiệu nhỏ có thể có doanh thu một vài trăm đôla một ngày, và đơn giản chỉ tạo ra một mức lương tối thiểu bù đắp cho những nỗ lực của người sở hữu.

Những doanh nghiệp này tuy nhiều về số lượng nhưng nhỏ về tổng doanh số. Đối với hầu hết các doanh nghiệp nhỏ phải cần có rất nhiều nỗ lực cá nhân. Kinh doanh cá thể (self-employed) thường phải làm việc 50 đến 60 giờ mỗi tuần và không được nghỉ ngơi, thế nhưng tuổi thọ trung bình của một doanh nghiệp nhỏ chỉ là một năm. Tuy nhiên, có một số người lại luôn muốn bắt đầu khởi nghiệp bằng chính bản thân mình. Công việc của họ có thể kinh doanh thành công đem lại hàng triệu đôla.

Hợp danh

Thường thì một doanh nghiệp nhỏ cần sự kết hợp của các tài năng - chẳng hạn, các luật sư hay các bác sỹ có chuyên môn trong những lĩnh vực khác nhau. Bất kỳ hai người hay nhiều hơn đều có thể kết hợp với nhau và hình thành một dạng hợp danh. Mỗi người đều đồng ý đảm đương một phần công việc và vốn, chia sẻ một tỷ lệ phần trăm lợi nhuận nào đó, và tất nhiên là cùng chịu lỗ hay nợ.

Hiện nay, hợp danh chỉ chiếm một tỷ lệ nhỏ trong tổng số các hoạt động kinh tế. Lý do là, hợp danh bộc lộ những bất lợi nhất định làm cho nó trở nên không thực tiễn đối với các doanh nghiệp lớn. Bất lợi chính của nó là *trách nhiệm vô hạn*. Các thành viên chịu trách nhiệm không có giới hạn đối với tất cả các khoản nợ mà các hợp danh ký kết. Nếu bạn có 1 phần trăm sở hữu và doanh nghiệp bị thất bại thì bạn chỉ bị buộc phải trả 1% số nợ và những người sở hữu khác chịu trách nhiệm trước 99% của họ. Tuy nhiên, nếu các thành viên của bạn không thể trả được nợ thì bạn có thể

buộc phải trả tất cả các khoản nợ, cho dù bạn phải bán hết tất cả tài sản của mình.

Sự nguy hiểm của trách nhiệm vô hạn và khó khăn trong việc tìm kiếm nguồn vốn giải thích vì sao hợp danh có chiều hướng chỉ giới hạn trong các doanh nghiệp nhỏ và cá nhân, chẳng hạn như nông nghiệp và buôn bán lẻ. Đơn giản là hợp danh quá rủi ro trong hầu hết mọi tình huống.

Công ty

Khối lượng lớn các hoạt động kinh tế trong một nền kinh tế thị trường tiên tiến diễn ra trong các công ty tư nhân. Trong những thế kỷ trước, điều lệ của các công ty do những đạo luật đặc biệt của nhà nước phong kiến hay bộ máy lập pháp ban hành. Công ty Đông Ấn của Anh là một công ty đặc quyền và dường như trên thực tế nó thống trị Ấn Độ trong suốt hơn một nửa thế kỷ. Ở thế kỷ thứ 19, các công ty hỏa xa phải chi tiền để có điều lệ cũng nhiều như chi cho các thanh tà vẹt. Hơn một thế kỷ qua, đã có nhiều bộ luật được thông qua cho phép hầu như bất cứ ai cũng có quyền thành lập một công ty cho bất kỳ một mục đích nào.

Ngày nay, một **công ty** là một dạng tổ chức doanh nghiệp, được phép thành lập ở một trong 50 bang hay ở nước ngoài và do nhiều cá nhân cổ đông sở hữu. Công ty có sự xác nhận về mặt luật pháp riêng, và trên thực tế nó là một "thể nhân" có thể nhân danh để mua, bán, vay tiền, sản xuất hàng hoá và dịch vụ, tham gia hợp đồng. Ngoài ra, công ty còn có quyền chịu *trách nhiệm hữu hạn*, mà theo đó, đầu tư của mỗi người sở hữu vào công ty được giới hạn chặt chẽ ở một số lượng xác định.

Các đặc điểm chính của một công ty hiện đại như sau:

- Quyền sở hữu một công ty được quyết định bằng quyền sở hữu của chứng khoán thường của công ty. Nếu bạn sở hữu 10% cổ phần của một công ty, bạn có 10% quyền sở hữu. Các công ty sở hữu công cộng được tính giá trị trên lượng trao đổi chứng khoán, chẳng hạn như Sở Giao dịch Chứng khoán New York. Chính trên thị trường chứng khoán này mà quyền sở

hữu của các công ty lớn nhất được mua bán và vốn của quốc gia được đầu tư.

- Về nguyên tắc, các cổ đông kiểm soát các công ty họ sở hữu. Họ được chia cổ tức theo đúng tỷ lệ cổ phần mà họ sở hữu, bầu ban giám đốc và bỏ phiếu cho nhiều vấn đề quan trọng. Trong thực tế, hàng triệu cổ đông của các công ty khổng lồ như IBM, GM hay Exxon thực sự không có quyền kiểm soát bởi vì họ quá phân tán để có thể gạt bỏ những vị giám đốc kỳ cựu.
- Những người quản lý và giám đốc các công ty có quyền hợp pháp để đưa ra quyết định đối với công ty. Họ quyết định sản xuất cái gì và sản xuất nó như thế nào. Họ thương thuyết với nghiệp đoàn lao động và quyết định xem liệu có nên bán hãng đi hay không nếu một hãng khác muốn tiếp quản nó. Khi báo chí tuyên bố rằng, một hãng tạm cho 20.000 công nhân nghỉ việc thì quyết định này là của những nhà quản lý. Các cổ đông sở hữu công ty, nhưng những nhà quản lý thì điều hành nó.

Lợi thế và bất lợi thế của công ty. Tại sao các công ty lại chiếm ưu thế đến như vậy trong nền kinh tế thị trường? Đơn giản đó là một cách cực kỳ hiệu quả để làm kinh doanh. Một công ty là một thể nhân có thể tiến hành kinh doanh. Cũng vậy, một công ty có thể có quyền thừa kế hay tồn tại vĩnh viễn, bất kể các cổ phiếu qua tay bao nhiêu lần. Các quyết định kinh doanh có thể được các nhà quản lý đưa ra nhanh chóng, một điều hoàn toàn trái ngược với các quyết định kinh tế của các nhà lập pháp.

Ngoài ra, các cổ đông của công ty có trách nhiệm hữu hạn, tức là, họ không phải chịu nợ hay lỗ của công ty vượt quá sự đóng góp ban đầu của mình. Nếu chúng ta mua 1.000 đôla chứng khoán, chúng ta sẽ không bị mất nhiều hơn khoản đầu tư ban đầu của chúng ta.

Các công ty có một bất lợi lớn: có một loại thuế đánh vào lợi nhuận của công ty. Đối với doanh nghiệp không phải công ty, mọi

khoản thu nhập sau khi trừ chi phí bị đánh thuế như là một khoản thu nhập cá nhân bình thường. Còn công ty bị đối xử khác ở chỗ, thu nhập công ty bị đánh thuế hai lần - lần thứ nhất là lợi nhuận công ty và sau đó là thu nhập cá nhân trên cổ tức. Việc đánh thuế công ty hai lần đã bị một số nhà kinh tế chỉ trích mạnh mẽ trong những năm gần đây, mặc dù thế nhiều nước vẫn tiếp tục coi thu nhập của công ty như là một cơ sở tính thuế thuận lợi.

Do quá trình sản xuất hiệu quả thường đòi hỏi các xí nghiệp phải có qui mô lớn với hàng tỷ đôla vốn, nên các nhà đầu tư cần có một cách huy động vốn của họ. Các công ty trách nhiệm hữu hạn và một cơ cấu quản lý thích hợp có thể thu hút một nguồn vốn tư nhân lớn, sản xuất ra nhiều loại sản phẩm có liên quan, và phân tán rủi ro.

KINH TẾ HỌC VỀ CÁC TỔ CHỨC

Tổng quan này về các tổ chức trong chủ nghĩa tư bản hiện đại chỉ có thể đưa ra được những gợi ý tối thiểu nhất về sự phong phú của môn *kinh tế học về các tổ chức*. Những năm vừa qua đã chứng kiến một nỗ lực có tính toán của các nhà kinh tế học muốn tìm hiểu tại sao các tổ chức lại có những dạng cụ thể, và tại sao các quyết định lại được thực hiện trong bộ máy tổ chức được kiểm soát của các công ty chứ không phải bởi các hợp đồng trải rộng của thị trường. Các nhà kinh tế học như Ronald Coase, Kenneth Arrow, Herbert Simon và Oliver Williamson đã chỉ ra tầm quan trọng của các chi phí giao dịch trong việc quyết định ranh giới giữa hãng và thị trường. Có lẽ, trên thực tế, những cuộc tranh luận phổ biến tập trung quá nhiều vào sự đổi mới sản phẩm và quá ít vào đổi mới tổ chức khi phân tích sự giàu có của các quốc gia. Lịch sử đã chứng tỏ các tổ chức quan trọng như thế nào đối với việc đạt được mục đích của con người; câu chuyện buồn của nền kinh tế kế hoạch hoá rõ ràng cho thấy như vậy, không có thiên tài tổ chức của một hãng xí

nghiệp tư nhân hiện đại thì tất cả đất đai, lao động và vốn sẽ chỉ là con số không.

TÓM TẮT

Lý thuyết về sản xuất và các sản phẩm biên

1. Mối quan hệ giữa sản lượng đầu ra (chẳng hạn như lúa mì, sắt thép hoặc ô tô) và số lượng đầu vào (lao động, đất đai và vốn) được gọi là hàm sản xuất. Tổng sản phẩm là tổng sản lượng được sản xuất ra. Sản phẩm trung bình bằng tổng sản lượng chia cho tổng số lượng đầu vào. Chúng ta có thể tính sản phẩm biên của một yếu tố như là phần sản lượng tăng thêm với mỗi đơn vị bổ sung của đầu vào đó, khi giữ nguyên các đầu vào khác.

2. Theo qui luật lợi tức giảm dần, sản phẩm biên của mỗi đầu vào nói chung sẽ giảm khi lượng đầu vào đó tăng lên, tất cả các đầu vào khác không đổi.

3. Lợi tức theo qui mô muốn nói đến ảnh hưởng của một sự tăng đều tất cả các đầu vào lên mức sản lượng. Một công nghệ mà khi tăng gấp đôi tất cả các đầu vào dẫn đến tăng đúng gấp đôi sản lượng thể hiện lợi tức không đổi theo qui mô. Khi gấp đôi đầu vào dẫn đến tăng ít hơn gấp đôi (nhiều hơn gấp đôi) sản lượng thì tình trạng này là lợi tức giảm dần (tăng dần) theo qui mô.

4. Do các quyết định phải mất thời gian để thực hiện và do vốn và các yếu tố khác thường có tuổi thọ kéo dài nên phản ứng của sản xuất có thể thay đổi theo những khoảng thời gian khác nhau. Ngắn hạn là giai đoạn trong đó các yếu tố biến đổi, chẳng hạn như các đầu vào lao động và nguyên vật liệu, có thể dễ dàng thay đổi. Trong dài hạn, dự trữ vốn (máy móc và nhà xưởng của một hãng) có thể được khấu hao và thay thế. Trong dài hạn, mọi đầu vào cố định và biến đổi, đều có thể điều chỉnh được.

5. Thay đổi công nghệ là sự thay đổi của những kỹ thuật sản xuất cơ bản, như khi một sản phẩm mới hoặc một qui trình sản xuất mới được phát minh ra hay một sản phẩm cũ hoặc một quá

trình cũ được cải tiến. Trong những tình hình như vậy, cùng một sản lượng sẽ được sản xuất ra với ít đầu vào hơn, hoặc sản lượng nhiều hơn sẽ được sản xuất ra với cùng lượng đầu vào. Thay đổi công nghệ làm dịch chuyển hàm sản xuất lên trên.

6. Những cố gắng tính toán hàm tổng sản xuất cho nền kinh tế Mỹ có chiều hướng kết hợp các lý thuyết về sản xuất và sản phẩm biên. Trong thập kỷ này, thay đổi công nghệ đã làm tăng năng suất của cả lao động và vốn. Năng suất tổng yếu tố (tính bằng tỷ số của tổng sản lượng với tổng đầu vào) đã tăng khoảng $1^{1/2}$ một năm trong suốt thế kỷ 20 mặc dù kể từ năm 1970, tốc độ tăng năng suất đã chậm lại đáng kể và tiền lương thực tế không còn tăng lên nữa.

B. Các tổ chức doanh nghiệp

7. Trong một nền kinh tế thị trường, sản xuất được tổ chức trong các hãng - một số rất nhỏ là doanh nghiệp sở hữu cá thể của một người, một số là hợp danh, và đại bộ phận các hoạt động kinh tế diễn ra trong các công ty.

8. Mỗi loại xí nghiệp đều có những lợi thế và bất lợi thế. Các doanh nghiệp nhỏ thì linh hoạt, có thể tiếp thị những sản phẩm mới và cũng có thể biến mất nhanh chóng. Tuy nhiên, chúng phải chịu bất lợi lớn là không thể tích luỹ được một số lượng lớn vốn từ một nhóm những nhà đầu tư phân tán. Các công ty lớn hiện nay được nhà nước trao cho trách nhiệm hữu hạn và có thể tích lũy được hàng tỷ đôla vốn bằng cách vay từ ngân hàng, cổ đông và thị trường chứng khoán.

9. Trong một nền kinh tế hiện đại, các hãng sản xuất hầu hết những hàng hoá và dịch vụ, bởi vì hiệu quả kinh tế của nền sản xuất hàng loạt bắt buộc sản lượng phải được sản xuất với khối lượng lớn; công nghệ sản xuất cần nhiều vốn hơn so với một cá nhân đơn lẻ sẵn sàng đầu tư; đồng thời nền sản xuất có hiệu quả đòi hỏi phải có sự quản lý và điều phối chặt chẽ các nhiệm vụ bằng một bộ máy điều hành tập trung.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Lý thuyết sản xuất	**Production Theory**
đầu vào, đầu ra, hàm sản xuất	inputs, outputs, production function
tổng sản phẩm, sản phẩm trung bình, sản phẩm biên	total, average, and marginal product
sản phẩm biên giảm dần và qui luật lợi tức giảm dần	diminishing marginal product and the law of diminishing returns
lợi tức không đổi, tăng dần, giảm dần theo qui mô	constant, increasing and decreasing returns to scale
ngắn hạn với dài hạn	short run vs. long run
đổi mới công nghệ	technological innovation
đổi mới qui trình	process innovation
đổi mới sản phẩm	product innovation
năng suất	productivity
hàm tổng sản xuất	aggregate production function
Doanh nghiệp kinh doanh	**Business Enterprise**
các lý do xuất hiện các hãng: hiệu quả kinh tế theo qui mô, các nhu cầu tài chính, quản lý	reasons for firms: scale economies, financial needs, management
các hình thức doanh nghiệp chính: doanh nghiệp cá thể, hợp danh, công ty	major business forms: individual proprietorship, partnership, corporation
trách nhiệm vô hạn, trách nhiệm hữu hạn	unlimited, limited liability

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Giải thích khái niệm hàm sản xuất. Mô tả hàm sản xuất đối với xúc xích, buổi hoà nhạc, cắt tóc và giáo dục đại học.

2. Bảng dưới đây mô tả hàm sản xuất thực tế đối với ống dẫn dầu, điền những giá trị để trống đối với sản phẩm biên và sản phẩm trung bình.

(1)	(2)	(3)	(4)
		Ống 18 inch	
Công suất bơm (mã lực)	Tổng sản phẩm (thùng/ngày)	Sản phẩm biên (thùng/ngày/ mã lực)	Sản phẩm trung bình (thùng/ngày/ mã lực)
10.000	86.000	———	———
20.000	114.000	———	———
30.000	134.000	———	———
40.000	150.000	———	———
50.000	164.000		

3. Dùng số liệu cho trong câu hỏi 2, xây dựng hàm sản xuất của sản lượng với công suất. Trên cùng một đồ thị, xây dựng đường sản phẩm trung bình và đường sản phẩm biên.

4. Giả sử bạn đang vận động để có quyền cung cấp thực phẩm tại một thế vận hội cho trường của mình. Bạn sẽ bán bánh mì kẹp xúc xích, sôcôla, khoai tây rán. Cái gì sẽ là đầu vào vốn, lao động và nguyên vật liệu của bạn? Nếu cầu về xúc xích giảm, bạn sẽ thực hiện những bước gì để giảm bớt đầu ra trong ngắn hạn? Trong dài hạn?

5. Điểm phân biệt quan trọng của kinh tế học là giữa dịch chuyển của hàm sản xuất và trượt dọc theo hàm sản xuất. Với quyền cung cấp thực phẩm trong câu hỏi 4, hãy cho ví dụ cả sự dịch chuyển và trượt dọc theo hàm sản xuất về bánh mì kẹp. Minh họa mỗi trường hợp bằng đồ thị mối quan hệ giữa sản xuất bánh mì kẹp và số lao động được sử dụng.

6. Sự thay thế diễn ra khi các hãng thay một đầu vào này bằng một đầu vào khác, chẳng hạn như khi một nông dân dùng máy kéo chứ không dùng cuốc để trồng lúa. Xét những thay đổi sau trong

hành vi của một hãng. Những thay đổi nào thể hiện sự thay thế một yếu tố này cho yếu tố kia mà không thay đổi công nghệ, những thay đổi nào thể hiện sự thay đổi công nghệ? Minh hoạ mỗi trường hợp bằng hàm sản xuất trên đồ thị.

a. Khi giá xăng dầu tăng, một hãng thay một nhà máy chạy bằng xăng dầu bằng một nhà máy chạy bằng khí đốt.

b. Một công ty hoá chất quyết định thay thế thiết bị phát điện dùng than cũ của mình bằng một tuốc-bin chạy khí đốt, giảm chi phí 20%.

c. Qua thời kỳ 1970-1995, một hãng sắp chữ giảm 200 công nhân sắp chữ của mình và tăng 100 nhân viên vận hành máy tính.

d. Sau một cuộc vận động nghiệp đoàn thành công của các nhân viên thư ký, một trường đại học mua máy vi tính cho khoa sử dụng và giảm lực lượng thư ký của mình.

7. Xét một hãng sản xuất bột mì với đầu vào đất đai và lao động. Định nghĩa và phân biệt lợi tức giảm dần và lợi tức giảm dần theo qui mô. Giải thích vì sao có thể có lợi tức giảm dần theo một đầu vào nhưng lại có lợi tức không đổi theo qui mô đối với cả hai đầu vào.

8. Chứng minh rằng, nếu sản phẩm biên luôn giảm dần thì sản phẩm trung bình luôn lớn hơn sản phẩm biên.

9. Hãy nêu 10 sản phẩm mà bạn cho là quan trọng hiện nay. Với mỗi loại, mô tả làm thế nào mà đổi mới sản phẩm, đổi mới qui trình và đổi mới tổ chức ảnh hưởng đến những sản phẩm này trong thế kỷ qua.

CHƯƠNG 7

PHÂN TÍCH CHI PHÍ

Chi phí chỉ đơn thuần là sự hấp dẫn của cạnh tranh
***Frank Knight*, Rủi ro, Sự bất định, và Lợi nhuận (1921)**

Ở bất cứ nơi nào sản xuất diễn ra đều kèm theo chi phí như hình với bóng. Trong một thế giới của sự khan hiếm, các hãng phải trả tiền cho đầu vào: thép, ốc vít, chất dung môi, các kỹ sư, thư ký, máy tính, điện thoại, đèn điện và giấy bút. Các doanh nghiệp muốn có lãi phải luôn luôn nhận thức được thực tế đơn giản này khi đặt ra mục tiêu sản xuất và doanh thu bởi vì mỗi một đồng đôla chi phí không cần thiết sẽ làm giảm lợi nhuận của hãng đi đúng bằng đồng đôla đó. Quả vậy, sản xuất quá nhiều cũng nguy hiểm như là sản xuất quá ít; lịch sử đã chứng tỏ rằng, mở rộng sản xuất quá mức thường đưa một công ty đang phát triển nhanh tới chỗ phá sản, do đã đẩy chi phí tăng nhanh hơn doanh thu.

Thế nhưng, vai trò của chi phí còn đi xa hơn cả ảnh hưởng đến mức sản xuất. Những doanh nghiệp thông minh rất chú ý đến chi phí của họ khi đưa ra những quyết định hoạt động. Thuê một công nhân mới hay trả tiền làm thêm ngoài giờ rẻ hơn? Xây dựng một nhà máy mới hay mở rộng nhà máy cũ sẽ rẻ hơn? Đầu tư máy móc mới trong nước hay sắp xếp lại sản xuất ở nước ngoài? Các doanh nghiệp đều muốn lựa chọn những biện pháp sản xuất có hiệu quả, sản xuất được nhiều nhất với chi phí thấp nhất.

Chương này dành cho việc phân tích kỹ về chi phí. Trước hết, chúng ta hãy xét đầy đủ các loại chi phí, bao gồm cả khái niệm cực kỳ quan trọng về chi phí biên. Sau đó, chúng ta sẽ xét xem các nhà kế toán doanh nghiệp tính toán chi phí như thế nào trong thực tế.

Cuối cùng, chúng ta xét đến khái niệm chi phí cơ hội, một khái niệm có thể áp dụng cho nhiều loại quyết định. Nghiên cứu toàn diện về chi phí sẽ đặt nền móng cho việc tìm hiểu các quyết định về cung của các hãng kinh doanh.

A. PHÂN TÍCH KINH TẾ VỀ CHI PHÍ

TỔNG CHI PHÍ: CHI PHÍ CỐ ĐỊNH VÀ CHI PHÍ BIẾN ĐỔI

Hãy xét một hãng sản xuất một số lượng đầu ra (ký hiệu là q) sử dụng các đầu vào là vốn, lao động và nguyên vật liệu. Các hãng mua những đầu vào này trên thị trường yếu tố sản xuất. Một hãng quan tâm đến lợi nhuận sẽ luôn để mắt đến chi phí để duy trì khả năng sinh lợi. Các kế toán viên của hãng có nhiệm vụ tính toán tổng chi phí thành tiền ứng với mỗi mức q.

Bảng 7-1 cho biết tổng chi phí (TC) cho mỗi mức đầu ra q khác nhau. Nhìn vào các cột (1) và (4) chúng ta sẽ thấy rằng, TC tăng lên khi q tăng. Điều này dễ hiểu, vì phải cần nhiều lao động và các đầu vào khác hơn để sản xuất một hàng hoá nhiều hơn, các yếu tố tăng thêm kéo theo chi phí bằng tiền tăng thêm. Tốn hết 110 đôla tất cả để sản xuất ra 2 đơn vị, 130 đôla để sản xuất ra 3 đơn vị v.v...

(1) **Số lượng**	(2) **Chi phí cố định**	(3) **Chi phí biến đổi**	(4) **Tổng chi phí**
	FC	VC	TC
q	($)	($)	($)
0	55	0	55
1	55	30	85
2	55	55	110
3	55	75	130
4	55	105	160
5	55	155	210
6	55	225	280

Bảng 7-1. Chi phí cố định, chi phí biến đổi và tổng chi phí

Các loại chi phí chính của một hãng là chi phí cố định (không thay đổi khi đầu ra thay đổi) và chi phí biến đổi (tăng lên khi đầu ra tăng). Tổng chi phí bằng chi phí cố định cộng chi phí biến đổi: TC = FC + VC.

CHI PHÍ CỐ ĐỊNH

Các cột (2) và (3) của Bảng 7-1 tách tổng chi phí ra thành hai bộ phận: tổng chi phí cố định (FC) và tổng chi phí biến đổi (VC).

Chi phí cố định của một hãng là gì? Đôi khi nó còn được gọi là "chi phí chung" hoặc "chi phí chìm", chúng bao gồm những khoản như tiền thuê nhà máy hoặc văn phòng, tiền trả cho máy móc thiết bị theo hợp đồng, tiền trả lãi các khoản nợ, lương trả cho các giáo viên chính thức, v.v....Chúng bắt buộc phải thanh toán, ngay cả khi hãng không sản xuất ra một tí sản lượng nào, và chúng sẽ không thay đổi cho dù sản lượng thay đổi thế nào đi nữa. Ví dụ, một hãng luật có một hợp đồng thuê văn phòng làm việc trong thời gian 5 năm hay thậm chí 10 năm, ngay cả khi hãng đó thu nhỏ lại chỉ bằng nửa qui mô, nó vẫn phải có trách nhiệm trả tiền. Do FC là mức chi phí phải trả bất kể mức đầu ra như thế nào, nên nó luôn bất biến ở mức 55 đôla trong cột (2).

CHI PHÍ BIẾN ĐỔI

Cột (3) của Bảng 7-1 cho biết chi phí biến đổi (VC). **Chi phí biến đổi** là những chi phí biến thiên khi mức đầu ra thay đổi.Ví dụ, nguyên vật liệu cần để sản xuất đầu ra (như thép để sản xuất ô tô), công nhân sản xuất đứng trong các dây chuyền lắp ráp, điện cho nhà máy hoạt động v.v... Trong một siêu thị, các nhân viên tính tiền ở quầy là một chi phí biến đổi, vì nhà quản lý dễ dàng điều chỉnh giờ làm việc của họ để đáp ứng số lượng người mua hàng.

Theo định nghĩa, VC bắt đầu từ không, khi q bằng không. Nó là một bộ phận của TC và tăng lên cùng với sản lượng; quả vậy, mỗi một mức tăng TC giữa hai mức sản lượng đều đúng bằng mức tăng của VC. Tại sao lại như vậy? Bởi vì FC luôn giữ không đổi tại 55 đôla và bị triệt tiêu khi so sánh chi phí giữa các mức đầu ra khác nhau. Chúng ta hãy tóm tắt những khái niệm chi phí này:

Tổng chi phí là phí tổn bằng tiền tối thiểu cần để sản xuất ra mỗi mức sản lượng q. TC tăng lên khi q tăng.

Chi phí cố định là phí tổn bằng tiền phải trả ngay cả khi không

sản xuất ra mức sản lượng nào: chi phí cố định không bị ảnh hưởng bởi bất kỳ thay đổi nào trong sản lượng đầu ra.

Chi phí biến đổi là những phí tổn thay đổi cùng với mức sản lượng - gồm nguyên vật liệu, tiền công và nhiên liệu - và bao gồm tất cả chi phí không phải là cố định.

Theo định nghĩa, ta luôn luôn có:

TC = FC + VC

Chú ý: *Bất cứ ai đã quản lý một doanh nghiệp đều biết rằng, khi chúng ta ghi chép một biểu chi phí như trong Bảng 7-1, chúng ta đã đơn giản hoá toàn bộ công việc của hãng. Tại sao lại như vậy? Bởi vì còn rất nhiều công việc phức tạp đằng sau Bảng 7-1. Để có được mức chi phí thấp nhất, các nhà quản lý hãng phải chắc chắn rằng, họ đang trả mức tối thiểu có thể được cho những nguyên vật liệu cần thiết, ví dụ như năng lượng; rằng, các qui trình kỹ thuật với chi phí thấp nhất đang được phối hợp với nhau trên mặt bằng nhà máy; rằng, các công nhân đang làm việc trung thực; và rằng, mọi quyết định khác được đưa ra trên cơ sở tiết kiệm nhất. Với những cố gắng về mặt quản lý như vậy thì chi phí cố định và chi phí biến đổi cho trong Bảng 7-1 mới là chi phí tối thiểu cần thiết cho hãng sản xuất ra mức đầu ra đó.*

ĐỊNH NGHĨA VỀ CHI PHÍ BIÊN

Chi phí biên là một trong những khái niệm quan trọng nhất của kinh tế học. **Chi phí biên** biểu thị chi phí tăng thêm để sản xuất thêm một đơn vị đầu ra. Ví dụ, một hãng đang sản xuất 1.000 đĩa compact với tổng chi phí là 10.000 đôla. Nếu tổng chi phí để sản xuất 1.001 đĩa là 10.006 đôla thì chi phí biên của việc sản xuất đĩa thứ 1.001 là 6 đôla.

Đôi khi, chi phí biên của việc sản xuất thêm một đơn vị đầu ra có thể rất thấp. Với một hãng hàng không đang còn ghế trống, chi phí tăng thêm cho một hành khách nữa chỉ đơn giản bằng chi phí của một cái bánh ngọt hay một cốc nước uống không mất tiền; không cần tăng thêm vốn (máy bay) hay lao động (phi công và tiếp

viên). Trong những trường hợp khác, chi phí biên của một đơn vị đầu ra nữa có thể khá cao. Xét một tổ hợp sản xuất điện. Trong điều kiện bình thường, nó có thể tạo ra đủ điện chỉ bằng cách sử dụng các phân xưởng có chi phí thấp nhất và hiệu quả nhất của nó. Nhưng vào một ngày hè nóng nực, tất cả mọi người đều bật điều hoà nhiệt độ và nhu cầu điện tăng cao, cơ sở điện đó buộc phải chạy những máy phát điện cũ không hiệu quả và có chi phí cao. Lượng điện sản xuất thêm này có được với một chi phí biên cao đối với cơ sở điện lực.

Bảng 7-2 sử dụng những số liệu từ Bảng 7-1 để minh họa cách chúng ta tính toán chi phí biên như thế nào. Những con số MC trong cột (3) của Bảng 7-2 có được bằng cách lấy tổng chi phí TC ở cột (2) trừ đi TC của sản lượng trước đó. Bởi vậy, MC của đơn vị thứ nhất là 30 đôla = 85 - 55 đôla. Chi phí biên của đơn vị thứ hai là 25 đôla = 110 - 85 đôla, và cứ tiếp tục như vậy.

(1)	(2)	(3)
Đầu ra	**Tổng chi phí TC**	**Chi phí biên MC**
q	($)	($)
0	55	
		30
1	85	
		25
2	110	
		20
3	130	
		-
4	160	
		50
5	210	

Bảng 7-2. Tính toán chi phí biên

Khi chúng ta đã biết tổng chi phí thì rất dễ tính chi phí biên. Để tính chi phí biên của đơn vị thứ 5, chúng ta lấy tổng chi phí của 5 đơn vị trừ đi tổng chi phí của 4 đơn vị trước đó, tức là MC = 210 đôla - 160 đôla = 50 đôla. Hãy điền vào chỗ trống chi phí biên của đơn vị thứ tư.

Thay vì có được MC từ cột TC, chúng ta cũng có thể có các con số của MC bằng cách lấy mỗi một VC ở cột (3) của Bảng 7-1 trừ đi

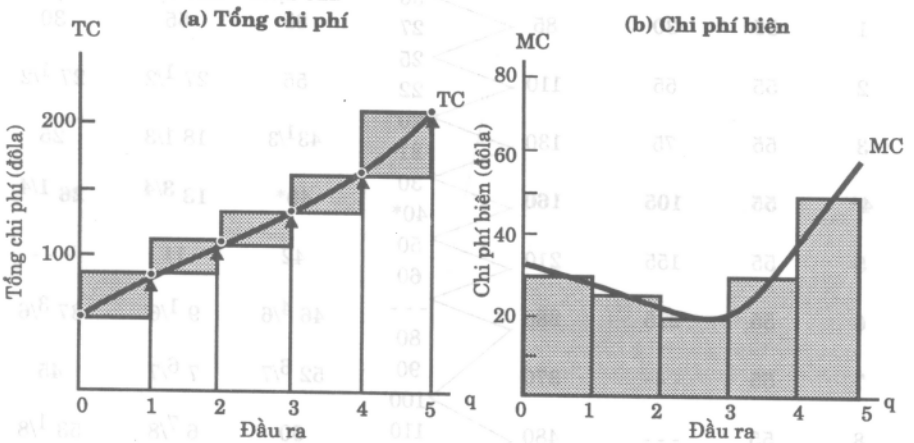
VC ở hàng trên nó. Tại sao? Bởi vì, chi phí biến đổi luôn tăng đúng như tổng chi phí, sự khác biệt duy nhất là VC - theo định nghĩa - phải bắt đầu từ không chứ không phải từ mức FC không đổi. (Hãy kiểm tra rằng 30 - 0 = 85 - 55, và 55 - 30 = 110 - 85 v.v...)

Chi phí sản xuất biên là chi phí tăng thêm xuất hiện khi sản xuất thêm một đơn vị sản lượng.

Chi phí biên trên đồ thị. Hình 7-1 minh hoạ tổng chi phí và chi phí biên. Nó cho thấy TC có quan hệ với MC theo một cách đúng như tổng sản phẩm có quan hệ với sản phẩm biên hoặc tổng thỏa dụng có quan hệ với độ thỏa dụng biên.

Hình 7-1. Mối quan hệ giữa Tổng chi phí và Chi phí biên

Hình này xây dựng đồ thị từ các số liệu cho trong Bảng 7-2. Chi phí biên ở (b) có được bằng cách tính chi phí gia tăng ở (a) với mỗi mức tăng một đơn vị sản lượng. Bởi vậy, để tính MC sản xuất ra đơn vị thứ năm, chúng ta lấy 210 đôla trừ đi 160 đôla được MC là 50 đôla. Một đường cong liên tục được vẽ qua các điểm của TC ở (a), và đường cong liên tục MC ở (b) nối các bậc cụ thể của MC.



Chúng ta sẽ xem đường MC có hình dáng như thế nào? Các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy rằng, với hầu hết các hoạt động sản xuất trong ngắn hạn (tức là khi trữ lượng vốn cố định), cũng như đối với nghề nông và nhiều doanh nghiệp nhỏ khác, đường chi phí biên có hình chữ U như ở Hình 7-1(b). Đường chữ U này đi xuống trong

giai đoạn đầu, đạt điểm tối thiểu, và cuối cùng bắt đầu đi lên.

CHI PHÍ TRUNG BÌNH

Chúng ta hoàn thành bản chỉ dẫn về những khái niệm chi phí quan trọng trong kinh tế học và kinh doanh của chúng ta bằng một trình bày về các loại chi phí trung bình hay chi phí đơn vị. Bảng 7-3 mở rộng các số liệu ở Bảng 7-1 và 7-2 để đưa vào ba thước đo mới: chi phí trung bình, chi phí cố định trung bình và chi phí biến đổi trung bình.

(1)	(2) Chi phí cố định	(3) Chi phí biến đổi	(4) Tổng chi phí	(5) Chi phí biên trên đơn vị	(6) Chi phí trung bình trênđơn vị	(7) Chi phí cố định trung bình trên đơn vị	(8) Chi phí biến đổi trung bình trên đơn vị
Số lượng q	FC ($)	VC ($)	TC=FC+VC ($)	MC ($)	$AC = \frac{TC}{q}$ ($)	$AFC = \frac{FC}{q}$ ($)	$AVC = \frac{VC}{q}$ ($)
0	55	0	55	33	Không xác định	Không xác định	Không xác định
1	55	30	85	30 27	85	55	30
2	55	55	110	25 22	55	27 1/2	27 1/2
3	55	75	130	20 21	43 1/3	18 1/3	25
4*	**55**	**105**	**160**	30 40*	**40***	**13 3/4**	**26 1/4**
5	55	155	210	50 60	42	11	- - -
6	55	225	280	- - - 80	46 4/6	9 1/6	37 3/6
7	55	- - -	370	90 100	52 6/7	7 6/7	45
8	55	- - -	480	110 120	60	6 7/8	53 1/8
9	55	555	610	130 140	67 7/9	6 1/9	61 6/9
10	55	705	760	150	76	5 5/10	70 5/10

* Mức chi phí trung bình tối thiểu

Bảng 7-3. Tất cả các khái niệm chi phí đều rút ra từ Biểu Tổng chi phí

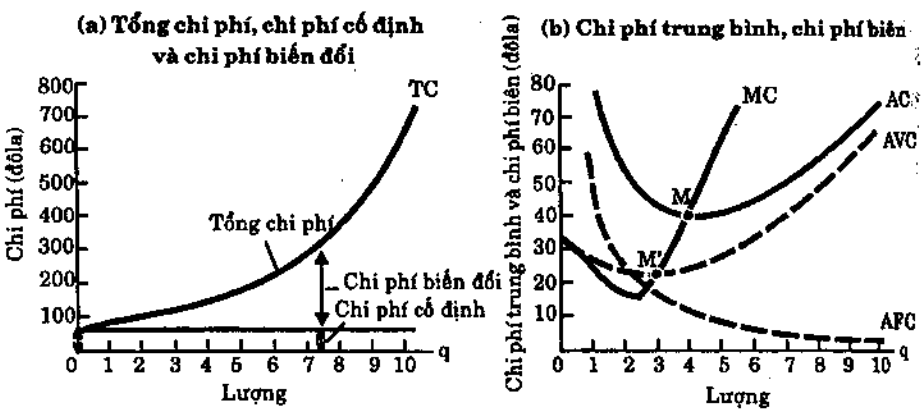
Chúng ta có thể rút ra tất cả các khái nệm chi phí từ TC trong cột (4). Các cột (5) và (6) là những cột quan trọng cần chú ý: chi phí tăng thêm hay chi phí biên được tính bằng cách trừ các hàng kề nhau của TC cho nhau. Các số liệu của đường MC liên tục có từ Hình 7-2(b). Trong cột (6) chú ý điểm chi phí tối thiểu là 40 đôla trên đường AC hình chữ U trong Hình 7-2(b). (Bạn có thể thấy tại sao MC có dấu sao lại bằng AC có dấu sao ở điểm nhỏ nhất của AC không? Hãy tính toán và điền các con số còn thiếu.)

CHI PHÍ TRUNG BÌNH HAY CHI PHÍ ĐƠN VỊ

Giống như chi phí biên, chi phí trung bình là một khái niệm được sử dụng rộng rãi trong kinh doanh; bằng cách so sánh chi phí trung bình với giá hoặc doanh thu trung bình, các doanh nghiệp có thể xác định xem họ có lợi nhuận hay không. **Chi phí trung bình** là tổng chi phí chia cho tổng số đơn vị sản xuất ra, như cho trong cột (6) ở Bảng 7-3. Tức là:

$$\text{Chi phí trung bình} = \frac{\text{Tổng chi phí}}{\text{Sản lượng}} = \frac{TC}{q} = AC$$

Trong cột (6), khi chỉ có 1 đơn vị được sản xuất ra thì chi phí trung bình phải đúng bằng tổng chi phí, hay 85 đôla/1 = 85 đôla. Nhưng với q = 2, AC = TC/2 = 110 đôla/2 = 55 đôla như đã thấy. Chú ý rằng, chi phí trung bình lúc đầu giảm ngày càng thấp. (Chúng ta sẽ thấy tại sao trong chốc lát) AC đạt tối thiểu 40 đôla tại q = 4 và sau đó tăng lên chậm.



Hình 7-2. Tất cả các đường chi phí đều có thể rút ra từ đường tổng chi phí

(a) Tổng chi phí bao gồm chi phí cố định và chi phí biến đổi.

(b) Đường chi phí biên đi xuống sau đó đi lên, như được thể hiện bởi các con số cho trong cột (5) của Bảng 7-3. Ba đường chi phí trung bình ở (b) được tính bằng cách chia tổng chi phí, chi phí cố định và chi phí biến đổi cho tổng sản lượng:

$$AC = TC/q \quad AVC = VC/q \text{ và } AFC = FC/q$$

cũng như vậy, $AC = AVC + AFC$

Chú ý rằng MC cắt AC tại điểm cực tiểu của nó

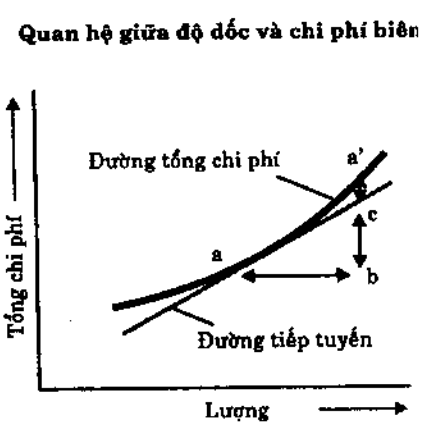
Hình 7-2 biểu diễn trên đồ thị những số liệu cho trong Bảng 7-3. Hình 7-2(a) mô tả tổng chi phí, chi phí cố định và chi phí biến đổi ở các mức đầu ra khác nhau. Hình 7-2(b) thể hiện những khái niệm chi phí trung bình khác nhau cùng với một đường chi phí biên liên tục. Đồ thị (a) cho biết tổng chi phí thay đổi cùng với chi phí biến đổi trong khi chi phí cố định không đổi như thế nào.

Bây giờ chuyển sang đồ thị (b). Đồ thị này biểu diễn đường AC hình chữ U và đặt AC ngay dưới đường TC là đường mà từ đó nó được rút ra.

Cuối cùng Hình 7-3 cho biết chi phí biên có quan hệ với độ dốc của đường tổng chi phí như thế nào.

Hình 7-3. Mối quan hệ giữa độ dốc và chi phí biên

Phóng đại đường tổng chi phí để nghiên cứu chi phí đi từ 3.999 (nghìn) q lên 4.000 (nghìn) q. Con số này làm rõ sự khác nhau giữa (1) MC với tư cách là một mức gia tăng của chi phí ứng với một bước nhảy giữa hai điểm của q, và (2) MC với tư cách là chi phí với một thay đổi vô cùng nhỏ của sản lượng đo bằng độ dốc của đường tiếp tuyến tại một điểm q nhất định. Khoảng cách từ a đến b đại diện cho một đơn vị sản lượng tăng thêm. Khoảng cách từ b đến a' là mức tăng kéo theo trong tổng chi phí, là định nghĩa đầu tiên và đơn giản nhất của chi phí biên.



Định nghĩa thứ hai của chi phí biên là độ dốc của đường tổng chi phí. Độ dốc của đường này tại điểm a là độ dốc của đường tiếp tuyến tại điểm a, được cho bởi khoảng cách từ b đến c chia cho khoảng cách đơn vị từ a đến b. Nhìn từ phương diện giới hạn, khi độ lớn của những đơn vị tăng thêm ngày càng nhỏ, và chúng ta tính lại tỷ số trong những tam giác nhỏ hơn, thì sự khác nhau giữa hai định nghĩa có thể bỏ qua được. (Tức là, ba'/bc tiến đến 1 khi a' tiến đến a).

CHI PHÍ CỐ ĐỊNH TRUNG BÌNH VÀ CHI PHÍ BIẾN ĐỔI TRUNG BÌNH

Cũng như tổng chi phí có thể tách ra thành chi phí cố định và chi phí biến đổi, chúng ta có thể tách chi phí trung bình ra thành chi phí cố định trung bình và chi phí biến đổi trung bình. **Chi phí cố định trung bình** (AFC) được định nghĩa là FC/q. Do tổng chi phí cố định không đổi, chia cho một mức sản lượng ngày càng tăng nên sẽ cho một đường chi phí cố định trung bình giảm liên tục [xem cột (7) của Bảng 7-3]. Nói cách khác, khi một hãng bán nhiều sản lượng hơn, hãng có thể dàn trải chi phí chung trên nhiều đơn vị sản phẩm hơn. Ví dụ, một hãng sản xuất phần mềm có thể có một đội ngũ lớn các lập trình viên để phát triển những phiên bản các chương trình kế toán mới của mình. Số lượng bản sao bán ra không ảnh hưởng trực tiếp đến việc phải cần đến bao nhiêu lập trình viên, làm cho chi phí về họ trở thành chi phí cố định. Do đó, nếu chương trình làm ra thành công thì AFC của các lập trình viên sẽ thấp, còn nếu chương trình là vô dụng thì AFC của họ sẽ lớn.

Đường gạch chấm AFC trên Hình 7-2(b) trông giống như một đường hyperbol, tiệm cận cả hai trục: nó xuống thấp dần, tiệm cận trục hoành khi FC không đổi dàn trải cho nhiều đơn vị hơn. Nếu chúng ta cho phép tính đến số đơn vị rất nhỏ của q thì AFC sẽ vô cùng cao khi một lượng FC có hạn nhất định được chia cho lượng q vô cùng nhỏ.

Chi phí biến đổi trung bình (AVC) bằng chi phí biến đổi chia cho sản lượng, hay AVC = VC/q. Như bạn thấy trong Bảng 7-3 và

Hình 7-2(b), với ví dụ này, AVC lúc đầu giảm, sau đó tăng.

Chi phí trung bình tối thiểu

Đừng lẫn lộn chi phí trung bình với chi phí biên - rất dễ nhầm điều đó. Quả vậy, chi phí trung bình có thể cao hơn hay thấp hơn nhiều so với chi phí biên như Hình 7-2(b) đã cho thấy.

Tuy nhiên Hình 7-2(b) cũng cho thấy có một mối liên hệ quan trọng giữa MC và AC : Khi MC của một đơn vị sản lượng tăng thêm nằm dưới AC thì AC giảm xuống. Còn khi MC nằm trên AC thì AC sẽ tăng lên. Tại điểm MC bằng AC, đường AC sẽ nằm ngang. Với một đường AC hình chữ U bình thường, khi điểm MC bằng AC thì tại đó, AC đạt mức cực tiểu. Bạn hãy tự kiểm tra điều này trên đồ thị.

Tóm lại:

Khi chi phí biên thấp hơn chi phí trung bình thì nó sẽ kéo chi phí trung bình xuống; khi MC đúng bằng AC thì AC sẽ không tăng không giảm và đạt cực tiểu; khi MC cao hơn AC , nó sẽ kéo AC lên. Từ đó cho thấy:

Tại đáy của đường AC hình chữ U, MC = AC = AC cực tiểu.

Đây là một mối quan hệ quan trọng. Điều đó có nghĩa là một hãng muốn có chi phí sản xuất trung bình thấp nhất phải xác định mức sản lượng mà tại đó, các chi phí biên bằng các chi phí trung bình.

Tại sao lại như vậy? Nếu MC nằm dưới AC thì đơn vị cuối cùng sản xuất ra sẽ chi phí ít hơn chi phí trung bình của tất cả những đơn vị sản xuất ra trước đó. Nếu đơn vị cuối cùng có chi phí ít hơn những đơn vị trước đó thì AC mới (tức là AC có tính cả đơn vị cuối cùng) phải nhỏ hơn AC cũ, do đó AC phải giảm xuống. Nếu MC nằm trên AC thì sao? Trong trường hợp này, đơn vị cuối cùng có chi phí nhiều hơn chi phí trung bình của những đơn vị trước. Do vậy chi phí trung bình mới (AC bao gồm cả đơn vị cuối cùng) phải cao hơn AC cũ. Cuối cùng, khi MC đúng bằng AC, đơn vị cuối cùng có chi phí đúng bằng chi phí trung bình của tất cả các đơn vị trước đó. Do đó, AC mới, tức là gồm cả đơn vị cuối cùng, sẽ bằng với AC cũ; đường AC nằm ngang khi AC bằng MC.

Để hiểu rõ hơn mối quan hệ giữa MC và AC, hãy nghiên cứu các

đường trong Hình 7-2(b), và các con số trong Bảng 7-3. Nhớ rằng, đối với 3 đơn vị đầu tiên, MC thấp hơn AC, và vì vậy, AC giảm xuống. Tại đúng 4 đơn vị, AC bằng MC. Nhiều hơn 4 đơn vị, MC lớn hơn AC nên kéo AC tăng mạnh lên. Biểu diễn bằng đồ thị thì điều đó có nghĩa là, đường MC đi lên sẽ cắt đường AC đúng tại điểm ở đó nó chuyển hướng đi lên: *đường AC luôn luôn bị đường MC đi lên cắt tại điểm cực tiểu của đường AC*. Đối với các đường chi phí của chúng ta, nếu đường MC nằm dưới đường AC thì đường AC phải đi xuống.

***Trị số biên, trị số trung bình và điểm số**: Chúng ta có thể minh hoạ mối quan hệ của MC và AC bằng cách sử dụng giá trị trung bình các điểm số ở trường đại học. Cho AG là điểm trung bình của bạn (hay điểm trung bình tích luỹ cho đến nay), và MG là điểm trung bình của bạn trong năm nay mà chúng ta sẽ gọi là "điểm trung bình biên", bởi vì nó là điểm trung bình cuối cùng. Khi MG thấp hơn AG, nó sẽ kéo AG mới xuống. Bởi vậy, nếu điểm AG của bạn trong 2 năm đầu là 3, và điểm MG ở năm thứ ba của bạn là 2 thì điểm AG mới (vào cuối năm thứ ba của bạn) sẽ là $2\frac{2}{3}$. Tương tự, nếu MG của bạn ở năm thứ ba cao hơn AG của bạn tính tới lúc đó thì AG mới sẽ được kéo lên. Khi nào MG bằng AG thì AG sẽ nằm ngang hay không đổi. Chi phí trung bình và chi phí biên cũng có cùng mối quan hệ này.*

MỐI QUAN HỆ GIỮA SẢN XUẤT VÀ CHI PHÍ

Những gì quyết định đường chi phí của một hãng? Rõ ràng, giá đầu vào như lao động và đất đai là những yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến chi phí. Tiền thuê và tiền công càng cao có nghĩa là chi phí càng cao, bất cứ nhà quản lý doanh nghiệp nào cũng sẽ nói cho bạn như vậy.

Thế nhưng, đường chi phí đối với một hãng cũng phụ thuộc rất chặt chẽ vào hàm sản xuất của hãng đó. Để thấy điều này, cần lưu ý rằng, nếu cải tiến kỹ thuật cho phép sản xuất ra cùng lượng đầu ra với đầu vào ít hơn thì chi phí của hãng sẽ giảm và đường chi phí sẽ dịch chuyển xuống dưới.

Quả vậy, nếu bạn biết giá các yếu tố và hàm sản xuất, bạn có thể tính toán đường chi phí. Giả sử một hãng đang muốn sản xuất một mức đầu ra cụ thể nào đó. Hàm sản xuất (cộng với giá các yếu tố) sẽ nói cho chúng ta biết hãng có thể lựa chọn kết hợp các đầu vào nào có chi phí thấp nhất để có thể có được mức đầu ra đó. (Vì sao một hãng tối đa hoá lợi nhuận lại lựa chọn kết hợp đầu vào có chi phí thấp nhất?) Tính toán tổng chi phí của nhóm đầu vào chi phí thấp nhất. Khi chúng ta tiến hành điều đó cho mọi mức đầu ra có thể có, chúng ta sẽ có tổng chi phí như đã thấy từ Bảng 7-1 đến Bảng 7-3.

Chúng ta có thể thấy việc tính toán chi phí từ các số liệu sản xuất trong một ví dụ bằng số đơn giản ở Bảng 7-4. Giả sử ông chủ trại Smith thuê 10 hecta đất và thuê nông dân để trồng lúa mì. Mỗi vụ, đất giá 5,5 đôla một hecta và lao động giá 5 đôla một công nhân. Sử dụng những biện pháp canh tác hiện đại, Smith có thể sản xuất theo hàm sản xuất cho trong ba cột đầu tiên ở Bảng 7-4. Trong ví dụ này, đất là chi phí cố định (bởi vì ông chủ trại Smith hoạt động theo hợp đồng thuê 10 năm), còn lao động là chi phí biến đổi (bởi vì không như giáo viên giảng dạy, những người nông dân có thể được thuê mướn hay sa thải dễ dàng).

Dùng các số liệu sản xuất và số liệu chi phí đầu vào, với mỗi mức sản lượng, chúng ta có thể tính toán tổng chi phí sản xuất cho trong cột (6) của Bảng 7-4. Lấy ví dụ, xét tổng chi phí sản xuất của 3 tấn lúa mì. Sử dụng hàm sản xuất đã cho, Smith có thể sản xuất ra số lượng này với 10 hecta đất và 15 nông dân. Tổng chi phí để sản xuất ra 3 tấn lúa mì là (10 hecta x 5,5 đôla) + (15 người x 5 đôla) = 130 đôla. Những tính toán tương tự sẽ cho các tổng chi phí khác ở cột (6) của Bảng 7-4.

Nhớ rằng, các tổng chi phí này là đồng nhất với các tổng cho trong Bảng 7-1 đến Bảng 7-3, do đó các khái niệm chi phí khác cho trong các bảng (tức là MC, FC, VC, AC, AFC, và AVC) cũng có thể áp dụng cho ví dụ chi phí - sản xuất của ông chủ trại Smith.

Lợi tức giảm dần và đường chi phí hình chữ U

Mối quan hệ giữa chi phí và sản xuất giúp chúng ta giải thích

đường chi phí có xu hướng hình chữ U. Các phân tích về sản xuất ở Chương 6 đã giúp chúng ta phân biệt hai giai đoạn thời gian khác nhau, ngắn hạn và dài hạn. Những khái niệm này cũng có thể áp dụng với chi phí:

• *Ngắn hạn* là giai đoạn thời gian đủ dài để điều chỉnh các đầu vào biến đổi, chẳng hạn như nguyên vật liệu và lao động sản xuất, nhưng quá ngắn để cho phép tất cả mọi đầu vào thay đổi được. Trong ngắn hạn, các yếu tố cố định hay yếu tố chung như máy móc thiết bị không thể điều chỉnh hay thay đổi hoàn toàn được. Do đó, trong ngắn hạn, những chi phí lao động và nguyên vật liệu là những chi phí biến đổi, còn chi phí vốn là chi phí cố định.

• Trong *dài hạn,* mọi đầu vào có thể được điều chỉnh - kể cả lao động, nguyên vật liệu và vốn; do đó, trong dài hạn, mọi chi phí là biến đổi và không có cái nào cố định[1].

Cần chú ý rằng, một chi phí cụ thể là cố định hay biến đổi còn phụ thuộc vào khoảng thời gian mà chúng ta đem xét. Chẳng hạn, trong ngắn hạn, số máy bay của một hãng hàng không là chi phí cố định. Nhưng về dài hạn, hãng hàng không rõ ràng có thể kiểm soát qui mô đội bay của mình bằng cách mua thêm hoặc bán bớt máy bay đi. Trên thực tế, có một thị trường rất năng động đối với những máy bay cũ, cho nên tương đối dễ dàng xử lý các máy bay không còn cần đến nữa. Thường thì trong ngắn hạn, chúng ta coi vốn là chi phí cố định còn lao động là chi phí biến đổi. Điều đó không phải lúc nào cũng luôn luôn đúng (nhớ lại ví dụ về những lập trình viên máy tính hay những giáo viên giảng dạy trong biên chế ở trường của bạn), tuy nhiên, nói chung, đầu vào lao động có thể điều chỉnh dễ dàng hơn so với vốn.

Tại sao đường chi phí lại có hình chữ U? Xét thời kỳ ngắn hạn, trong đó vốn là cố định nhưng lao động lại biến đổi. Trong tình huống như vậy có qui luật lợi tức giảm dần đối với yếu tố biến đổi, tức là lao động, bởi vì mỗi một đơn vị lao động thêm vào sẽ có ít vốn làm việc với nó hơn. Kết quả là, chi phí biên của đầu ra sẽ tăng vì

1. Để phần thảo luận hoàn chỉnh hơn về dài hạn và ngắn hạn, xem Chương 6.

lượng đầu ra tăng thêm mà mỗi đơn vị lao động gia tăng sản xuất được đang giảm xuống. Nói cách khác, lợi tức giảm dần đối với yếu tố biến đổi ngụ ý nói đến một chi phí biên ngắn hạn tăng lên. Điều này cho thấy tại sao lợi tức giảm dần dẫn đến chi phí biên tăng dần sau một điểm nào đó.

Hình 7-4 với những số liệu cho trong Bảng 7-4 minh hoạ điểm này. Nó cho thấy rằng, vùng sản phẩm biên tăng lên tương ứng với chi phí biên giảm xuống, còn vùng lợi tức giảm dần, tức là chi phí biên tăng lên.

(1) Đầu ra (tấn lúa mì)	(2) Đầu vào đất (hecta)	(3) Đầu vào lao động (công nhân)	(4) Địa tô(đôla/hecta)	(5) Tiền công lao động (đôla/công nhân)	(6) Tổng chi phí (đôla)
0	10	0	5.5	5	55
1	10	6	5.5	5	85
2	10	11	5.5	5	110
3	10	15	5.5	5	130
4	10	21	5.5	5	160
5	10	31	5.5	5	210
6	10	45	5.5	5	280
7	10	63	5.5	5	370
8	10	85	5.5	5	480
9	10	111	5.5	5	610
10	10	141	5.5	5	760

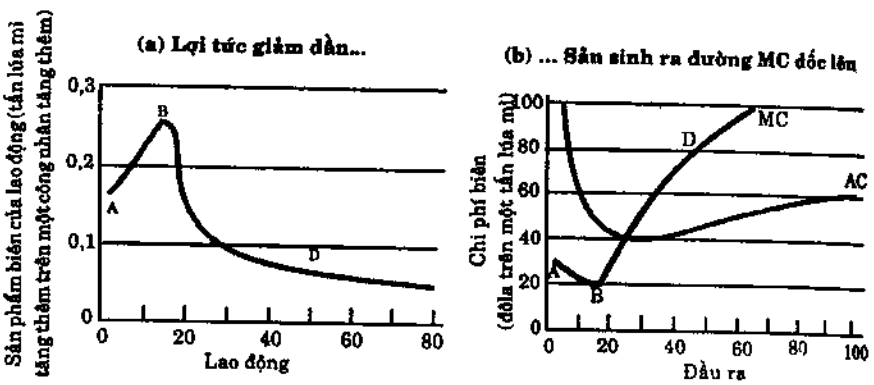
Bảng 7-4. Chi phí được rút ra từ các số liệu sản xuất và chi phí đầu vào

Ông chủ trại Smith thuê mười hecta đất trồng lúa mì và thuê lao động biến đổi. Theo hàm sản xuất của nông trại, việc sử dụng lao động và đất đai cho phép có được đầu vào, và thu hoạch như các số liệu cho từ cột (1) đến cột (3) của bảng. Với giá đầu vào 5,5 đôla một hecta và 5 đôla một công nhân, chúng ta có chi phí sản xuất của Smith ở cột (6). Mọi khái niệm chi phí khác (như những khái niệm ở Bảng 7-3) có thể tính được từ các số liệu tổng chi phí.

Chúng ta có thể tổng kết mối quan hệ giữa các qui luật năng

suất và đường chi phí như sau:

Trong ngắn hạn, khi các yếu tố như vốn là cố định, các yếu tố biến đổi thường cho thấy lúc đầu lợi tức tăng dần, sau đó kế tiếp là giai đoạn lợi tức giảm dần. Đường chi phí tương ứng thể hiện ở giai đoạn đầu khi chi phí biên giảm dần, tiếp theo là MC tăng lên khi xuất hiện qui luật lợi tức giảm dần.



Hình 7-4. Lợi tức giảm dần và đường chi phí hình chữ U

Đường chi phí biên hình chữ U ở (b) có được do hình dáng của đường sản phẩm biên ở (a). Với đất đai cố định và lao động biến đổi, sản phẩm biên của lao động ở (a) ban đầu tăng lên ở phía bên trái của B, đạt cao nhất tại B, rồi sau đó giảm ở D khi xuất hiện lợi tức giảm dần của lao động.

Đường chi phí biên rút ra từ các số liệu sản xuất. Trong vùng bên trái của B ở (b) - chẳng hạn như điểm A - sản phẩm biên tăng lên có nghĩa là chi phí biên đang giảm xuống; tại B, sản phẩm biên cao nhất có được với chi phí biên nhỏ nhất; trong khu vực bên phải B, ví dụ tại D, khi sản phẩm biên của lao động giảm, chi phí biên của việc sản xuất đầu ra tăng.

Nói chung, sản phẩm biên tăng lên sau đó giảm xuống với các yếu tố biến đổi, hình thành nên đường chi phí biên hình chữ U.

LỰA CHỌN ĐẦU VÀO CỦA MỘT HÃNG

Bây giờ chúng ta có thể áp dụng những khái niệm chi phí chủ yếu vào vấn đề quan trọng về một hãng lựa chọn các đầu vào *như thế nào*. Phần này sẽ hoàn thiện mối quan hệ giữa sản xuất và chi

phí bằng việc sử dụng khái niệm sản phẩm biên để minh hoạ việc các hãng chọn lựa các kết hợp đầu vào có chi phí thấp nhất như thế nào, cho trước giá của các đầu vào.

Sản phẩm biên và nguyên tắc chi phí tối thiểu

Mọi hãng đều phải quyết định sản xuất đầu ra của mình như thế nào. Điện có thể sản xuất bằng dầu hay than? Ô tô có thể lắp ráp ở Mỹ hay Mexico? Các lớp học sẽ do giáo viên của khoa dạy hay do sinh viên năm cuối cùng? Trong phân tích của mình, chúng ta sẽ dựa vào giả định quan trọng là *các hãng muốn giảm thiểu chi phí sản xuất của mình*. Giả định tối thiểu hoá chi phí này thực sự có ý nghĩa không chỉ đối với các hãng cạnh tranh hoàn hảo mà còn với độc quyền hoặc thậm chí các tổ chức phi lợi nhuận như trường học và bệnh viện. Nó đơn giản phát biểu rằng, một hãng sẽ mong muốn sản xuất đầu ra của nó với chi phí thấp nhất có thể được, và nhờ đó có lượng doanh thu tối đa, ở đây chưa xét đến lợi nhuận hay các mục tiêu khác.

Một ví dụ đơn giản sẽ minh họa một hãng có thể quyết định các kết hợp đầu vào khác nhau như thế nào. Giả sử các kỹ sư của một hãng đã tính toán rằng, mức sản lượng mong muốn là 9 đơn vị có thể được sản xuất bằng hai cách chọn lựa có thể có. Trong cả hai trường hợp, năng lượng (E) có chi phí 2 đôla một đơn vị, còn lao động (L) có chi phí 5 đôla một giờ. Theo lựa chọn 1, kết hợp đầu vào là E =10 và L = 2. Lựa chọn 2 có E = 4 và L = 5. Cái nào sẽ là lựa chọn được ưu tiên? Tại mức giá thị trường của đầu vào, tổng chi phí sản xuất đối với lựa chọn 1 là (2 đôla x 10) + (5 đôla x 2) = 30 đôla, còn tổng chi phí của lựa chọn 2 là (2 đôla x 4) + (5 đôla x 5) = 33 đôla. Bởi vậy, lựa chọn 1 sẽ là kết hợp đầu vào được ưu tiên hơn.

Tổng quát hơn, thường có nhiều kết hợp đầu vào có thể có, chứ không phải chỉ có hai. Tuy nhiên, chúng ta không phải tính toán chi phí của tất cả các kết hợp đầu vào khác nhau để tìm ra kết hợp nào có chi phí nhỏ nhất. Sau đây là một cách đơn giản để tìm kết hợp có chi phí nhỏ nhất: Bắt đầu bằng việc tính sản phẩm biên của mỗi đầu vào như chúng ta đã thực hiện trong Chương 6. Sau đó đem chia sản phẩm biên của mỗi đầu vào cho giá của nhân tố đó bạn sẽ

có sản phẩm biên trên một đôla đầu vào. Sự kết hợp có chi phí tối thiểu sẽ xuất hiện khi sản phẩm biên trên một đôla đầu vào bằng nhau đối với tất cả các đầu vào. Tức là phần đóng góp biên vào sản lượng của giá trị mỗi đồng đôla của lao động, đất đai, dầu lửa v.v... phải đúng bằng nhau.

Theo cách lập luận này, một hãng sẽ tối thiểu hóa tổng chi phí sản xuất của mình khi sản phẩm biên trên mỗi đôla đầu vào được làm cho bằng nhau với mỗi yếu tố sản xuất. Đây được gọi là nguyên tắc chi phí tối thiểu.

Nguyên tắc chi phí tối thiểu: Để sản xuất ra một mức đầu ra nhất định với chi phí tối thiểu, một hãng phải mua đầu vào cho tới khi sản phẩm biên trên mỗi đôla chi dùng cho mỗi đầu vào đều bằng nhau. Điều này nói rằng:

$$\frac{\text{Sản phẩm biên của L}}{\text{Giá của L}} = \frac{\text{Sản phẩm biên của A}}{\text{Giá của A}}$$

Nguyên tắc này đối với các hãng cũng giống hoàn toàn như nguyên tắc đối với người tiêu dùng khi họ tối đa hoá lợi ích mà chúng ta đã thấy trong Chương 5. Khi phân tích sự lựa chọn của người tiêu dùng, chúng ta thấy, để tối đa hoá độ thỏa dụng, người tiêu dùng phải mua hàng hoá sao cho lợi ích biên trên mỗi đôla chi cho tiêu dùng cho tất cả các hàng hoá phải bằng nhau.

Cơ sở của nguyên tắc chi phí tối thiểu là gì? Chúng ta hãy giả sử rằng, đất đai có chi phí 800 đôla một hecta và lao động có chi phí 8 đôla một giờ. Không một nhà kinh doanh có kinh nghiệm nào lại hy vọng đạt được chi phí thấp nhất nếu đất đai và lao động được lựa chọn sao cho sản phẩm *vật chất* biên của chúng bằng nhau. Nếu sản phẩm biên của đất và lao động đều có giá trị bằng 100 đôla lúa mì thì các sản phẩm biên bằng nhau có nghĩa là 800 đôla đất đai tăng thêm sẽ sản xuất ra 100 đôla lúa mì, còn 8 đôla lao động tăng thêm cũng sản xuất ra 100 đôla lúa mì. Rõ ràng, như vậy là không hiệu quả và hãng đó sẽ giảm đầu vào đất đai và tăng đầu vào lao động. Xét tình huống 800 đôla đất đai tăng thêm sản xuất ra 1.200 đôla lúa mì trong khi 8 đôla lao động tăng thêm sản xuất thêm 12

đôla lúa mì. Đây rõ ràng là một kết hợp đầu vào hiệu quả bởi vì sản phẩm biên trên một đôla đất đai và lao động bằng nhau, cho nên hãng đã giảm thiểu chi phí sản xuất của mình.

Một cách tìm hiểu nguyên tắc chi phí tối thiểu khác như sau: Tách mỗi yếu tố thành các đơn vị, mỗi đơn vị trị giá 1 đôla (trong ví dụ năng lượng-lao động trước đây của chúng ta, 1 đôla lao động sẽ là một phần năm của một giờ, còn 1 đôla năng lượng sẽ là 1/2 đơn vị). Nguyên tắc chi phí tối thiểu phát biểu rằng, chi phí biên của mỗi đôla đơn vị đầu vào phải bằng nhau.

Nguyên tắc thay thế. Một hệ quả của nguyên tắc chi phí tối thiểu là nguyên tắc thay thế.

Nếu giá của một yếu tố giảm, còn giá của tất cả các yếu tố khác giữ nguyên thì các hãng sẽ thu được lợi nhuận khi thay thế yếu tố bây giờ rẻ hơn cho tất cả các yếu tố kia.

Hãy lấy trường hợp lao động (L). Giá lao động giảm sẽ làm tăng tỷ số MP_L/P_L cao hơn tỷ số MP/P đối với các yếu tố khác. Việc tăng lao động của L làm hạ thấp MP_L theo qui luật lợi tức giảm dần, và bởi vậy hạ thấp MP_L/P_L. Giá và MP thấp hơn của lao động sẽ làm cho sản phẩm biên trên một đôla của lao động quay trở lại bằng với tỷ số đó của các yếu tố khác.

B. CHI PHÍ KINH TẾ VÀ KẾ TOÁN DOANH NGHIỆP

Từ hãng General Motors cho đến các cửa hàng bán thức ăn sẵn, các doanh nghiệp đều ít nhiều sử dụng những hệ thống chi tiết để theo dõi chi phí của mình. Nhiều mục chi phí trong kế toán doanh nghiệp rất giống với những khái niệm chi phí kinh tế mà chúng ta đã học ở trên. Nhưng có một số khác biệt quan trọng trong tính toán chi phí giữa các doanh nghiệp và các nhà kinh tế. Trong phần này, chúng ta sẽ đưa ra những nguyên tắc kế toán doanh nghiệp sơ đẳng và chỉ ra sự khác nhau và giống nhau của chúng với chi phí kinh tế.

Báo cáo thu nhập của Công ty Hot Dog Ventures
(Từ 1/1/1994 đến 31/12/1994)

(1)	Doanh số ròng (sau khi trừ các khoản giảm giá)		$250.000
	Trừ:		
(2)	Nguyên vật liệu	$50.000	
(3)	Chi phí lao động	90.000	
(4)	Chi phí vận hành khác (điện, v.v.)	10.000	
(5)	Bằng: Chi phí của hàng hoá bán ra		
(6)	Chi phí bán hàng và chi phí quản lý	15.000	
7)	Tiền thuê nhà	5.000	
8)	Khấu hao	15.000	
9)	Chi phí hoạt động	$185.000	185.000
10)	Thu nhập hoạt động ròng		$65.000
	Trừ:		
11)	Tiền trả lãi trên khoản vay mua thiết bị		6.000
12)	Thuế bang và thuế địa phương		4.000
13)	Thu nhập ròng (hay lợi nhuận) trước khi đóng thuế thu nhập		$55.000
14)	Trừ: Thuế thu nhập công ty		18.000
15	Thu nhập ròng (hay lợi nhuận) sau khi trả thuế		$37.000
16)	Trừ: cổ tức trả cho cổ phiếu thường		15.000
17)	Bổ sung vào lợi nhuận giữ lại		$22.000

Bảng 7-5. Báo cáo thu nhập cho biết tổng doanh số bán và tổng chi phí cho một khoảng thời gian, thường là một năm.

BÁO CÁO THU NHẬP, HAY BÁO CÁO LÃI LỖ

Chúng ta bắt đầu bằng một công ty nhỏ, giả sử là Công ty Hot

Dog Ventures (bánh mì kẹp xúc xích). Như cái tên công ty gợi ý, công ty này bán xúc xích ở một cửa hàng nhỏ, chủ yếu cho sinh viên. Hoạt động của công ty bao gồm mua nguyên liệu (xúc xích, bánh mì, gia vị, cà phê hạt v.v...), thuê người làm và bán đồ ăn. Ngoài ra, công ty đã vay một khoản là 100.000 đôla sắm các thiết bị nấu nướng và các đồ đạc khác cho cửa hàng, nó cũng phải trả tiền thuê cửa hàng. Những người thành lập công ty Hot Dog Ventures có tham vọng lớn nên đã hợp nhất doanh nghiệp và phát hành cổ phiếu thường (xem Chương 6 về các dạng tổ chức doanh nghiệp).

Để xác định liệu Hot Dog Ventures có thu được lợi nhuận hay không, chúng ta phải chuyển sang **báo cáo thu nhập** - hay như nhiều công ty thích gọi - báo cáo lãi lỗ, được cho trong Bảng 7-5. Báo cáo này thông báo những điểm sau: (1) doanh thu của Hot Dog Ventures từ doanh số bán năm 1994, (2) những chi phí phải trả cho doanh số bán đó, và (3) thu nhập ròng hay lợi nhuận còn lại sau khi trừ các chi phí. Tức là:

Thu nhập ròng (hay lợi nhuận) = Tổng doanh thu - tổng chi phí

Đây là đồng nhất thức cơ bản của báo cáo thu nhập.

Định nghĩa này cho biết bản chất phổ biến của lợi nhuận mà các hãng muốn tối đa hoá. Về nhiều mặt, lợi nhuận doanh nghiệp gần sát với định nghĩa của các nhà kinh tế về lợi nhuận kinh tế. Tiếp theo, chúng ta hãy xét báo cáo lãi lỗ một cách chi tiết hơn, bắt đầu từ trên xuống. Dòng đầu tiên cho biết doanh thu, bằng 250.000 đôla. Dòng 2 đến dòng 9 thể hiện chi phí của các đầu vào khác nhau tham gia trong quá trình sản xuất. Ví dụ, chi phí lao động là chi phí hàng năm của việc thuê lao động, còn tiền thuê là chi phí hàng năm của việc sử dụng nhà cửa. Chi phí bán hàng và quản lý bao gồm chi phí quảng cáo cửa hàng và điều hành văn phòng trụ sở, còn các loại chi phí hoạt động có thể gồm chi phí về điện.

Ba mục chi phí đầu tiên - chi phí nguyên liệu, lao động và các loại chi phí điều hành - về cơ bản tương đương với chi phí biến đổi của một hãng, hay *chi phí hàng hoá bán ra* của nó. Ba mục tiếp theo, các dòng 6 đến 8, tương đương với chi phí cố định của hãng,

vì về ngắn hạn chúng không thể thay đổi được.

Dòng 8 cho biết một thuật ngữ mà chúng ta chưa thấy từ trước, *khấu hao*. Đây chính là chỗ làm cho kế toán doanh nghiệp tách khỏi những qui ước thông thường của kinh tế học. Trong thảo luận về chi phí vốn ở trên, chúng ta đã giả định rằng công ty đang thuê hàng hoá vốn của chính mình, cũng giống như bạn đang thuê căn hộ hay ô tô trong một khoảng thời gian. Trên thực tế thì công ty đang thuê quyền sử dụng nhà.

Ngược lại, **khấu hao** là một cách tính chi phí hàng năm của một đầu vào vốn mà bản thân công ty trên thực tế đang sở hữu - trong trường hợp này là các thiết bị nấu nướng và đồ đạc. Giả sử thiết bị nấu nướng có tuổi thọ sử dụng ước tính là 10 năm, vào cuối thời gian đó nó không còn sử dụng được nữa và vô giá trị. Trên thực tế, một phần nào đó của thiết bị được "sử dụng hết" trong quá trình sản xuất mỗi năm. Chúng ta gọi phần được sử dụng hết là "khấu hao", và tính nó như là chi phí của đầu vào vốn cho năm đó.

Cách lập luận tương tự cũng có thể áp dụng cho bất kỳ hàng hoá vốn nào mà một công ty đang sở hữu. Máy kéo cũ nát, máy tính lỗi thời, nhà cửa cuối cùng cũng đổ nát. Với mỗi loại đó, công ty phải tính tiền khấu hao. Có nhiều công thức khác nhau để tính khấu hao cho mỗi năm, nhưng chúng đều tuân thủ hai nguyên tắc chủ yếu: (a) Tổng toàn bộ khấu hao theo tuổi thọ một tài sản phải bằng nguyên giá hay giá mua của hàng hoá vốn; và (b) khấu hao phải được tính thành phí hạch toán hàng năm trong suốt tuổi thọ hạch toán của tài sản vốn, thường có quan hệ với tuổi thọ kinh tế thực tế của tài sản.

Bây giờ, chúng ta có thể hiểu khấu hao được tính như thế nào đối với Hot Dog Ventures. Thiết bị được khấu hao tương ứng với tuổi thọ 10 năm, do đó, 150.000 đôla thiết bị có phí khấu hao là 15.000 đôla một năm (sử dụng phương pháp khấu hao đơn giản nhất). Nếu Hot Dog Ventures đã sở hữu cửa hiệu của nó thì nó cũng phải tính phí khấu hao cho ngôi nhà.

Cộng tất cả chi phí cho đến nay sẽ cho chúng ta chi phí hoạt động

(dòng 9). Thu nhập hoạt động ròng là doanh thu ròng trừ đi chi phí hoạt động (dòng 1 trừ dòng 9). Như vậy chúng ta đã tính đến mọi chi phí sản xuất chưa? Hoàn toàn chưa. Dòng 11 bao gồm chi phí trả lãi hàng năm trên khoản vay 100.000 đôla. Món này phải được nghĩ đến như là chi phí vay vốn tài chính. Mặc dù đây là một chi phí cố định, nhưng nó thường được tách khỏi các chi phí cố định khác. Các thuế bang và thuế địa phương, chẳng hạn như thuế tài sản, được coi như là một khoản chi phí nữa. Trừ đi dòng 11 và 12 sẽ cho tổng cộng 55.000 đôla lợi nhuận trước khi đóng thuế thu nhập. Những lợi nhuận này được chia như thế nào? Xấp xỉ 18.000 đôla sẽ dành cho chính phủ liên bang dưới dạng thuế thu nhập công ty. Điều đó làm cho lợi nhuận còn lại có 37.000 đôla sau khi trừ thuế. Cổ tức của cổ phiếu thường cũng phải trả là 15.000 đôla, còn lại 22.000 đôla để tái đầu tư với tư cách là khoản thu nhập giữ lại của doanh nghiệp. Lại một lần nữa, nên nhớ rằng, lợi nhuận là phần còn lại của doanh thu sau khi trừ đi các chi phí.

BẢN CÂN ĐỐI TÀI SẢN

Kế toán doanh nghiệp còn quan tâm đến nhiều thứ hơn là lãi và lỗ, đấy là động lực kinh tế. Các tài khoản doanh nghiệp cũng bao gồm **bản cân đối tài sản**, là một bức tranh về tình hình tài chính vào một ngày nhất định. Báo cáo này ghi lại tài sản của một hãng, của một cá nhân hay của một nước tại một thời điểm nhất định. Một bên của bản cân đối tài sản là **khoản có** (những tài sản hoặc những quyền có giá trị do công ty sở hữu). Bên kia có hai khoản, **khoản nợ** (tiền hoặc trách nhiệm mà công ty nợ) và **tài sản ròng** (hay giá trị ròng, bằng tổng khoản có trừ đi tổng khoản nợ).

Đẳng thức quan trọng hay mối quan hệ cân bằng của bản cân đối tài sản là tổng khoản có phải cân bằng với tổng khoản nợ cộng với tài sản ròng của hãng đối với những chủ sở hữu của nó. Tức là:

Tổng khoản có = tổng khoản nợ + tài sản ròng

Chúng ta có thể sắp xếp lại mối quan hệ này để có:

Tài sản ròng = khoản có - khoản nợ

Bản cân đối tài sản của Hot Dog Ventures (31/12/1995)

Bên có		Bên nợ và tài sản ròng	
		Khoản nợ	
Tài sản hiện tại:		Nợ hiện tại:	
Tiền mặt	$ 20.000	Tài khoản phải trả	$ 20.000
Hàng tồn kho	80.000	Nợ phải trả	30.000
Tài sản cố định:		Nợ dài hạn:	
Thiết bị	150.000	Trái phiếu phải thanh	
Nhà cửa	100.000	toán	100.000
		Tài sản ròng	
		Vốn cổ phần của cổ đông:	
		Cổ phiếu thường	
Tổng cộng	$350.000	Tổng cộng	$350.000

Bảng 7-6. Bản cân đối tài sản ghi chép tất cả các khoản có và khoản nợ, cộng tài sản ròng, của một hãng tại một thời điểm nhất định

Chúng ta minh họa điều này bằng cách xét Bảng 7-6, một bản cân đối tài sản đơn giản đối với công ty Hot Dog Ventures. Bên trái là các khoản có, bên phải là các khoản nợ và tài sản ròng. Một khoảng trống được cố tình đặt cạnh bút toán tài sản ròng, bởi vì chỉ có bút toán chính xác mới thích hợp với đồng nhất thức cơ bản của bản cân đối tài sản là 200.000 đôla. *Một bản cân đối tài sản phải luôn luôn cân bằng vì tài sản ròng là phần còn lại, được định nghĩa là khoản có trừ đi khoản nợ.*

Để chứng minh tài sản ròng luôn cân bằng, giả sử rằng 40.000 đôla bánh mì kẹp xúc xích bị ôi. Kế toán của bạn báo cáo với bạn rằng: "Tổng khoản có giảm đi 40.000 đôla; các khoản nợ giữ nguyên không đổi. Điều này có nghĩa là tổng tài sản ròng đã giảm đi 40.000 đôla và tôi không có lựa chọn nào khác ngoài làm bút toán giảm tài sản ròng từ 200.000 đôla trước đây xuống còn 160.000 đôla." Đó chính là cách ghi chép sổ sách của các kế toán viên.

Các qui ước kế toán

Khi xem xét bản cân đối tài sản trong Bảng 7-6, bạn có thể hỏi các giá trị của các mục khác nhau được đo lường như thế nào? Làm thế nào người kế toán biết được nhà cửa trị giá 100.000 đôla?

Câu trả lời là, người kế toán sử dụng một loạt những nguyên tắc đã được chấp nhận hay những qui ước kế toán để trả lời hầu hết những câu hỏi. Giả định quan trọng nhất được sử dụng trong bản cân đối tài sản là, giá trị đặt lên hầu hết mọi khoản mục phản ánh *nguyên giá* của nó. Điều này khác với khái niệm "giá trị" của nhà kinh tế, như chúng ta sẽ thấy trong phần tiếp theo. Chẳng hạn, hàng tồn kho xúc xích được trị giá ở mức giá người ta trả cho chúng. Một tài sản cố định mới mua - một thiết bị hay một ngôi nhà - được trị giá bằng giá mua nó (đây là qui ước về nguyên giá). Vốn cũ hơn được trị giá bằng nguyên giá của nó trừ đi khấu hao dồn tích, nó phản ánh sự giảm xuống dần dần về giá trị sử dụng của hàng hoá vốn. Người kế toán sử dụng nguyên giá, bởi vì nó phản ánh sự đánh giá khách quan và dễ dàng kiểm tra.

Trong Bảng 7-6, tài sản vãng lai được chuyển thành tiền mặt trong phạm vi một năm, còn tài sản cố định là hàng hoá vốn và đất đai. Hầu hết các khoản mục cụ thể này đều có tính tự giải thích. Tiền mặt gồm tiền xu, tiền giấy và tiền gửi trong ngân hàng. Tiền mặt là tài sản duy nhất có giá trị chính xác chứ không phải là ước tính.

Bên nợ, các tài khoản phải thanh toán và tiền phải trả là tổng số tiền nợ người khác để có hàng hoá đã mua hay vốn đi vay. Trái phiếu phải trả là những khoản vay dài hạn lưu hành trên thị trường. Mục cuối cùng trong bản cân đối tài sản là tài sản ròng hay vốn cổ phần của các cổ đông. Đây là giá trị ròng, bằng khoản có trừ khoản nợ của hãng, được trị giá theo nguyên giá. Tài sản ròng phải bằng 200.000 đôla.

Chúng ta tóm tắt sự phân tích về những khái niệm kế toán của chúng ta như sau:

1. Báo cáo thu nhập cho biết luồng doanh số, chi phí và doanh thu qua một năm hay thời kỳ kế toán. Nó đo lường luồng tiền vào

và ra của hãng - hoạt động của hãng qua một năm.

2. Bản cân đối tài sản cho thấy bức tranh tài chính tại một thời điểm nào đó. Nó giống như việc đo lượng nước có trong hồ. Các khoản mục chính là khoản có, khoản nợ và tài sản ròng.

C. CHI PHÍ CƠ HỘI

Trong phần này, chúng ta xem xét chi phí từ một góc độ nữa. Cần nhớ rằng, một trong những nguyên tắc chủ yếu của kinh tế học là nguồn lực luôn luôn khan hiếm. Điều đó có nghĩa là, vào bất kỳ lúc nào, khi chúng ta quyết định chọn lựa sử dụng một nguồn lực theo cách này, chúng ta đã từ bỏ một cơ hội sử dụng nó theo cách khác. Có thể dễ dàng thấy điều đó trong cuộc sống của chính chúng ta khi chúng ta luôn luôn quyết định phải làm gì với thời gian và thu nhập có hạn của mình. Chúng ta có nên đi xem phim hay ngồi học chuẩn bị cho buổi kiểm tra tuần tới? Chúng ta sẽ đi du lịch Mexico hay mua một chiếc ô tô? Chúng ta nên học tiếp trên đại học hay học nghề hay bắt đầu làm việc ngay sau khi ra trường?

Trong mỗi trường hợp, đưa ra một sự lựa chọn trên thực tế đã tiêu tốn chúng ta một cơ hội làm một việc khác. Sự lựa chọn phải từ bỏ được gọi là chi phí cơ hội. Chi phí bằng tiền của việc đi xem phim thay vì ngồi học là giá của chiếc vé, nhưng chi phí cơ hội cũng bao gồm khả năng bị điểm kém trong kỳ kiểm tra. Chi phí cơ hội của một quyết định là tất cả những hậu quả của nó, cho dù nó có phản ánh những giao dịch bằng tiền hay không.

Các quyết định đều có chi phí cơ hội, bởi vì lựa chọn một việc trong một thế giới của sự khan hiếm có nghĩa là phải từ bỏ một việc khác. **Chi phí cơ hội** là giá trị của hàng hoá hoặc dịch vụ phải từ bỏ.

Một ví dụ quan trọng về chi phí cơ hội là chi phí đi học đại học. Nếu bạn học ở một trường công, bạn có thể tính toán tổng chi phí về tiền học phí, tiền sách, tiền đi lại là khoảng 12.000 đôla năm 1993. Điều này có phải có nghĩa là, chi phí cơ hội của việc đi học là 12.000 đôla? Rõ ràng là không. Bạn cũng phải tính đến chi phí cơ

hội của *thời gian* tập trung cho việc học tập và đến lớp. Một công việc trọn ngày cho một học sinh tốt nghiệp phổ thông 19 tuổi có mức trả công trung bình là 16.000 đôla năm 1993. Nếu chúng ta cộng cả những chi phí thực tế này và khoản thu nhập phải từ bỏ thì chúng ta có thể thấy, chi phí cơ hội của đi học đại học là 28.000 đôla (bằng 12.000 đôla + 16.000 đôla) chứ không phải là 12.000 đôla một năm.

Các quyết định kinh doanh cũng có chi phí cơ hội. Chẳng hạn, các hãng sản xuất ô tô phải luôn đổi mới dây chuyền sản phẩm của mình bằng cách thiết kế những kiểu ô tô mới. Việc này rất tốn kém: cuối những năm 1980, hãng Ford đã phải chi 600 triệu đôla để thiết kế lại kiểu xe Taurus bán chạy nhất của mình. Nếu một công ty ô tô quyết định thiết kế một kiểu ô tô thể thao mới, nó có thể phải hoãn thiết kế kiểu xe cảnh sát tuần tra kiểu mới. Do đó, chi phí cơ hội của việc thiết kế ô tô thể thao mới là chi phí triển khai trực tiếp cộng với lợi nhuận bị mất đi từ xe cảnh sát tuần tra kiểu mới.

Tất cả chi phí cơ hội có được thể hiện trên báo cáo lãi lỗ hay không? Không nhất thiết. Nhìn chung, các tài khoản kinh doanh chỉ bao gồm những giao dịch mà trong đó, tiền thực sự được chuyển giao. Do vậy, trong ví dụ ô tô ở trên, chi phí trực tiếp của việc phát triển sản phẩm sẽ được thể hiện trong báo cáo thu nhập như một chi phí sản xuất, nhưng lợi nhuận mất đi thì không.

Người kế toán doanh nghiệp muốn ghi chép mọi giao dịch. Trái lại, nhà kinh tế luôn cố gắng bóc tách rõ ràng mọi hậu quả thực tế nằm sau mỗi đồng đôla luân chuyển và đo lường *chi phí nguồn lực* thực của một hành động. Bởi vậy, các nhà kinh tế tính đến mọi chi phí - cho dù chúng có phản ánh những giao dịch bằng tiền hay không.

Có nhiều chi phí cơ hội quan trọng không được thể hiện trong báo cáo thu nhập. Ví dụ, trong nhiều doanh nghiệp nhỏ, người làm trong gia đình có thể đóng góp nhiều giờ không ăn lương, không được tính như là chi phí. Các tài khoản doanh nghiệp không bao gồm chi phí vốn đối với những đóng góp tài chính của người chủ sở hữu. Chúng cũng không bao gồm chi phí phá huỷ môi trường xảy ra khi một doanh nghiệp đổ chất thải độc hại xuống sông. Nhưng

trên quan điểm kinh tế, những hoạt động này là chi phí thực sự đối với nền kinh tế.

Chúng ta hãy minh họa khái niệm chi phí cơ hội bằng cách xem xét người chủ sở hữu của Hot Dog Ventures. Người chủ sở hữu này tham gia 60 giờ một tuần nhưng không có "lương". Đến cuối năm, như Bảng 7-6 cho thấy, hãng thu lợi nhuận là 22.000 đôla - khá tốt đẹp đối với một hãng mới.

Một nhà kinh tế sẽ giữ quan điểm cho rằng, cần tính đến giá trị của một yếu tố sản xuất bất kể yếu tố đó là thế nào đối với người sở hữu. Chúng ta sẽ tính bản thân lao động của người chủ sở hữu là một chi phí, mặc dù người chủ sở hữu không nhận lương trực tiếp, nhưng thay vào đó lại nhận thù lao dưới dạng lợi nhuận. Do người chủ sở hữu có những cơ hội làm việc thay thế được cho nhau đối với công việc, chúng ta phải trị giá lao động của người chủ sở hữu dưới dạng cơ hội bị mất đi.

Một sự xem xét kỹ lưỡng có thể cho thấy, người chủ sở hữu công ty Hot Dog có thể tìm được một công việc tương tự và cũng thú vị không kém khi làm chung với một người khác, và thu nhập 45.000 đôla. Đây chính là chi phí cơ hội hay thu nhập bị bỏ qua, vì người chủ quyết định làm người chủ sở hữu không ăn lương của một doanh nghiệp nhỏ chứ không phải là một người làm thuê ăn lương cho một hãng khác.

Bởi vậy, chúng ta, các nhà kinh tế, sẽ tiếp tục tính lợi nhuận thực sự của hãng bánh mì kẹp xúc xích. Nếu chúng ta lấy lợi nhuận đã tính được là 22.000 đôla và trừ đi chi phí cơ hội 45.000 đôla lao động của người chủ thì chúng ta có *lỗ* ròng là 23.000 đôla. Từ đó, mặc dù nhà kế toán có thể kết luận rằng Hot Dog Ventures đứng vững về mặt kinh tế, nhưng nhà kinh tế lại tuyên bố rằng hãng này là một hãng làm ăn thua lỗ.

CHI PHÍ CƠ HỘI VÀ THỊ TRƯỜNG

Tuy nhiên, đến đây bạn có thể nói rằng: "Bây giờ tôi hoàn toàn lẫn lộn. Đầu tiên, tôi biết được rằng giá là một thước đo tốt cho chi phí xã hội thực tế trên thị trường. Bây giờ, anh lại bảo tôi rằng chi

phí cơ hội mới là khái niệm đúng. Anh là nhà kinh tế mà cũng không thể quyết định được sao?

Trên thực tế, có một lời giải thích đơn giản: *trong một thị trường hoạt động đúng chức năng, giá bằng với chi phí cơ hội.* Giả sử một hàng hoá, như than chẳng hạn, được mua và bán trong một thị trường cạnh tranh. Nếu tôi mang một tấn than ra chợ, tôi sẽ nhận được nhiều giá mời chào của những người mua: 25,02 đôla, 24,98 đôla, 25,01 đôla. Những giá này thể hiện giá trị than của tôi, giả sử bằng ba lần sử dụng điện. Tôi chọn giá cao nhất - 25,02 đôla. Chi phí cơ hội của việc bán này là giá trị của lựa chọn thay thế sẵn có tốt nhất - tức là giá chào mời cao thứ hai với 25,01 đôla - gần như bằng với giá đã được chấp nhận. Khi một thị trường tiến tới cạnh tranh hoàn hảo, các giá chào mời càng tiến đến gần nhau, cho tới khi giới hạn của giá chào mời cao thứ hai (là định nghĩa của chúng ta về chi phí cơ hội) đúng bằng giá chào mời cao nhất (tức là giá). Trong những thị trường cạnh tranh, nhiều người mua cạnh tranh để mua các nguồn lực nhằm đi đến một điểm ở đó, giá được nâng lên ngang bằng với sự lựa chọn sẵn có tốt nhất, và bởi vậy, bằng với chi phí cơ hội.

Chi phí cơ hội bên ngoài thị trường. Khái niệm về chi phí cơ hội đặc biệt quan trọng khi phân tích những giao dịch diễn ra bên ngoài thị trường. Làm thế nào bạn đo lường được giá trị của con đường hay một công viên? giá trị của một qui định về sức khoẻ hay an toàn? Ngay cả việc phân bổ thời gian của sinh viên cũng có thể được giải thích nhờ chi phí cơ hội.

- Quan niệm về chi phí cơ hội giải thích tại sao sinh viên xem vô tuyến nhiều ở tuần sau kỳ thi hơn tuần trước kỳ thi. Xem vô tuyến ngay trước kỳ thi có chi phí cơ hội cao, sử dụng thời gian kiểu khác (học) có thể có giá trị hơn để nâng cao kết qủa học tập. Sau kỳ thi, thời gian có chi phí cơ hội thấp hơn.

- Giả sử, chính phủ liên bang muốn khoan dầu ngoài khơi bờ biển California. Có rất nhiều lời phàn nàn. Một người ủng hộ chương trình nói, "Người ta phàn nàn cái gì? Có một lượng dầu mỏ có giá trị ngoài đó, và có rất nhiều đường biển ở xung quanh. Đây

là dầu mỏ chi phí thấp của đất nước." Trên thực tế, chi phí cơ hội có thể rất cao. Nếu việc khoan dầu làm rò rỉ dầu gây độc hại cho các bãi biển, nó có thể làm giảm giá trị giải trí của khu bãi biển. Chi phí cơ hội đó có thể không dễ đo lường được, thế nhưng, nó là thực tế cũng như giá trị của dầu mỏ dưới đáy đại dương vậy.

Con đường không đi qua. Vậy chi phí cơ hội chính là thước đo cái gì phải bỏ qua khi chúng ta đưa ra một quyết định. Xét điều mà Robert Frost đã suy nghĩ khi viết:

Hai con đường trong rừng, và tôi
Tôi chọn lối ít kẻ qua thôi
Và từ đó, mọi thứ khác đi rồi.

Frost nghĩ đến con đường kia như thế nào? Một cuộc sống thành thị? Một sự tiêu khiển, ở đó ông không thể viết về những con đường, những bức tường? Hãy hình dung chi phí cơ hội không thể đo lường được đối với tất cả chúng ta, nếu Robert Frost chọn con đường có nhiều người đi qua.

Nhưng chúng ta hãy từ thơ ca quay trở lại những khái niệm chi phí thực tế. Điểm quan trọng cần phải nắm vững trong đó là:

Chi phí kinh tế bao gồm, ngoài những chi phí bằng tiền cụ thể, là những chi phí cơ hội xuất hiện do các nguồn lực có thể được sử dụng trong những cách lựa chọn thay thế nhau.

TÓM TẮT

A. Phân tích kinh tế về chi phí

1. Tổng chi phí (TC) có thể tách ra thành chi phí cố định (FC) và chi phí biến đổi (VC). Chi phí cố định không bị tác động bởi bất kỳ quyết định sản xuất nào, còn chi phí biến đổi là những khoản như lao động hay nguyên vật liệu, chúng tăng lên khi mức sản xuất tăng.

2. Chi phí biên (MC) là phần tổng chi phí tăng thêm do có thêm một đơn vị đầu ra. Tổng chi phí trung bình (AC) là tổng của chi phí cố định trung bình (AFC) ngày càng giảm và chi phí biến đổi trung bình (AVC). Chi phí trung bình ngắn hạn thường được thể hiện

bằng một đường cong hình chữ U mà đường MC đi lên luôn luôn cắt tại điểm cực tiểu của nó.

3. Những nguyên tắc hữu ích cần nhớ là:

TC = FC + VC, AC = TC/q, AC = AFC + AVC

Tại đáy của đường AC hình chữ U, MC = AC = AC cực tiểu.

4. Chi phí và năng suất giống như hình ảnh phản chiếu của nhau. Khi qui luật lợi tức giảm dần có hiệu lực, sản phẩm biên giảm xuống và đường MC đi lên. Ở giai đoạn đầu của lợi tức tăng dần, MC lúc đầu giảm.

5. Chúng ta có thể áp dụng những khái niệm chi phí và sản xuất để tìm hiểu sự chọn lựa của một hãng về kết hợp tốt nhất giữa các yếu tố sản xuất. Các hãng mong muốn tối đa hoá lợi nhuận sẽ muốn giảm đến mức ít nhất chi phí để sản xuất ra một mức sản lượng đã định. Trong trường hợp này, hãng sẽ tuân theo nguyên tắc chi phí tối thiểu: các yếu tố khác nhau sẽ được lựa chọn sao cho sản phẩm biên trên một đôla đầu vào được làm bằng nhau đối với mọi đầu vào. Điều này muốn nói rằng $MP_L/P_L = MP_A/P_A = ...$

B. Chi phí kinh tế và kế toán doanh nghiệp

6. Để hiểu về công tác kế toán, mối quan hệ quan trọng nhất là:

a. Đặc tính của báo cáo thu nhập (hay báo cáo lãi lỗ); bản chất thặng dư của lợi nhuận; khấu hao tài sản cố định.

b. Mối quan hệ cơ bản của bản cân đối tài sản giữa các khoản có, khoản nợ và tài sản ròng; tách từng khoản thành tài sản tài chính và tài sản cố định; và bản chất thặng dư của tài sản ròng.

C. Chi phí cơ hội

7. Định nghĩa của nhà kinh tế về chi phí rộng hơn so với của nhà kế toán. Chi phí kinh tế không chỉ bao gồm những mua bán bằng tiền cụ thể mà còn cả những chi phí cơ hội trừu tượng hơn, chẳng hạn như lợi tức trên phần lao động do người chủ sở hữu của một hãng cung cấp. Những chi phí cơ hội này được khống chế chặt chẽ bởi mức giá chào mua và chào bán trong những thị trường cạnh tranh, do đó giá cả thường sát với chi phí cơ hội đối với những hàng hoá và dịch vụ đem bán trên thị trường. Ứng dụng quan trọng nhất

của chi phí cơ hội là trong những hàng hoá phi thị trường - những hàng hoá như không khí sạch, sức khỏe hoặc giải trí - trong đó, các dịch vụ có thể rất có giá trị, mặc dù chúng không được mua và bán trên thị trường.

KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Phân tích chi phí	**Analysis of Costs**
tổng chi phí: cố định và biến đổi	total cost: fixed and variable
TC = FC + VC	TC = FC + VC
AC = TC/q = AFC + AVC	AC = TC/q = AFC + AVC
chi phí biên	marginal cost
nguyên tắc chi phí tối thiểu: $MP_L/P_L = MP_A/P_A = MP_{\text{yếu tố bất kỳ}}/P_{\text{yếu tố bất kỳ}}$	least - cost rule: $MP_L/P_L = MP_A/P_A = MP_{\text{any factor}}/P_{\text{any factor}}$
Khái niệm về kế toán	**Concepts of Accounting**
báo cáo thu nhập	income statement
doanh số, chi phí, lợi nhuận	sales, cost, profit
đồng nhất thức cơ bản của bản cân đối tài sản	fundamental balance sheet identity
khoản có, khoản nợ và tài sản ròng	assets, liabilties and net worth
chi phí cơ hội	opportunity cost
những khái niệm chi phí trong kinh tế học và kế toán	cost concepts in economics and accounting

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Giải thích sự khác nhau giữa chi phí biên và chi phí trung bình. Tại sao AVC lại luôn giống như MC? Tại sao MC là như nhau khi được tính từ VC cũng như từ TC?

2. Với 55 đôla chi phí cố định trong Bảng 7-3, cộng thêm 90 đôla FC gia tăng. Bây giờ tính toán một bảng mới hoàn toàn, với cùng VC như trước nhưng FC mới = 145 đôla. Cái gì sẽ xảy ra đối với

MC, AVC? Đối với TC, AC, AFC? Bạn có thể chứng minh rằng, AC cực tiểu bây giờ tại q* = 5 với AC = 60 đôla = MC được không?

3. Giải thích tại sao MC cắt AC và AVC tại đáy của chữ U của chúng.

4. "Thực hiện nghĩa vụ quân sự cho phép chính phủ tự dối mình và nhân dân về chi phí thực của một quân đội lớn". So sánh chi phí ngân sách và chi phí cơ hội của quân đội tình nguyện (trong đó tiền trả cao) và nghĩa vụ bắt buộc (trong đó tiền trả thấp). Khái niệm chi phí cơ hội đóng góp cho việc phân tích câu trích này như thế nào?

5. Xét các số liệu trong bảng dưới đây bao gồm một tình huống tương tự như cho trong Bảng 7-4.

a. Tính TC, VC, FC, AC, AVC và MC. Biểu diễn trên đồ thị đường AC và MC.

b. Giả sử rằng giá lao động tăng gấp đôi. Tính một AC và MC mới. Vẽ những đường cong mới và so sánh chúng với những đường có trong phần a.

c. Bây giờ giả sử rằng năng suất tổng yếu tố tăng gấp đôi (tức là mức sản lượng tăng gấp đôi với mỗi kết hợp đầu vào). Làm lại bài tập trong phần b. Bạn có thể thấy hai yếu tố chính có chiều hướng ảnh hưởng đến một đường chi phí của hãng không?

(1) Đầu ra (tấn lúa mì)	(2) Đầu vào đất (hecta)	(3) Đầu vào lao động (công nhân)	(4) Tiền thuê (đôla trên hecta)	(5) Lương công nhân (đôla trên công nhân)
0	15	0	12	5
1	15	6	12	5
2	15	11	12	5
3	15	15	12	5
4	15	21	12	5
5	15	31	12	5
6	15	45	12	5
7	15	63	12	5

6. Giải thích những sai lầm trong từng câu sau:

a. Chi phí trung bình sẽ nhỏ nhất khi các chi phí biên đạt giá trị thấp nhất của chúng.

b. Vì chi phí cố định không bao giờ thay đổi nên chi phí cố định trung bình là một hằng số với mỗi mức đầu ra.

c. Chi phí trung bình tăng lên mỗi khi chi phí biên tăng lên.

d. Chi phí cơ hội của việc khoan dầu ở Yosemite Park là bằng không, bởi vì không có hãng nào sản xuất ra bất kỳ thứ gì ở đó.

e. Một hãng tối thiểu hoá chi phí khi nó chi cùng một lượng cho mỗi đầu vào.

7. Trong năm 1994, một công ty có 10 triệu đôla doanh số bán thực tế và 9 triệu đôla chi phí cho tất cả các loại (kể cả thuế, tiền thuê nhà v.v...), tiền thuê thiết bị và nhà xưởng. Hàng tồn kho của nó không thay đổi trong một năm. Nó không phải trả cổ tức. Hãy xây dựng báo cáo thu nhập đơn giản năm 1994 của nó.

8. Vào cuối năm 1993, công ty trong câu hỏi 7 không nợ tiền, được cung cấp tài chính hoàn toàn bằng cổ phiếu thường. Hãy điền vào bản cân đối tài sản cuối năm 1993, sử dụng những số liệu cho dưới đây. Sau đó, sử dụng số liệu và báo cáo thu nhập trong câu hỏi 7 để hoàn thành bản cân đối tài sản cho năm 1994.

Bên có (cuối năm)				**Bên nợ (cuối năm)**	
	1993	1994		1993	1994
			Các khoản nợ	0	0
			Tài sản ròng	_____	_____
Tổng số	50 triệu đôla	_____	Tổng số	_____	_____

PHỤ LỤC CHƯƠNG 7

SẢN XUẤT, LÝ THUYẾT SẢN XUẤT VÀ QUYẾT ĐỊNH CỦA MỘT HÃNG

Lý thuyết sản xuất được mô tả trong Chương 6 và phân tích chi phí của chương này là nằm trong số những cơ sở xây dựng nền tảng cho kinh tế học vi mô. Một sự hiểu biết sâu rộng về sản xuất và chi phí là điều cần thiết để đánh giá đúng tầm của việc khan hiếm kinh tế được chuyển dịch thành giá cả trên thị trường như thế nào. Phụ lục này sẽ phát triển những khái niệm tiếp theo và giới thiệu khái niệm về đường đồng sản lượng hay đường đẳng lượng.

HÀM SẢN XUẤT BẰNG SỐ

Sản xuất và phân tích chi phí bắt nguồn từ những khái niệm về một hàm sản xuất, nó cho biết sản lượng tối đa có thể sản xuất với những kết hợp đầu vào khác nhau. Bảng 7A-1 bắt đầu với một ví dụ bằng số về một hàm sản xuất lợi tức không đổi theo qui mô, cho biết sản lượng đầu vào dọc theo các trục và số lượng đầu ra tại các điểm trong bảng kẻ ô.

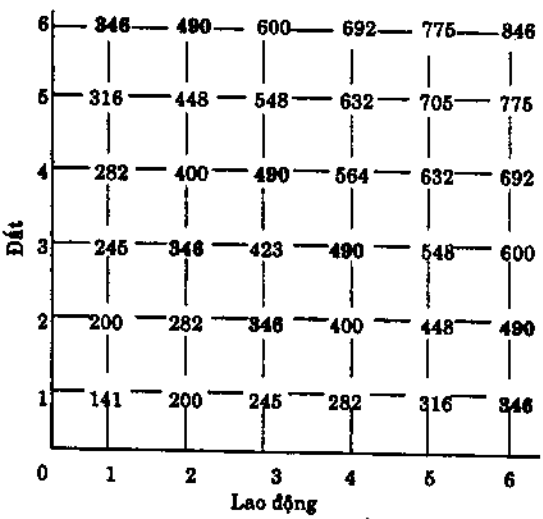
Dọc theo bên trái là lượng đất đai thay đổi, đi từ 1 đến 6 đơn vị. Dọc theo đáy là lượng lao động, cũng đi từ 1 đến 6. Sản lượng tương ứng với mỗi hàng đất đai và cột lao động cho bên trong bảng.

Nếu chúng ta muốn biết chính xác sẽ có bao nhiêu sản lượng khi có 3 đơn vị đất đai và 2 đơn vị đầu vào, chúng ta hãy tính ngược lên 3 đơn vị đất đai rồi sau đó đi sang 2 đơn vị lao động. Câu trả lời sẽ là 346 đơn vị sản phẩm. (Bạn có thể xác định một số kết hợp đầu vào khác để sản xuất ra q = 346 được không?). Tương tự, chúng ta thấy 3 đơn vị đất đai và 6 đơn vị lao động sản xuất ra 600 đơn vị q.

Cần nhớ rằng, hàm sản xuất cho biết sản lượng *tối đa* có thể có với trình độ và kỹ thuật sản xuất cho trước tại một thời điểm đã định.

Bảng 7A-1. Bảng mô tả một hàm sản xuất phản ánh mối quan hệ giữa sản lượng với các kết hợp khác nhau của đầu vào lao động và đất đai

Khi bạn sẵn có 3 đơn vị đất đai và 2 đơn vị lao động, một nhà kỹ thuật sẽ nói cho bạn sản lượng tối đa có thể có là 346 đơn vị. Cần nhớ rằng có nhiều cách khác nhau để sản xuất ra 346 đơn vị. Cũng đúng như vậy đối với 490 đơn vị. (Hàm sản xuất cho trong bảng là một trường hợp đặc biệt của "hàm sản xuất Cobb-Douglas," một hàm cho bởi công thức $Q = 100\sqrt{2LA}$.)



Qui luật sản phẩm biên giảm dần

Bảng 7A-1 có thể minh hoạ tuyệt vời cho qui luật lợi tức giảm dần. Trước hết cần nhớ lại rằng, sản phẩm biên của lao động là sản xuất tăng thêm do có thêm 1 đơn vị lao động khi đất đai và các đầu vào khác không đổi. Tại mọi điểm trong Bảng 7A-1, chúng ta có thể có sản phẩm biên của lao động bằng cách trừ đi lượng đầu ra từ con số nằm cùng hàng bên phải của nó. Bởi vậy, khi có 2 đơn vị đất đai và 4 đơn vị lao động, thì sản phẩm biên của người lao động tăng thêm sẽ là 48, hay 448 trừ 400 ở hàng thứ hai.

Tất nhiên, khi nói "sản phẩm biên của đất đai" chúng ta muốn nói đến sản phẩm tăng thêm do có thêm 1 đơn vị đất đai khi lao động giữ không đổi. Nó được tính bằng cách so sánh với những con số gần kề trong một cột đã cho. Bởi vậy, khi có 2 đơn vị đất và 4 đơn vị lao động, sản phẩm biên của đất được thể hiện trong cột thứ tư là 490 - 400, hay 90.

Chúng ta có thể dễ dàng có sản phẩm biên của một trong hai yếu tố này bằng cách so sánh con số kề ngay sát trong các cột dọc hay hàng ngang của Bảng 7A-1.

Khái niệm sản phẩm biên của một đầu vào đã định nghĩa xong. Bây giờ chúng ta có thể dễ dàng định nghĩa qui luật lợi tức giảm dần: Qui luật lợi tức giảm dần phát biểu rằng, khi chúng ta tăng một đầu vào và giữ nguyên các đầu vào kia thì sản phẩm biên của yếu tố đang thay đổi sẽ giảm, ít nhất là sau một thời điểm nào đó.

Để minh hoạ điều này, chúng ta giữ đất đai không đổi trong Bảng 7A-1 bằng việc chỉ xét đến một hàng, ví dụ hàng tương ứng với đất đai bằng 2 đơn vị. Bây giờ, hãy để cho lao động tăng từ 1 lên 2 đơn vị, từ 2 lên 3 đơn vị, và tiếp tục như vậy. Cái gì sẽ xảy ra với q từ mỗi bước?

Khi lao động tăng từ 1 đến 2 đơn vị, mức sản lượng tăng từ 200 đến 282 đơn vị, hay bằng 82 đơn vị. Nhưng lượng lao động tiếp theo chỉ tăng thêm 64 đơn vị hay 346 - 282. Lợi tức giảm dần đã xuất hiện. Tăng thêm từng đơn vị lao động một, tương ứng chỉ cho chúng ta thêm 54 đơn vị đầu ra, 48 đơn vị, và cuối cùng là 42 đơn vị. Bạn có thể dễ dàng chứng minh rằng qui luật này đúng với tất cả các hàng, và nó cũng đúng khi đất đai thay đổi và lao động giữ nguyên.

Chúng ta cũng có thể dùng ví dụ này để chứng minh bằng trực giác của chúng ta về qui luật lợi tức giảm dần - một nhận định cho rằng qui luật là đúng bởi vì yếu tố cố định giảm tương đối so với yếu tố biến đổi. Theo giải thích này, mỗi đơn vị yếu tố biến đổi càng ngày càng có ít yếu tố cố định để cùng làm việc. Do đó, điều tự nhiên là sản phẩm tăng thêm bị giảm xuống.

Nếu giải thích này đứng vững thì sản lượng phải tăng một cách tỷ lệ khi cả hai yếu tố tăng cùng nhau. Khi lao động tăng từ 1 đến 2 và đất đai *đồng thời* cũng tăng từ 1 đến 2, thì chúng ta sẽ có cùng mức tăng về sản phẩm khi cả hai yếu tố tăng đồng thời từ 2 lên 3. Điều này có thể chứng minh ở Bảng 7A-1. Trong lần di chuyển thứ nhất, chúng ta đi từ 141 đến 282, và trong lần di chuyển thứ hai, sản phẩm tăng từ 282 lên 423, một bước nhảy bằng nhau là 141 đơn vị.

KẾT HỢP YẾU TỐ CÓ CHI PHÍ TỐI THIỂU ĐỂ SẢN XUẤT RA MỘT MỨC SẢN LƯỢNG NHẤT ĐỊNH

Hàm sản xuất bằng số cho chúng ta thấy các cách khác nhau để sản xuất ra một mức sản lượng nhất định. Nhưng một hãng sẽ sử dụng cái nào trong số rất nhiều khả năng? Nếu mức sản lượng mong muốn là q = 346, sẽ có không dưới 4 kết hợp khác nhau giữa đất đai và lao động như A, B, C và D đã cho trong Bảng 7A-2, có thể tạo ra mức sản lượng đó.

	(1) Kết hợp đầu vào		(3) Tổng chi phí khi P_L = 2 đôla P_A = 3 đôla	(4) Tổng chi phí khi P_L = 2 đôla P_A = 1 đôla
	Lao động L	Đất A	(đôla)	(đôla)
A	1	6	20	-
B	2	3	13	7
C	3	2	12	-
D	6	1	15	-

Bảng 7A-2. Đầu vào và chi phí để sản xuất ra một mức sản lượng đã định

Giả sử rằng hãng đã chọn 346 đơn vị sản lượng. Vậy nó có thể dùng bất kỳ một trong bốn lựa chọn kết hợp đầu vào như đã cho là A, B, C và D. Khi hãng chuyển từ trên xuống, phương thức sản xuất sử dụng nhiều lao động hơn và ít đất đai hơn. Hãy điền các số liệu vào những chỗ trống.

Sự lựa chọn của hãng trong số các kỹ thuật khác nhau sẽ tùy thuộc vào giá đầu vào. Khi P_L = 2 đôla và P_A = 3 đôla, hãy chứng minh rằng kết hợp tối thiểu chi phí là C. Hãy chứng tỏ rằng hạ thấp giá đất từ 3 đôla xuống 1 đôla sẽ đưa hãng đến một kết hợp sử dụng nhiều đất hơn tại B.

Trong phạm vi quan tâm của nhà kỹ thuật, mỗi một trong những kết hợp này là tốt như nhau khi sản xuất một mức sản lượng là 346 đơn vị. Nhưng nhà quản lý, rất quan tâm đến việc giảm thiểu chi phí, muốn tìm một kết hợp mà có chi phí ít nhất.

Chúng ta hãy giả sử rằng, giá lao động là 2 đôla và giá đất đai là 3 đôla. Tổng chi phí khi các giá đầu vào ở mức này được cho trong cột thứ ba của Bảng 7A-2. Với kết hợp A, tổng chi phí của lao động và đất

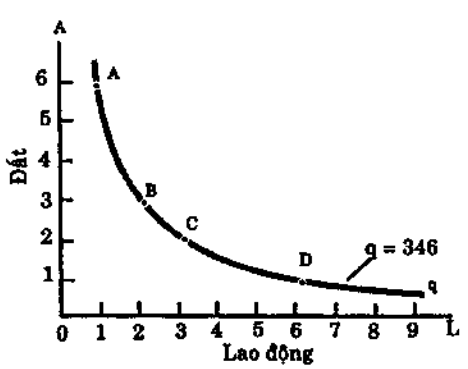
đai là 20 đôla, bằng (1 x 2 đôla) + (6 x 3 đôla). Các chi phí tại B, C và D lần lượt là 13 đôla, 12 đôla và 15 đôla. Với giá đầu vào như giả định thì C là cách ít tốn kém nhất để sản xuất ra mức sản lượng đã định.

Nếu bất kỳ một giá đầu vào nào đó thay đổi, tỷ lệ cân bằng của đầu vào cũng sẽ thay đổi sao cho sử dụng ít hơn loại đầu vào đã tăng giá nhiều nhất. (Điều này giống y như tác động thay thế trong thảo luận ở Chương 5 về cầu của người tiêu dùng). Chừng nào còn biết được giá đầu vào thì còn có thể tìm được biện pháp sản xuất chi phí tối thiểu bằng cách tính toán các kết hợp đầu vào khác nhau.

Đường đồng sản lượng hay đường đẳng lượng

Các phân tích bằng số phổ biến nhất về phương pháp một hãng sử dụng để kết hợp các đầu vào giảm thiểu chi phí có thể thấy rõ bằng cách sử dụng đồ thị. Chúng ta sẽ dùng phương pháp đồ thị bằng cách kết hợp hai đường mới lại với nhau: đường đẳng lượng và đường đẳng phí.

Hãy chuyển Bảng 7A-1 thành một đường liên tục bằng cách vẽ một đường đi qua tất cả các điểm có q = 346. Đường liên tục này, như đã thể hiện trong Hình 7A-1, cho biết tất cả những kết hợp khác nhau của lao động và đất đai mang lại mức sản lượng là 346 đơn vị. Đường này được gọi là **đường đồng sản lượng** hay **đường đẳng lượng**, nó tương tự với đường bàng quan của người tiêu dùng đã được thảo luận trong Phụ lục của Chương 5. Bạn cũng có thể vẽ trên Hình 7A-1 đường đẳng lượng tương tự cho mức sản lượng bằng 490 bằng cách lấy số liệu trong Bảng 7A-1. Quả thực, có thể vẽ được vô số những đường như vậy.

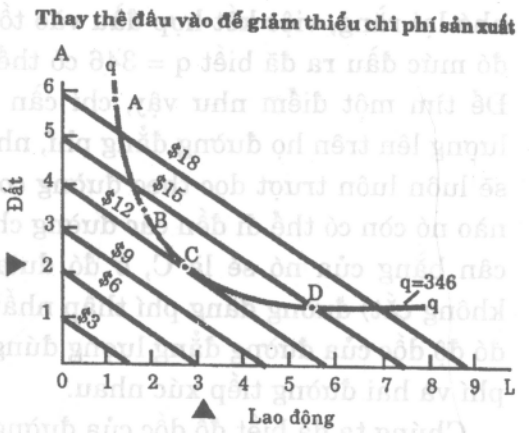


Hình 7A-1. Đường đồng sản lượng

Mọi điểm trên đường đồng sản lượng là những kết hợp khác nhau giữa đất đai và lao động có thể được sử dụng để sản xuất ra cùng một mức 346 đơn vị sản lượng.

Hình 7A-2. Đường đẳng phí

Tất cả các điểm trên một đường đẳng phí đã cho thể hiện cùng một mức tổng chi phí. Các đường này là đường thẳng vì giá yếu tố không đổi, đồng thời chúng đều có độ dốc âm bằng tỷ số giữa giá đất đai và giá lao động, 2/3 đôla, do đó chúng song song với nhau



Đường đẳng phí

Với giá lao động và đất đai đã biết, hãng có thể đánh giá tổng chi phí cho các điểm A, B, C và D hay cho bất kỳ một điểm nào khác trên đường đẳng lượng. Hãng sẽ giảm thiểu chi phí của mình khi nào nó chọn được một điểm trên đường đẳng lượng có tổng chi phí thấp nhất.

Một kỹ thuật đơn giản để tìm phương pháp sản xuất có chi phí ít nhất là xây dựng một đường đẳng phí. Điều này được thể hiện trong Hình 7A-2, trong đó một họ các đường thẳng song song thể hiện một loạt những đường đẳng phí khi giá lao động bằng 2 đôla và giá đất đai bằng 3 đôla.

Để tìm tổng chi phí cho bất kỳ một điểm nào đó, chúng ta chỉ cần đơn giản đọc con số ghi trên đường đẳng phí đi qua điểm đó. Tất cả các đường đều là đường thẳng và song song với nhau, bởi vì hãng được giả định là có thể mua mọi đầu vào với số lượng tùy ý tại mức giá không đổi. Các đường này thoải hơn 45° một chút bởi vì giá của lao động P_L ít hơn giá của đất đai P_A một chút. Chính xác hơn, chúng ta có thể luôn luôn nói rằng giá trị số học của độ dốc của mỗi đường đẳng phí bằng tỉ giá lao động và đất đai - trong trường hợp này $P_L/P_A = 2/3$.

Đường đẳng lượng và đường đẳng phí: tiếp điểm có chi phí tối thiểu

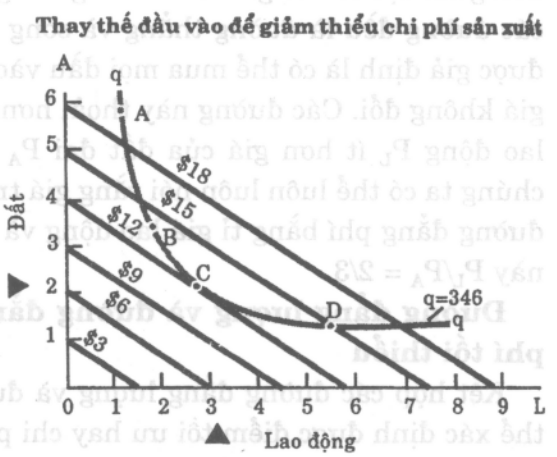
Kết hợp các đường đẳng lượng và đường đẳng phí chúng ta có thể xác định được điểm tối ưu hay chi phí tối thiểu của hãng. Cần

nhớ lại rằng, việc kết hợp đầu vào tối ưu xuất hiện tại điểm mà ở đó mức đầu ra đã biết q = 346 có thể sản xuất với chi phí ít nhất. Để tìm một điểm như vậy, chỉ cần đơn giản chồng đường đẳng lượng lên trên họ đường đẳng phí, như cho trong Hình 7A-3. Hãng sẽ luôn luôn trượt dọc theo đường cong lõm của Hình 7A-3 chừng nào nó còn có thể đi đến các đường chi phí thấp hơn. Bởi vậy, điểm cân bằng của nó sẽ là C, ở đó đường đẳng lượng chạm (nhưng không cắt) đường đẳng phí thấp nhất. Đây là một tiếp điểm, mà ở đó độ dốc của đường đẳng lượng đúng bằng độ dốc của đường đẳng phí và hai đường tiếp xúc nhau.

Chúng ta đã biết độ dốc của đường đẳng phí là P_L/P_A. Nhưng độ dốc của đường đẳng lượng là gì? Từ phụ lục Chương 1 cho biết độ dốc của đường cong tại một điểm là độ dốc của đường thẳng tiếp tuyến với đường cong tại điểm đang xét. Với đường đẳng lượng, độ dốc này là "tỷ số thay thế" giữa hai yếu tố. Nó phụ thuộc vào sản phẩm biên tương đối của hai yếu tố sản xuất, tức là MP_L/MP_A - đúng như tỷ số thay thế giữa hai hàng hoá dọc theo đường bàng quan của người tiêu dùng trước đây đã được chứng minh là bằng tỷ lệ giữa các độ thỏa dụng biên của hai hàng hoá (xem phụ lục Chương 5).

Hình 7A-3. Kết hợp đầu vào có chi phí tối thiểu xuất hiện tại C

Hãng mong muốn giảm thiểu chi phí sản xuất đối với mức đầu ra đã cho là 346. Bởi vậy, nó đi tìm kết hợp đầu vào rẻ nhất dọc theo đường đẳng lượng. Hãng đi tìm kết hợp đầu vào nằm trên đường đẳng phí thấp nhất. Ở chỗ nào đường đẳng lượng chạm (nhưng không cắt) đường đẳng phí thấp nhất thì đó là điểm có chi phí thấp nhất. Tiếp điểm này có nghĩa là giá yếu tố và sản phẩm biên tỷ lệ thuận, và các sản phẩm biên trên mỗi đôla bằng nhau.



Điều kiện chi phí tối thiểu

Sử dụng công cụ đồ thị, chúng ta rút ra được những điều kiện trong đó một hãng sẽ giảm thiểu chi phí sản xuất của mình:

1. Tỷ lệ các sản phẩm biên của bất kỳ hai đầu vào nào phải bằng tỷ giá các yếu tố.

$$\text{Tỷ số thay thế} = \frac{\text{sản phẩm biên của lao động}}{\text{sản phẩm biên của đất}}$$

$$= \text{độ dốc của đường đẳng lượng} = \frac{\text{giá lao động}}{\text{giá đất}}$$

2. Chúng ta cũng có thể viết lại điều kiện 1 theo một cách khác rõ ràng hơn. Từ đẳng thức cuối cùng cho thấy rằng sản phẩm biên trên một đôla nhận được từ đồng đôla (cuối cùng) chi tiêu phải bằng nhau đối với mọi yếu tố sản xuất.

$$\frac{\text{Sản phẩm biên của L}}{\text{Giá của L}} = \frac{\text{Sản phẩm biên của A}}{\text{Giá của A}} = \ldots$$

Nhưng bạn cũng có thể không thoả mãn với những lời giải thích trừu tượng. Luôn luôn nên nhớ đến cách giải thích kinh tế phổ biến chứng minh được một hãng sẽ phân phối chi tiêu của mình giữa các đầu vào như thế nào để cân bằng sản phẩm biên trên một đôla chi tiêu.

TÓM TẮT PHỤ LỤC

1. Một bảng biểu diễn hàm sản xuất liệt kê với từng cột lao động và từng hàng đất đai, mức sản lượng có thể sản xuất được. Lợi tức giảm dần đối với một yếu tố biến đổi, khi các yếu tố khác giữ cố định hay không đổi, có thể chứng minh bằng cách tính toán mức giảm của các sản phẩm biên trong bất kỳ một hàng hay một cột nào đó.

2. Đường đồng sản lượng hay đường đẳng lượng mô tả các kết hợp đầu vào khác nhau để sản xuất ra cùng một mức sản lượng. Độ dốc, hay tỷ số thay thế dọc theo một đường đẳng lượng như vậy bằng các sản phẩm biên tương đối (tức là MP_L/MP_A). Các đường có

tổng chị phí bằng nhau là những đường thẳng song song có độ dốc bằng tỷ giá các yếu tố (P_L/P_A). Điểm cân bằng có chi phí tối thiểu xuất hiện tại tiếp điểm, ở đó đường đẳng lượng chạm nhưng không cắt đường TC thấp nhất. Tại điểm cân bằng có chi phí tối thiểu, các sản phẩm biên tỷ lệ thuận với giá các yếu tố, và sản phẩm biên trên một đôla chi cho mọi yếu tố bằng nhau (tức là MP_i/P_i bằng nhau).

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

đường đẳng lượng	equal - product curve
đường đẳng phí	equal - cost curve
các đường đẳng phí song song	parallel lines of equal TC
tỉ số thay thế = MP_L/MP_A	substitution ratio = MP_L/MP_A
P_L/P_A là độ dốc của các đường đẳng phí song song	P_L/P_A as the slope of parallel equal - TC lines
tiếp điểm có chi phí tối thiểu: $MP_L/MP_A = P_L/P_A$ hay $MP_L/P_L = MP_A/P_A$	least - cost tangency:$MP_L/MP_A = P_L/P_A$ hay $MP_L/P_L = MP_A/P_A$

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Chứng minh rằng tiền công lao động tăng lên trong khi giữ giá đất đai không đổi sẽ làm cho đường đẳng phí dốc hơn và chuyển điểm tiếp xúc C trong Hình 7A-3 sang phía đông bắc tới điểm B, với đầu vào bây giờ rẻ hơn được thay thế cho đầu vào bây giờ đắt hơn. Nếu chúng ta dùng vốn thay cho lao động, hãy phát biểu lại kết quả. Những người lãnh đạo nghiệp đoàn có nhận ra mối quan hệ này không?

2. Kết hợp đầu vào nào có chi phí tối thiểu nếu hàm sản xuất cho trong Bảng 7A-1 và giá đầu vào như đã cho trong Hình 7A-3, trong đó q = 346? Tỷ lệ thay thế có chi phí tối thiểu là gì đối với cùng giá đầu vào, nếu đầu ra được tăng gấp đôi q = 692? Cái gì sẽ xảy ra đối với "mức độ sử dụng yếu tố", hay tỷ lệ đất đai - lao động? Bạn có thể chứng minh vì sao kết quả này sẽ đúng đối với bất kỳ thay đổi sản lượng nào trong trường hợp lợi tức không đổi theo qui mô hay không?

CHƯƠNG 8

CUNG VÀ PHÂN BỔ NGUỒN LỰC TRONG CÁC THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH

Chi phí sản xuất sẽ không ảnh hưởng tới giá cả cạnh tranh nếu nó không ảnh hưởng đến cung.

John Stuart Mill

Bây giờ, chúng ta xem xét một trong những chủ đề quan trọng nhất của kinh tế học, đó là: các hãng sẽ phản ứng như thế nào khi nhận được các tín hiệu giá cả từ thị trường. Tư duy thông thường cho chúng ta thấy rằng, một nhà kinh doanh khôn ngoan sẽ đẩy mạnh sản xuất nếu giá sản phẩm của anh ta tăng lên. Nếu giá vàng tăng thì hiển nhiên là các công ty khai thác vàng sẽ tìm kiếm tích cực hơn và khoan sâu hơn. Nếu giá một đôi giày thể thao tăng từ 20 đôla lên 150 đôla thì sẽ không có gì là ngạc nhiên khi thấy nhiều công ty quyết định nhảy vào kinh doanh mặt hàng này.

Với những kiến thức đã được trang bị về sản xuất và chi phí, chúng ta có thể hiểu sâu hơn về hành vi cung của các hãng và các ngành cạnh tranh. Trong chương này, chúng ta sẽ đưa ra ba định đề chính. Đầu tiên, chúng ta thấy rằng, quyết định về cung của các hãng bị tác động mạnh bởi chi phí biên trong sản xuất. Thứ hai, chúng ta chỉ ra rằng, trong thị trường cạnh tranh, các hãng mới sẽ tiếp tục thâm nhập thị trường trong một thời gian dài, cho đến khi lợi nhuận kinh tế tụt xuống bằng không. Cuối cùng, chúng ta sẽ chỉ rõ, ngành có cạnh tranh hoàn hảo là hiệu quả nhất theo nghĩa, mọi cách tổ chức lại sản xuất đều không thể làm cho một ai được lợi hơn.

A. HÀNH VI CUNG ỨNG CỦA HÃNG CẠNH TRANH

Khả năng to lớn của các doanh nghiệp tư nhân trong việc sản xuất và tạo ra những sản phẩm mới đã củng cố thêm kết quả hoạt động của nền kinh tế thị trường. Nhưng các doanh nghiệp ứng xử chính xác đến mức nào? Một hãng cạnh tranh hoàn hảo nên sản xuất bao nhiêu?

HÀNH VI CỦA MỘT HÃNG CẠNH TRANH

Ông nông dân Smith nên sản xuất bao nhiêu lúa mì nếu ông ta bán được với giá 3 đôla một giạ? Hãng Fabiola Fabulous Formfitters sẽ sản xuất và bán bao nhiêu đôi giày nếu giá thị trường là 40 đôla một đôi? Những câu hỏi như vậy có liên quan đến hành vi về cung của các hãng cạnh tranh hoàn hảo. Trong chương này chúng ta giả thiết hãng cạnh tranh sẽ hoạt động nhằm *tối đa hóa lợi nhuận*, theo định nghĩa, thì lợi nhuận bằng tổng doanh thu trừ đi tổng chi phí. Để tối đa hóa lợi nhuận, hãng phải quản lý các hoạt động bên trong một cách có hiệu quả (tránh lãng phí, khuyến khích tinh thần công nhân, chọn qui trình sản xuất hiệu quả và các vấn đề khác) và đưa ra các quyết định đúng đắn về thị trường (mua đúng lượng đầu vào với chi phí thấp nhất và chọn sản lượng đầu ra tối ưu).

Tại sao hãng lại muốn tối đa hóa lợi nhuận? Lợi nhuận chính là thu nhập ròng hay khoản được mang về của công ty. Đây là khoản tiền mà hãng có thể trả cổ tức cho các chủ sở hữu, tái đầu tư vào nhà xưởng và thiết bị máy móc mới, hay đầu tư vào thị trường tài chính. Tất cả những hoạt động này làm tăng giá trị của hãng đối với các chủ sở hữu.

Lưu ý về các thuật ngữ chính: *Bởi vì lợi nhuận có liên quan đến doanh thu và chi phí, nên hãng cần phải biết rõ cơ cấu chi phí. Hãy xem lại Bảng 7-3 ở chương trước để nắm vững những khái niệm quan trọng về tổng chi phí, chi phí trung bình, và chi phí biên. Cần nhắc lại rằng, thị trường cạnh tranh hoàn hảo gồm những hãng chấp nhận giá. Hãng chấp nhận giá là một hãng rất nhỏ so với cả thị trường, không có khả năng tác động đến giá cả thị trường mà phải chấp nhận giá cả cho trước của thị trường. Khi các nông*

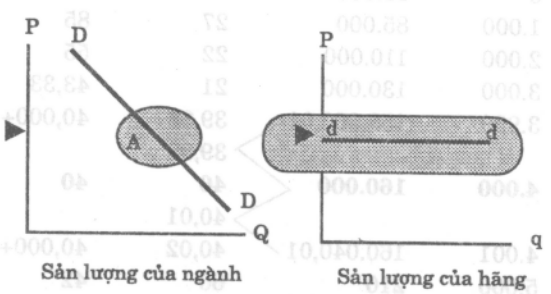
dân bán sản phẩm thuần nhất của mình như lúa mì, họ có thể bán được một lượng lớn cho những người sẵn sàng mua với giá 3 đôla một giạ. Giống như các hộ gia đình phải chấp nhận giá mà các cửa hàng thực phẩm hay các rạp chiếu phim đưa ra, các hãng cạnh tranh cũng phải chấp nhận giá thị trường của lúa mì, xăng dầu hoặc giày mà họ sản xuất ra.

Chúng ta có thể mô tả hãng cạnh tranh hoàn hảo trên đồ thị bằng cách xem thị trường chờ đợi ở các hãng cạnh tranh như thế nào. Hình 8-1 chỉ ra sự tương phản giữa đường cầu đối với cả ngành (đường DD) và đường cầu đối với một hãng cạnh tranh hoàn hảo riêng rẽ (đường dd). Do một ngành cạnh tranh bao gồm các hãng rất nhỏ so với thị trường, nên đường cầu đối với một hãng là đoạn rất nhỏ trên đường cầu đối với cả ngành. Trên đồ thị, đoạn đường cầu đối với một hãng nhỏ đến mức, theo con mắt nhỏ bé của hãng, nó là đoạn thẳng dd nằm ngang hay hoàn toàn co giãn. Hình 8-1 minh họa độ co giãn của cầu đối với một hãng cạnh tranh hoàn hảo lớn hơn rất nhiều so với độ co giãn của cầu đối với cả thị trường.

Do các hãng không thể tác động tới giá cả thị trường, nên đối với mỗi đơn vị hàng hóa được bán ra thì giá cả là doanh thu mà hãng thu thêm được. Ví dụ, với giá 40 đôla một đơn vị, hãng cạnh tranh có thể bán được tất cả số hàng hóa mà hãng muốn bán với giá 40 đôla. Như vậy, nếu khi hãng quyết định thay vì bán 100 sẽ bán 101 đơn vị hàng hóa thì doanh thu sẽ tăng lên đúng 40 đôla.

Hình 8-1 Đường cầu có dạng nằm ngang đối với một hãng cạnh tranh hoàn hảo

Đường cầu đối với toàn ngành ở bên trái cho thấy ở điểm A là không co giãn. Nhưng một hãng cạnh tranh hoàn hảo chỉ có một phần rất nhỏ trên thị trường nên đường cầu đối với hãng gần như nằm ngang (có nghĩa là hoàn toàn co giãn). Hãng cạnh tranh hoàn hảo có thể bán được tất cả số lượng sản phẩm mong muốn với giá thị trường đã cho.



Nhắc lại các điểm chính:

1. Trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo có nhiều hãng nhỏ. Các hãng đều sản xuất một mặt hàng đồng nhất và mỗi hãng đều rất nhỏ nên không có tác động tới giá cả thị trường.

2. Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo, đường cầu là đường nằm ngang dd.

3. Thu nhập tăng thêm do bán thêm một đơn vị sản phẩm đúng bằng giá thị trường.

Cung cạnh tranh khi chi phí biên bằng giá cả

Với chi phí và cầu đã biết, hãng cạnh tranh hoàn hảo mong muốn tối đa hóa lợi nhuận sẽ quyết định cung ứng bao nhiêu? Điều hiển nhiên là số sản phẩm cung ứng sẽ phụ thuộc vào chi phí sản xuất. Lấy việc cung ứng xe đạp làm ví dụ. Không một hãng nào lại sản xuất và cung ứng ra thị trường với giá 1 đôla / một tá xe đạp, vì với giá đó không đủ bù đắp nổi chi phí ngay cả chỉ để làm ra yên xe. Mặt khác, nếu giá là 10 triệu đô la một chiếc thì mọi người đổ xô vào sản xuất xe đạp. Trong điều kiện thông thường, quyết định về sản lượng của hãng không được rõ ràng cho lắm, và sẽ liên quan đến chi phí sản xuất biên. Chúng ta hãy xem xét điều này.

Giả sử bạn đang quản lý hãng Fabiola Fabulous Formfitters và phải quyết định về lượng sản phẩm sản xuất ra mang lại lợi nhuận cao nhất.

Quyết định cung ứng của hãng cạnh tranh

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Lượng	**Tổng chi phí**	**Chi phí biên**	**Chi phí trung bình**	**Giá**	**Tổng doanh thu**	**Lợi nhuận**
	TC	**MC**	**AC**	**P**	**TR**	**π**
q	**(đôla)**	**(đôla)**	**(đôla)**	**(đôla)**	**(đôla)**	**(đôla)**
0	55.000					
1.000	85.000	27	85	40	40.000	-45.000
2.000	110.000	22	55	40	80.000	-30.000
3.000	130.000	21	43,33	40	120.000	-10.000
3.999	159.960,01	39,98	40,000+	40	159.960	-0,01
		39,99				
4.000	**160.000**	**40**	**40**	**40**	**160.000**	**0**
		40,01				
4.001	160.040,01	40,02	40,000+	40	160.040	-0,01
5.000	210	60	42	40	200.000	-10.000

Bảng 8-1. Lợi nhuận đạt tối đa ở mức sản lượng khi chi phí biên bằng giá cả

Bảng này sử dụng cùng một số liệu chi phí như trong chương trước (Bảng 7.3). Chúng ta có sửa đổi một chút về sản lượng để tìm ra các mức chi phí xung quanh điểm chi phí trung bình tối thiểu với 400 đơn vị sản phẩm. Các con số trong cột chi phí biên (cột 3) là số liệu lấy từ đường MC liên tục. Các con số MC nằm giữa 2 dòng trong cột 3 là giá trị chính xác của MC giữa các mức sản lượng trong cột (1).

Số liệu trong Bảng 8-1 giúp ta hiểu được những nhân tố quyết định về cung của một hãng cạnh tranh như Fabiola Fabulous Formfitters (chú ý: bảng này cho biết các số liệu về chi phí giống trong Bảng 7-3 trong chương trước). Trong ví dụ này, chúng ta giả thiết rằng giá một đôi giày trên thị trường là 40 đôla. Lúc đầu, hãng Fabiola bán 3.000 đôi. Doanh thu sẽ là 40 x 3.000 = 120.000 đôla, bị lỗ 10.000 đôla vì tổng chi phí là 130.000 đôla.

Xem xét lại các hoạt động ta thấy, nếu bán thêm thì mỗi đôi giày thu được 40 đôla trong khi đó chi phí biên chỉ là 21 đôla. Mỗi đôi giày bán thêm thu được nhiều hơn so với chi phí. Hãng tăng sản xuất lên 4.000 đôi. Tại mức sản lượng này, doanh thu là 40 x 4.000 = 160.000 đôla và chi phí cũng bằng 160.000 đôla, như vậy hãng ở mức hòa vốn.

Phấn khởi trước thành công của mình, hãng tăng sản xuất đến 5.000 đôi. Với sản lượng này, doanh thu của hãng là 40 x 5.000 = 200.000 đôla với chi phí là 210.000 đôla. Hãng lại bị lỗ 10.000 đôla. Điều gì đã xảy ra?

Khi xem lại sổ sách, ta thấy ở mức sản lượng 5.000 đôi, chi phí biên là 60 đôla, lớn hơn giá một đôi là 40 đôla, như vậy hãng bị lỗ 20 đôla khi sản xuất và bán thêm 1 đôi giày (bằng giá trừ đi MC). Bây giờ ta và kế toán viên đã tìm ra ánh sáng: *Sản lượng đem lại lợi nhuận đối đa là sản lượng mà ở đó, chi phí biên bằng giá cả.*

Lý do là ở chỗ, hãng luôn luôn có thêm lợi nhuận khi giá cả lớn hơn chi phí biên của sản phẩm cuối cùng. Tổng lợi nhuận sẽ đạt mức cao nhất - mức tối đa - khi không còn thu thêm được lợi nhuận do sản xuất và bán thêm sản phẩm. Tại mức thu được lợi nhuận tối đa, sản phẩm cuối cùng sản xuất ra sẽ đem lại doanh thu đúng

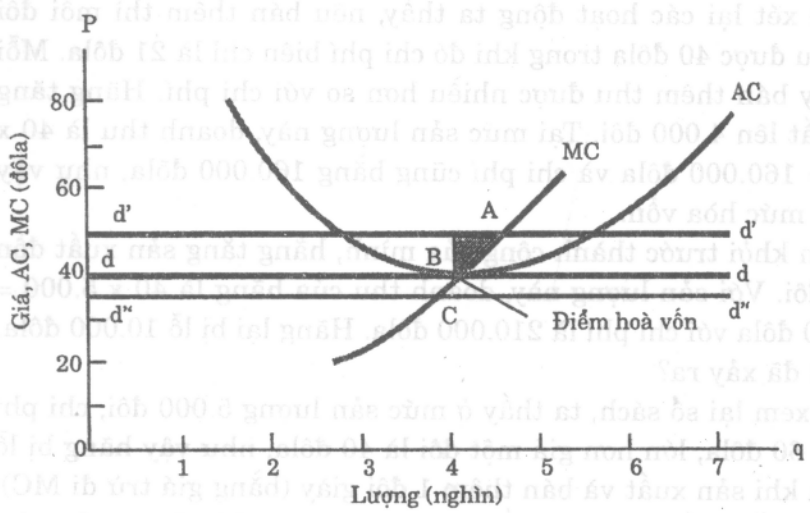
bằng chi phí sản xuất ra nó. Doanh thu thu thêm được là bao nhiêu? Nó đúng bằng giá cả. Chi phí thêm bỏ ra là bao nhiêu? Nó đúng bằng chi phí biên.

Ta kiểm tra quy tắc này thông qua việc xem xét Bảng 8-1. Hãy bắt đầu từ mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận là 4.000 đôi giày. Nếu hãng bán thêm 1 đôi thì đôi này có giá 40 đôla trong khi chi phí để sản xuất ra đôi giày này là 40,01 đôla. Như vậy hãng bị lỗ khi sản xuất đôi giày thứ 4.001. Tương tự, nếu hãng sản xuất ít hơn 1 đôi thì sẽ bị mất 0,01 đôla. Điều này chỉ ra rằng, sản lượng đem lại lợi nhuận tối đa đúng tại q = 4.000 đôi, ở mức đó giá bằng chi phí biên.

Quy luật về cung của một hãng cạnh tranh hoàn hảo: Một hãng tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất ở mức mà chi phí biên bằng giá cả:

Chi phí biên = Giá hay MC = P

Cung và chi phí biên của hãng



Hình 8-2. Đường cung của hãng là phần đi lên của đường chi phí biên

Đối với hãng cạnh tranh tối đa hóa lợi nhuận, phần đi lên của đường chi phí biên là đường cung của hãng. Với giá thị trường tại d' d' , hãng sẽ cung với sản lượng ở giao điểm A. Hãy giải thích vì sao giao điểm B và C lại thể hiện trạng thái cân bằng lần lượt với giá tại d và d"?

Hình 8-2 minh họa bằng đồ thị quyết định cung của hãng. Khi giá thị trường là 40 đôla, hãng sẽ xem xét chi phí trong Bảng 8-1 và thấy rằng ở mức sản lượng bằng 4.000 đôi giày, chi phí biên đúng bằng giá cả đó. Như vậy, ở mức giá thị trường là 40 đôla, hãng sẵn sàng sản xuất và bán 4.000 đôi giày. Trên Hình 8-2, sản lượng này tương ứng với điểm B là giao điểm giữa đường giá bằng 40 đôla và đường chi phí biên MC.

Trong trường hợp tổng quát, có thể sử dụng đường chi phí biên của hãng để tìm ra sản lượng tối ưu: sản lượng tối đa hóa lợi nhuận sẽ đạt tại giao điểm giữa giá và đường chi phí biên.

Cũng cần lưu ý rằng, ở mức sản lượng 4.000 đôi giày, Bảng 8.1 cho thấy chi phí trung bình cũng bằng 40 đôla, và như vậy hãng ở điểm hòa vốn: tổng doanh thu bằng tổng chi phí. Điểm B là **điểm hòa vốn,** tại mức sản lượng này lợi nhuận bằng 0, vì tại điểm hòa vốn, giá bằng chi phí trung bình nên tổng doanh thu chỉ đủ để bù đắp chi phí.

Điều gì xảy ra nếu hãng chọn sai sản lượng cần sản xuất? Nếu giá thị trường là 50 đôla, hãng nên chọn sản lượng tương ứng với điểm A trong Hình 8-2. Ta có thể tính được, với mức giá 50 đôla, hãng sẽ bị mất lợi nhuận đúng bằng tam giác tô đậm trong Hình 8-2, nếu hãng quyết định sai lầm sản xuất ở mức tương ứng với điểm B. Diện tích đó thể hiện phần thu thêm do giá cả lớn hơn MC khi sản xuất giữa điểm B và A. Nếu vẽ một tam giác tương tự phía trên điểm A, ta sẽ chỉ ra được tổn thất khi sản xuất quá nhiều.

Quy tắc chung là:

Một hãng tối đa hóa lợi nhuận sẽ sản xuất ở mức chi phí biên bằng giá cả hàng hóa. Về đồ thị, điều này có nghĩa là đường chi phí biên của hãng cũng là đường cung của hãng.

Tổng chi phí và điều kiện đóng cửa

Quy tắc chung vừa nêu về cung của hãng còn mở ra một khả năng- đó là, khi giá ở mức quá thấp, hãng sẽ đóng cửa sản xuất. Liệu ở điểm cân bằng P = MC, hãng Fabiola có bị thua lỗ và có đóng cửa hay không? Trong trường hợp tổng quát, trong ngắn hạn, hãng sẽ đóng cửa sản xuất khi không thể bù đắp được chi phí biến đổi.

Ví dụ, hãng phải đối mặt với giá thị trường là 35 đôla được thể hiện bởi đường d"d" trên Hình 8-2. Với giá này, hãng có chi phí biên MC bằng giá cả tại điểm C, ở đó giá thấp hơn chi phí sản xuất trung bình. Liệu hãng có tiếp tục sản xuất hay không, mặc dù bị thua lỗ?

Thật ngạc nhiên câu trả lời đúng lại là **Có.** Hãng *tối thiểu hóa thua lỗ* của mình nên vẫn tiếp tục sản xuất. Bởi vì, các chi phí cố định trong trường hợp này là 55.000 đôla, và nếu sản xuất tại điểm C thì chỉ bị lỗ có 20.000 đôla. Như vậy, nếu tiếp tục sản xuất thì bị lỗ 20.000 đôla nhưng đóng cửa thì bị lỗ 55.000 đôla. Do đó, hãng nên tiếp tục sản xuất.

Để hiểu rõ điểm này, cần nhớ rằng, ngay cả khi hãng không sản xuất thì vẫn phải chi cho những hợp đồng đã cam kết. Trong ngắn hạn, hãng vẫn phải trả các chi phí cố định như trả lãi tiền vay ngân hàng, thuê nhà xưởng, phí sử dụng bản quyền, và lương ban giám đốc. Phần còn lại trong chi phí của hãng là chi phí biến đổi, như chi phí mua nguyên vật liệu, tiền công, nhiên liệu. Sẽ tốt hơn nếu tiếp tục sản xuất tại P = MC, khi mà hiệu giữa doanh thu và chi phí biến đổi bù đắp được một phần chi phí cố định. Điều này cho phép ta đưa ra nguyên tắc đóng cửa.

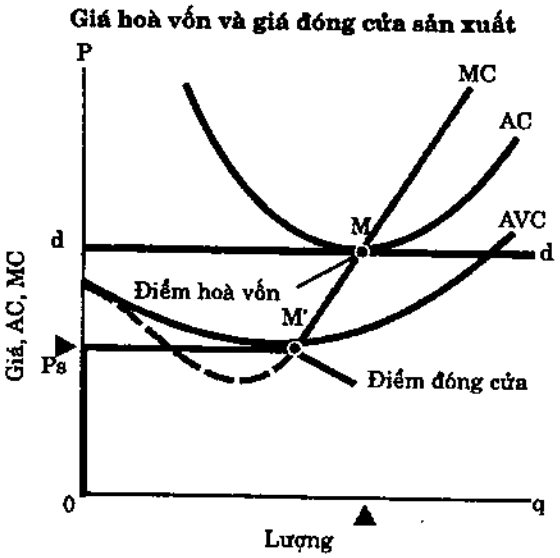
Nguyên tắc đóng cửa: Khi giá cả xuống thấp đến mức tổng doanh thu nhỏ hơn chi phí biến đổi, và giá thấp hơn chi phí biến đổi trung bình thì hãng sẽ tối thiểu hóa được sự thua lỗ nếu đóng cửa sản xuất.

Giá thị trường mà ở đó, doanh thu vừa đúng bằng chi phí biến đổi (hay phần thua lỗ đúng bằng chi phí cố định) được gọi là **điểm đóng cửa**. Với những mức giá cao hơn điểm đóng cửa, hãng sẽ sản xuất tương ứng dọc theo đường chi phí biên mặc dù hãng có thể bị lỗ, nhưng nếu hãng đóng cửa thì sẽ lỗ nhiều hơn. Với giá cả thấp hơn điểm đóng cửa, hãng sẽ ngừng sản xuất, vì nếu đóng cửa thì hãng chỉ bị lỗ đúng bằng chi phí cố định.

Hình 8-3 minh họa *điểm đóng cửa* và *điểm hòa vốn* của hãng. Điểm hòa vốn là điểm khi giá cả bằng AC, còn điểm đóng cửa là điểm khi giá cả bằng AVC. Do vậy, đường cung của hãng là đường liền nét trên Hình 8-3. Đường này đi từ dưới lên trên theo trục

tung, bắt đầu từ mức giá tương ứng với điểm đóng cửa MI, tại đó P bằng AVC và tiếp tục đi lên phía trên theo đường MC khi giá cả cao hơn giá đóng cửa.

Việc phân tích điều kiện đóng cửa cho ta một kết luận đáng ngạc nhiên, một hãng tối đa hóa lợi nhuận vẫn có thể tiếp tục sản xuất trong ngắn hạn ngay cả khi bị lỗ. Điều kiện này đặc biệt đúng với những hãng có tài sản cố định và các khoản nợ lớn (như các hãng hàng không), tức là có chi phí cố định cao; những hãng này sẽ đỡ tốn kém hơn nếu tiếp tục sản xuất ngay cả khi bị lỗ còn hơn là đóng cửa mà vẫn buộc phải chi trả những khoản chi phí cố định cao.



Hình 8-3: Đường cung của hãng là đường MC cho tới điểm đóng cửa

Đường cung của hãng ứng với đường MC chừng nào doanh thu còn lớn hơn chi phí biến đổi. Khi giá rơi xuống thấp hơn điểm đóng cửa PS bên dưới thì lỗ sẽ lớn hơn chi phí cố định, và hãng sẽ đóng cửa. Vì thế, đường MC liền nét là đường cung của hãng.

Ví dụ: Đóng cửa trong ngành công nghiệp khoan dầu mỏ. *Một ví dụ điển hình về nguyên tắc đóng cửa là ví dụ trong ngành khai thác dầu mỏ. Vào năm 1985, giá dầu thô là 27 đôla một thùng, và có khoảng 35.000 giếng khoan dầu ở Mỹ. Nhưng trong năm sau, số giếng khoan chỉ còn lại 19.000, giảm gần một nửa. Phải chăng dầu đã khô cạn? Không phải, đó là vì giá dầu trung bình đã giảm quá mạnh, xuống chỉ còn 14 đôla/thùng. Không phải là giếng cạn mà lợi nhuận bị cạn kiệt. Kết quả là, các hãng đã ngừng khoan dầu.*

Điều ngược lại đã xảy ra vào năm 1990, khi chiến tranh vùng Vịnh xảy ra, giá dầu tăng cao nên các hoạt động khoan dầu lại sôi động, vì các công ty muốn thu lợi nhuận cao hơn trong tương lai.

B. HÀNH VI CUNG ỨNG TRONG CÁC NGÀNH CẠNH TRANH

Cho tới đây, chúng ta mới trình bày về từng hãng riêng rẽ. Nhưng thị trường cạnh tranh bao gồm nhiều hãng và ta quan tâm đến hành vi của tất cả các hãng hợp lại, chứ không phải từng hãng riêng rẽ. Làm thế nào chúng ta chuyển được từ một hãng sang cả ngành? Từ một hãng sản xuất giày Fabiola sang cả ngành công nghiệp sản xuất giày?

CỘNG TẤT CẢ CÁC ĐƯỜNG CUNG CỦA TỪNG HÃNG TA ĐƯỢC CUNG CỦA THỊ TRƯỜNG

Giả sử ta đang nghiên cứu thị trường cạnh tranh về giày. Tại một mức giá cho trước, hãng A sẽ đem ra thị trường một lượng giày nhất định. Hãng B đưa ra một lượng khác, hãng C, hãng D cũng vậy, v.v... Trong từng trường hợp, lượng cung của mỗi hãng do chi phí biên của các hãng đó quyết định. *Toàn bộ* số lượng hàng hóa bán ra thị trường ở mức giá đó bằng *tổng* lượng cung riêng lẻ của mỗi hãng ở mức giá này.

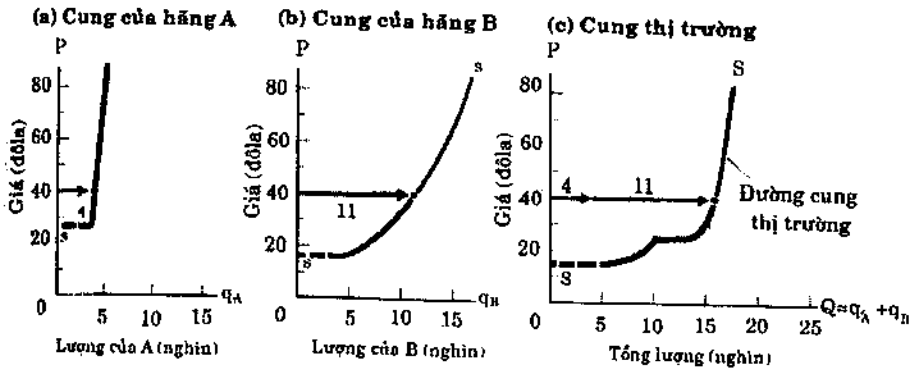
Với cách lập luận như vậy, ta có mối quan hệ giữa cung của hãng và cung của thị trường như sau:

Để có được đường cung của thị trường về một hàng hóa, ta phải cộng theo chiều ngang đường cung của các hãng riêng lẻ sản xuất ra mặt hàng đó.

Hình 8-4. Cộng đường cung của tất cả các hãng để được đường cung thị trường

Đồ thị thể hiện đường cung thị trường (SS) được xây dựng từ hai đường cung cá nhân (ss). Chúng ta cộng theo chiều ngang lượng cung của tất cả các hãng. Nếu có 1.000 hãng giống hệt như hãng A thì cung thị

trường sẽ giống như đường cung của hãng A với tỉ lệ xích của trục hoành tăng lên 1.000 lần.



Hình 8-4 minh họa trường hợp có hai hãng. Để có được đường cung SS của thị trường, ta cộng theo chiều ngang đường cung ss của các hãng tại mỗi mức giá. Với giá là 40 đôla, hãng A sẽ cung ứng 4.000 đôi giày, hãng B sẽ cung ứng 11.000 đôi. Như vậy, đường cung SS của cả ngành minh họa trên Hình 8-4 là cộng cung của cả hai hãng và thấy rằng, với giá 40 đôla, tổng lượng cung của cả ngành là 15.000 đôi giày. Nếu ngành có 2 triệu hãng thì ta cũng có thể tính được lượng cung của cả ngành với giá cả đã cho bằng cách cộng toàn bộ lượng cung của 2 triệu hãng ở mức giá đó. Cộng ngang sản lượng đầu ra của các hãng tại từng mức giá cho ta đường cung của ngành.

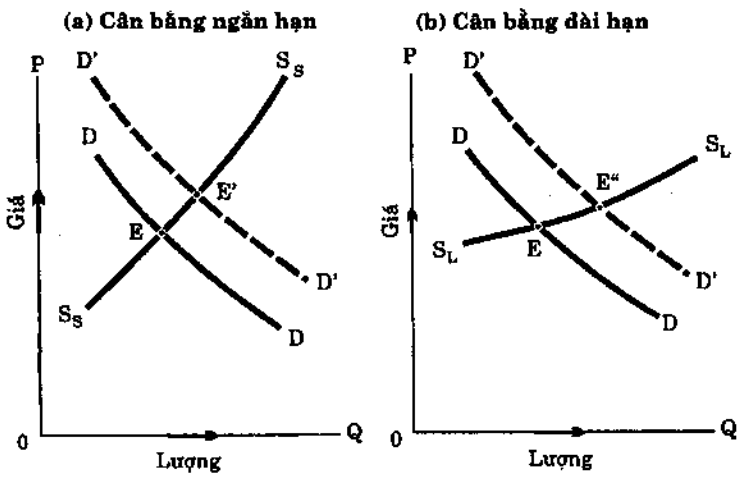
CÂN BẰNG NGẮN HẠN VÀ CÂN BẰNG DÀI HẠN

Đầu thế kỷ 20, nhà kinh tế lỗi lạc của trường Đại học Cambridge - ông Alfred Marshall, đã đưa ra công cụ cung- cầu mà chúng ta sử dụng hiện nay. Ông đã quan sát thấy rằng, trong ngắn hạn, sự dịch chuyển cầu tạo ra sự điều chỉnh về giá nhiều hơn và điều chỉnh về lượng ít hơn so với trong dài hạn. Ta có thể hiểu được quan sát này bằng cách phân biệt hai giai đoạn cân bằng thị trường tương ứng với hai loại chi phí khác nhau: (1) *cân bằng ngắn hạn* khi có sự thay đổi về sản lượng nhưng vẫn sử dụng số

lượng cố định các nhà máy hay thiết bị như trước, và (2) *cân bằng dài hạn* khi tất cả các yếu tố sản xuất thay đổi, hãng có thể phá bỏ nhà xưởng cũ, hay xây dựng mới nhà xưởng, có thêm các hãng gia nhập hay rời bỏ ngành.

Hình 8-5. Ảnh hưởng của việc tăng cầu đến giá cả thay đổi theo thời gian

Chúng ta phân biệt các giai đoạn, trong đó các hãng có thời gian để(a) điều chỉnh lao động và các yếu tố biến đổi khác (cân bằng ngắn hạn) và (b) điều chỉnh tất cả các yếu tố, cố định cũng như biến đổi (cân bằng dài hạn). Thời gian điều chỉnh càng dài thì độ co giãn của cung càng lớn và giá thay đổi càng ít.



Chúng ta minh họa sự khác biệt này bằng một ví dụ. Xét thị trường cá tươi do nhóm đánh cá địa phương cung cấp. Giả sử cầu về cá tăng, đó là sự dịch chuyển đường DD sang D'D' trong Hình 8-5(a). Với giá cao hơn, những chủ thuyền đánh cá muốn tăng sản lượng đánh bắt. Trong ngắn hạn, họ không thể đóng thêm thuyền mới, nhưng họ có thể thuê thêm nhân công và tăng giờ làm việc. Tăng đầu vào của yếu tố biến đổi sẽ sản xuất ra một mức sản lượng lớn hơn dọc theo *đường cung ngắn hạn* S_SS_S như trong Hình 8-5(a). Đường cung ngắn hạn sẽ cắt đường cầu mới tại điểm E'- điểm cân bằng ngắn hạn.

Trong dài hạn, giá cá tăng làm tăng thêm nhiều thuyền đánh cá, thêm nhiều chủ thuyền gia nhập ngành và do đó có thêm nhiều hãng mới. Do vậy, ta có *đường cung dài hạn* S_LS_L như trong Hình 8-5 (b) và điểm cân bằng dài hạn E". Điểm cắt giữa đường cung dài hạn với đường cầu mới sẽ là điểm cân bằng dài hạn. Điểm cân bằng này đạt được khi *tất cả* các điều kiện kinh tế (kể cả số thuyền bè, xưởng đóng thuyền và các hãng) đã được điều chỉnh theo mức cầu mới.

Năm 1990 là năm kỷ niệm lần thứ 100 ngày ra đời của một trong những công trình cổ điển về kinh tế học: cuốn Nguyên tắc kinh tế học, tập 1 của Alfred Marshall (1842-1924). Trong cuốn sách này, ông đã nêu ra nhiều khái niệm mà ta đã học: độ thỏa dụng biên giảm dần, độ co giãn của cầu, thặng dư tiêu dùng, ngắn hạn và dài hạn. Ông nhấn mạnh đến sự cần thiết phải coi các điều kiện khác không đổi khi phân tích thị trường. Trong thời gian giảng dạy tại Đại học Cambridge, nước Anh, ông đã đào tạo nên một thế hệ các nhà kinh tế trẻ của Anh, trong đó có John Maynard Keynes. Mặc dù ông rất thành công, nhưng tập 2 của cuốn sách Nguyên tắc kinh tế học viết về ngoại thương, tiền tệ, và thuế không bao giờ được ra mắt độc giả.

Dài hạn đối với ngành cạnh tranh

Trong dài hạn, *tất cả* các chi phí đều biến đổi. Điều đó có nghĩa là, hãng bị thua lỗ có thể thanh toán được các trái phiếu, cho các nhà quản lý nghỉ việc, hết hạn hợp đồng thuê. Có một điểm quan trọng - *điểm hòa vốn* - mà dưới điểm này, giá cả dài hạn không thể giữ nguyên nếu hãng vẫn muốn tiếp tục kinh doanh. Điều này có nghĩa là giá dài hạn phải trang trải được những chi phí bỏ ra như tiền thuê công nhân, mua nguyên vật liệu, thiết bị, thuế má, các chi phí khác và chi phí cơ hội như lợi tức cạnh tranh trên số vốn đầu tư của người chủ. Để tiếp tục kinh doanh, hãng phải *có lợi nhuận kinh tế* bao gồm cả lợi nhuận bằng tiền và chi phí cơ hội, lớn hơn hoặc bằng không. Có nghĩa là, giá dài hạn phải lớn hơn hoặc bằng chi phí trung bình dài hạn.

Điều gì xảy ra khi giá dài hạn thấp hơn mức hòa vốn, là mức vừa đủ để trang trải tất cả các chi phí kinh doanh? Các hãng không có lợi nhuận sẽ bắt đầu rời khỏi ngành. Đường cung thị trường sẽ dịch chuyển sang trái và giá sẽ tăng (hãy tự vẽ đồ thị). Cuối cùng, giá tăng đủ để có lợi nhuận.

Nhưng quá trình đó cũng có thể xảy ra theo chiều ngược lại. Giả sử, giá dài hạn lớn hơn chi phí trung bình dài hạn, như vậy hãng sẽ thu được lợi nhuận kinh tế dương. Chúng ta lại giả thiết, trong dài hạn, việc tham gia thị trường là hoàn toàn tự do, do đó, những hãng tương tự sẽ nhảy vào kinh doanh và sản xuất với chi phí đúng bằng chi phí của các hãng đang kinh doanh trong ngành. Trong tình trạng đó, do các hãng bị hấp dẫn bởi lợi nhuận, đường cung sẽ dịch chuyển sang phải và giá sẽ giảm xuống. Cuối cùng, giá giảm đến mức sẽ không thu được lợi nhuận nếu nhảy vào kinh doanh trong ngành này.

Kết luận ở đây là, trong dài hạn, giá trong ngành sản xuất có xu thế tiến tới mức mà các hãng của ngành vừa đủ trang trải toàn bộ đầy đủ các chi phí cạnh tranh. Dưới mức giá dài hạn này, hãng sẽ rời bỏ ngành, cho đến khi giá trở lại bằng chi phí trung bình dài hạn. Khi giá ở trên mức này thì các hãng mới sẽ nhảy vào kinh doanh, và sẽ làm cho giá thị trường quay trở về mức giá cân bằng dài hạn, vừa đủ trang trải các chi phí.

Khi một ngành gồm nhiều hãng cạnh tranh có cùng đường chi phí, và các hãng có thể tự do gia nhập hay rời khỏi ngành, thì điều kiện cân bằng dài hạn là, giá bằng chi phí biên và bằng chi phí trung bình dài hạn tối thiểu của các hãng:

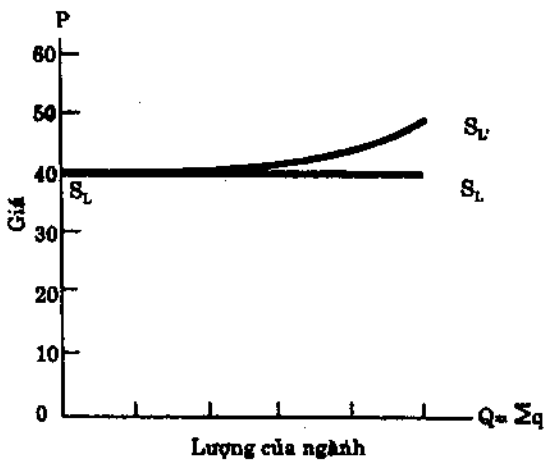
P = MC = chi phí trung bình dài hạn tối thiểu (AC) = giá hòa vốn

Đó chính là điều kiện **"lợi nhuận kinh tế bằng không"** trong dài hạn.

Cung của ngành trong dài hạn. Hình dáng đường cung của ngành trong dài hạn sẽ như thế nào? Giả sử rằng, ngành bao gồm các hãng đồng nhất như nhau, có thể tự do gia nhập ngành. Nếu các hãng này sử dụng các đầu vào thông thường, chẳng hạn như lao động không lành nghề thu hút từ rất nhiều loại công việc khác,

mà không làm ảnh hưởng đến giá của đầu vào thông thường này, thì ta có trường hợp chi phí không đổi được thể hiện bằng đường cung nằm ngang S_LS_L trên Hình 8-6.

Hình 8-6. Cung dài hạn của ngành phụ thuộc vào điều kiện chi phí



Với điều kiện tự do gia nhập và rời bỏ ngành và có rất nhiều hãng có thể sản xuất với đường chi phí không đổi và đồng nhất, đường cung dài hạn S_LS_L sẽ nằm ngang tại mức chi phí trung bình tối thiểu của các hãng, hay tại điểm hòa vốn. Nếu ngành sử dụng các yếu tố đặc biệt, như các khu đất nhìn ra bãi biển, thì đường cung dài hạn sẽ dốc lên như đường S_LS_L" vì sản xuất thêm sẽ phải sử dụng các đầu vào ít thích hợp hơn.

Ngược lại, nếu các đầu vào được sử dụng là tương đối khan hiếm, như đất màu để trồng nho cho ngành sản xuất rượu vang hay các khu đất hiếm hoi trông ra bãi biển cho du lịch hè, thì đường cung về rượu vang hay ngành du lịch sẽ có dạng đi lên phía trên như S_LS_L' trong Hình 8-6.

Tại sao đường cung dài hạn khi sử dụng các đầu vào khan hiếm lại có chiều đi lên? Chúng ta phải viện dẫn đến qui luật lợi tức giảm dần. Trong trường hợp khan hiếm đất trồng nho để sản xuất rượu, khi hãng tăng đầu vào về lao động trên một diện tích không đổi thì hãng chỉ nhận được sự gia tăng ít hơn về sản lượng nho, trong khi đó vẫn phải trả tiền công lao động như trước, nên MC của rượu nho tăng lên. Đường MC dài hạn tăng lên có nghĩa là đường cung dài hạn phải đi lên.

Chúng ta có thể kết luận như thế nào về khả năng lợi nhuận dài

hạn của các hãng tư bản cạnh tranh? Chúng ta đã thấy, về lâu dài các lực lượng cạnh tranh làm cho các hãng và các ngành tiến tới điểm lợi nhuận kinh tế bằng không. Những ngành có khả năng sinh lợi sẽ hấp dẫn các hãng khác tham gia vào thị trường, làm cho giá cả giảm xuống và lợi nhuận giảm tới không. Ngược lại, trong các ngành thua lỗ thì các hãng trong ngành sẽ rời ngành đó đi tìm ngành có cơ hội thu được lợi nhuận khá hơn. Do đó, làm cho giá cả và lợi nhuận sẽ tăng lên. *Cân bằng dài hạn trong một ngành cạnh tranh là điểm mà lợi nhuận kinh tế bằng không.*

C. TÍNH HIỆU QUẢ VÀ CÔNG BẰNG CỦA CÁC THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH

ĐÁNH GIÁ CƠ CHẾ THỊ TRƯỜNG

Một trong những đặc điểm nổi bật trong thập kỷ qua là "sự phục hồi lại của thị trường". Nhiều nước trên thế giới đã từ bỏ chủ nghĩa can thiệp sâu kiểu kinh tế chỉ huy, sự điều tiết của chính phủ và thay bằng sự điều phối tài tình của bàn tay vô hình. Sau khi đã xem xét nguyên tắc hoạt động của các thị trường cạnh tranh, ta cần đặt tiếp câu hỏi: vậy thị trường hoạt động tốt đến mức nào. Liệu thị trường có xứng đáng với sự đánh giá cao trong việc thỏa mãn nhu cầu kinh tế của dân chúng hay không? Xã hội có được nhiều cả súng và bơ hay không, với lượng đầu vào cho trước?

Khái niệm về hiệu quả

Câu trả lời cho các câu hỏi trên phụ thuộc vào khái niệm về hiệu quả phân bổ (hay nói gọn là hiệu quả). Một nền kinh tế sẽ là hiệu quả nếu nó được tổ chức sao cho lượng hàng hóa, và dịch vụ mong muốn được cung ứng nhiều nhất với nguồn lực và công nghệ đã cho của nền kinh tế[1]. Điều đó có nghĩa là:

Hiệu quả phân bổ (hay gọi tắt là hiệu quả)xuất hiện khi không có cách nào tổ chức lại sản xuất để một người nào đó được lợi hơn

1. Khái niệm về hiệu quả còn được gọi là "hiệu quả Pareto" mang tên nhà kinh tế người Ý, ông Vilfredo Pareto (1848 - 1923), người đầu tiên đưa ra khái niệm này.

mà không làm cho người khác bị thiệt đi. Như vậy, trong điều kiện hiệu quả phân bổ, độ thỏa dụng của một người chỉ tăng lên khi độ thỏa dụng của người khác bị giảm đi.

Ta có thể hiểu khái niệm hiệu quả một cách trực quan, thông qua đường giới hạn khả năng sản xuất (PPF). Rõ ràng, nền kinh tế sẽ không hiệu quả nếu ở bên trong đường PPF. Nếu ta tiến từ trong ra tới đường PPF thì sẽ không một ai bị thiệt thòi về độ thỏa dụng. Nền kinh tế hiệu quả sẽ nằm trên đường PPF. Nhưng tính hiệu quả không chỉ có thế, nó không chỉ đòi hỏi sản xuất đúng các chủng loại hàng hóa, mà còn đòi hỏi phải phân bổ chúng cho những người tiêu dùng như thế nào để tối đa hóa độ thỏa dụng của họ.

Tính hiệu quả của sự cân bằng cạnh tranh

Một trong những kết quả chủ yếu của kinh tế học khẳng định rằng thị trường cạnh tranh phân bổ các nguồn lực là có hiệu quả. Kết quả quan trọng này giả định rằng, tất cả các thị trường là các thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Nó còn giả thiết là không có các ảnh hưởng ngoại sinh như ô nhiễm và không đề cập đến tính công bằng trong phân phối thu nhập trong thị trường cạnh tranh. Trong phần này, chúng ta sẽ sử dụng một ví dụ đơn giản để minh họa nguyên tắc chung về tính hiệu quả của các thị trường cạnh tranh.

Xét trường hợp lý tưởng khi mọi cá thể đều đồng nhất. Các giả thiết khác là: (a) Mọi người đều làm việc để tạo ra thực phẩm. Khi người ta tăng thời gian làm việc thì thời gian nghỉ ngơi bị cắt giảm, mỗi giờ làm thêm sẽ khiến cho họ ngày càng mệt mỏi. (b) Mỗi đơn vị thực phẩm tiêu dùng thêm làm cho độ thỏa dụng biên (MU) giảm dần[1]. (c) Vì sản xuất thực phẩm được tiến hành trên một khu đất cố định, nên theo quy luật lợi tức giảm dần, với mỗi phút làm thêm, lượng sản phẩm làm ra sẽ ít dần đi.

---

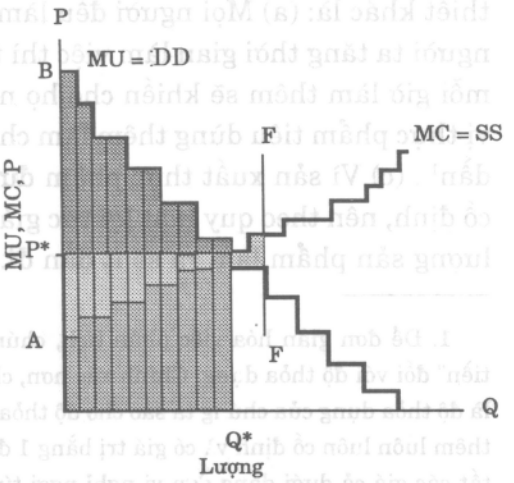
1. Để đơn giản hóa việc phân tích, chúng ta chấp nhận một "thước đo bằng tiền" đối với độ thỏa dụng. Chính xác hơn, chúng ta điều chỉnh cây gậy chỉ đường là độ thỏa dụng của chúng ta sao cho độ thỏa dụng biên của một giờ nghỉ ngơi tăng thêm luôn luôn cố định và có giá trị bằng 1 đôla. Sau đó, chúng ta có thể biểu diễn tất các giá cả dưới dạng đơn vị nghỉ ngơi tính bằng tiền này, và vì thế một "util" cũng là một đơn vị thỏa dụng trong thang thước đo giá trị bằng tiền này.

Hình 8-7 minh họa cung và cầu đối với nền kinh tế cạnh tranh đã được đơn giản hóa như trên. Khi ta cộng ngang các đường cung đồng nhất của tất cả các nông dân như nhau, ta được đường MC dốc lên trên. Như chúng ta đã biết ở đầu chương này, đường MC cũng chính là đường cung của cả ngành, do vậy, trên hình vẽ thể hiện MC = SS. Tương tự, đường cầu cũng là kết quả của phép cộng theo chiều ngang các đường thỏa dụng biên của các cá nhân (hay đường cầu cá nhân về thực phẩm) và đường cầu chung này là đường bậc thang dốc xuống được thể hiện bởi MU = DD trên Hình 8-7.

Hình 8-7. Tại điểm cân bằng cạnh tranh E, chi phí biên và độ thỏa dụng biên của thực phẩm hoàn toàn bằng nhau

Rất nhiều người nông dân (đồng thời là người tiêu dùng) đồng nhất mang thực phẩm mà họ làm ra chợ. Đường bậc thang đi lên MC = SS thể hiện đường chi phí biên, còn đường bậc thang đi xuống MU = DD lại thể hiện giá trị thực phẩm đối với người tiêu dùng. Tại điểm cân bằng của thị trường cạnh tranh E, lợi ích biên thu được từ đơn vị thực phẩm cuối cùng đúng bằng chi phí lao động biên cần thiết để sản xuất ra đơn vị thực phẩm cuối cùng đó tại FF.

Chi phí sản xuất thực phẩm (sự tiêu hao lao động) được thể hiện bằng các thanh sẫm màu. Các thanh dọc nhạt màu nằm dưới đường MU và trên đường MC là lợi ích ròng thu được từ thương mại hay phần chênh lệch giữa độ thỏa dụng của thực phẩm và chi phí để sản xuất chúng. Lợi ích từ thương mại đạt tối đa tại E: diện tích nhạt màu bên phải điểm E thể hiện phần tổn thất kinh tế nếu sản xuất quá nhiều thực phẩm tại FF.



Giao điểm giữa SS và DD là điểm cân bằng cạnh tranh về thực phẩm. Tại điểm E, người nông dân cung một lượng đúng bằng lượng người tiêu dùng muốn mua tại giá cân bằng của thị trường. Mỗi người sẽ làm việc tới điểm mà đường thỏa dụng biên do tiêu dùng thực phẩm (đường có xu thế giảm dần) cắt với đường chi phí biên của việc sản xuất thực phẩm (đường có xu thế tăng dần).

Phân tích kỹ điểm cân bằng cạnh tranh này sẽ cho thấy đây là điểm hiệu quả. Tại điểm cân bằng E trên Hình 8-7, người tiêu dùng tiêu biểu sẽ có độ thỏa dụng cao hơn so với bất kỳ khả năng phân bổ nguồn lực nào khác. Lý do là vì tại điểm cân bằng cạnh tranh E, độ thỏa dụng biên khi tiêu dùng hàng hóa (MU) bằng giá (P) và bằng chi phí biên sản xuất ra hàng hóa đó (MC). Như sẽ thấy trong 3 bước sau đây, nếu MU = P = MC thì sự phân bổ là hiệu quả.

1. P = MU. Người tiêu dùng chọn mua thực phẩm cho tới khi P = MU. Kết quả là mỗi người được lợi P đơn vị thỏa dụng khi tiêu dùng đơn vị thực phẩm cuối cùng.

2. P = MC. Là những nhà sản xuất, mỗi người sẽ cung cấp lao động tới mức khi giá của thực phẩm đúng bằng MC của đơn vị thực phẩm cuối cùng được cung ứng (MC ở đây là chi phí tính theo độ thỏa dụng của thời gian nghỉ ngơi bị mất đi và sự mệt nhọc khi cung cấp sức lao động cần thiết để sản xuất ra đơn vị thực phẩm cuối cùng). Do vậy, giá sẽ bằng mức thỏa dụng bị mất đi do dành thời gian cần thiết sản xuất ra đơn vị thực phẩm cuối cùng đó.

3. Kết hợp 2 phương trình đó ta sẽ thấy MU = MC. *Điều này có nghĩa là, mức thỏa dụng được hưởng do sử dụng đơn vị thực phẩm cuối cùng đúng bằng mức thỏa dụng bị mất đi do dành thời gian để sản xuất ra đơn vị thực phẩm cuối cùng đó*. Như vậy, chính điều kiện này - lợi ích biên đối với xã hội khi tiêu dùng đơn vị sản phẩm cuối cùng bằng chi phí biên đối với xã hội để sản xuất ra đơn vị sản phẩm cuối cùng đó - là cái đảm bảo rằng, điểm cân bằng cạnh tranh là hiệu quả.

Những lợi ích từ thương mại

Chúng ta có thể sử dụng ví dụ này để xác định lợi ích từ thương mại, lợi ích này là sự tổng quát hóa về thặng dư tiêu dùng. Trong

Chương 5 đã xác định thặng dư tiêu dùng bằng sự chênh lệch giữa giá trị hay độ thỏa dụng của hàng hóa đối với người tiêu dùng và giá phải trả cho hàng hóa đó. Trong hầu hết các trường hợp, đối với thị trường hoạt động hoàn hảo, thặng dư còn lớn hơn, vì các nhà sản xuất thu được nhiều hơn so với chi phí sản xuất mà họ phải bỏ ra. Tổng chênh lệch giữa mức độ thoả mãn của người tiêu dùng so với chi phí sản xuất thể hiện *lợi ích từ thương mại*, hay đó là tổng thỏa dụng hay mức độ thỏa mãn mà nền kinh tế đem lại lớn hơn so với chi phí sản xuất.

Lợi ích từ thương mại thể hiện chênh lệch giữa độ thỏa dụng và chi phí sản xuất. Nó bằng với thặng dư tiêu dùng (phần thỏa dụng của người tiêu dùng lớn hơn mức giá phải trả) cộng với thặng dư sản xuất (phần doanh thu lớn hơn chi phí sản xuất).

Hình 8-7 thể hiện lợi ích từ thương mại trong nền kinh tế nông nghiệp giản đơn của chúng ta. Mỗi thanh chữ nhật thể hiện thặng dư của từng đơn vị thực phẩm tương ứng, nó được đo bằng hiệu của MU của đơn vị sản phẩm đó và MC để sản xuất ra nó. Tổng các thanh nằm giữa đường MU và đường MC là tổng lợi ích từ thương mại.Tại điểm E, diện tích vùng này là lớn nhất, và có nghĩa là tổng thặng dư của nền kinh tế đạt giá trị cực đại.

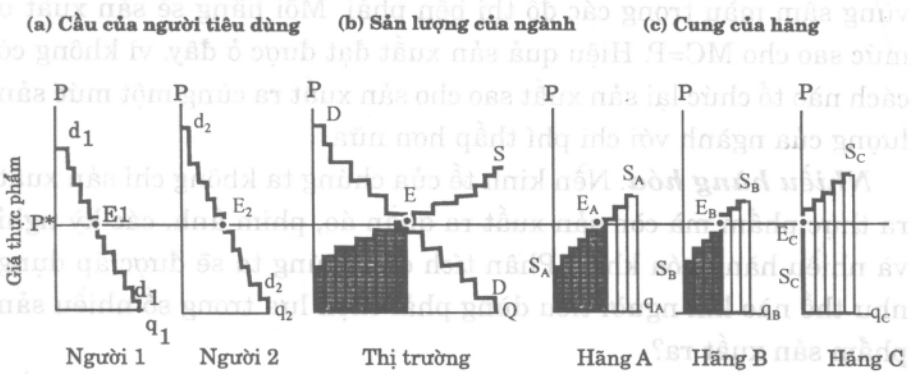
Lưu ý rằng, nếu nền kinh tế hoạt động ở bất kỳ điểm nào khác với điểm cân bằng cạnh tranh E trên Hình 8-7 thì sẽ không hiệu quả. Giả sử do có sơ suất nào đó, sản lượng đầu ra tăng từ điểm E tới điểm được đánh dấu bởi đường FF. Vì đường MC ở phía trên đường MU với các mức sản lượng lớn hơn mức ở điểm E, nên mọi người sẽ bị mất mát độ thỏa dụng, bởi lẽ lượng thực phẩm sản xuất thêm không đáng giá so với lượng mồ hôi lao động bỏ ra để sản xuất ra nó. Vùng sáng màu, giữa hai đường MC và MU là mức thỏa dụng bị mất đi do sản xuất ra quá nhiều sản phẩm.

Như vậy ta có kết luận cơ bản sau: Lợi ích từ thương mại sẽ tối đa hóa tại điểm cân bằng cạnh tranh khi P = MU = MC.

Cân bằng với nhiều thị trường

Chúng ta hãy chuyển từ một nền kinh tế gồm những người nông dân đồng thời cũng là người tiêu dùng thuần nhất sang một nền

kinh tế có hàng triệu hãng khác nhau với hàng trăm triệu người và vô số các loại hàng hóa. Liệu nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo có còn hiệu quả trong một thế giới phức tạp đó hay không? Câu trả lời là có, với một số điều chỉnh mà ta sẽ bổ sung trong các phần sau của chương. Đối với những ngành có nhiều người tiêu dùng được thông tin khá tốt, nhiều nhà sản xuất cạnh tranh và không có ảnh hưởng ngoại sinh, thì một hệ thống các thị trường cạnh tranh hoàn hảo sẽ tối đa hóa lợi ích từ thương mại và sẽ đạt được trạng thái lý tưởng của hiệu quả phân bổ trong nền kinh tế.



Hình 8-8: Thị trường cạnh tranh kết nối cầu của người tiêu dùng với chi phí của người sản xuất

(a) Cầu cá nhân được mô tả bên trái. Chúng ta cộng các đường cầu dd của người tiêu dùng theo chiều ngang để có được đường cầu thị trường DD ở giữa.

(b) Thị trường đã đưa cầu của tất cả người tiêu dùng và cung của các hãng lại với nhau để đạt được cân bằng thị trường tại E. Đường giá thực phẩm nằm ngang cho thấy mỗi người tiêu dùng bên trái và mỗi người sản xuất bên phải đều đạt đến cân bằng. Tại P*, MU của mỗi người tiêu dùng bằng MC của mỗi hãng đã đưa đến hiệu quả phân bổ.

(c) Với mỗi hãng cạnh tranh, lợi nhuận đạt tối đa khi đường cung được rút ra từ đường MC đi lên. Diện tích sẫm màu cho biết chi phí sản xuất của mỗi hãng tại điểm E. Tại điểm giá bằng chi phí biên, ngành sản xuất ra sản lượng với tổng chi phí tối thiểu.

Hình 8-8 minh họa hệ thống cạnh tranh gồm nhiều người tiêu dùng và nhiều hãng sản xuất khác nhau đã tạo nên sự cân bằng giữa độ thỏa dụng và chi phí của một loại hàng hóa như thế nào.

Bên trái, ta cộng theo chiều ngang các đường cầu của tất cả những người tiêu dùng để có được đường cầu thị trường DD trong đồ thị ở giữa. Bên phải, chúng ta cộng các đường MC riêng lẻ của các hãng để có được đường cung SS trong đồ thị ở giữa.

Tại điểm cân bằng cạnh tranh E, những người tiêu dùng ở bên trái nhận được lượng hàng hóa họ sẵn sàng mua với giá MC phản ánh hiệu quả xã hội. Bên phải, giá thị trường cân bằng cũng phân bổ sản xuất một cách hiệu quả giữa các hãng. Vùng sẫm màu dưới đường SS trong đồ thị ở giữa thể hiện tổng chi phí nhỏ nhất của các vùng sẫm màu trong các đồ thị bên phải. Mỗi hãng sẽ sản xuất ở mức sao cho MC=P. Hiệu quả sản xuất đạt được ở đây, vì không có cách nào tổ chức lại sản xuất sao cho sản xuất ra cùng một mức sản lượng của ngành với chi phí thấp hơn nữa.

Nhiều hàng hóa. Nền kinh tế của chúng ta không chỉ sản xuất ra thực phẩm mà còn sản xuất ra quần áo, phim ảnh, các kỳ nghỉ và nhiều hàng hóa khác. Phân tích của chúng ta sẽ được áp dụng như thế nào khi người tiêu dùng phải chọn lựa trong số nhiều sản phẩm sản xuất ra?

Nguyên tắc vẫn hoàn toàn như vậy, nhưng ở đây, chúng ta cần nhắc lại một điều kiện: Người tiêu dùng với mục tiêu tối đa hóa mức thỏa dụng sẽ phân bổ tiền của họ cho các loại hàng hóa khác nhau tới khi độ thỏa dụng biên của đồng đôla cuối cùng chi cho các loại hàng hóa tiêu dùng là như nhau. Trong trường hợp này, khi các điều kiện trên thỏa mãn thì nền kinh tế cạnh tranh với nhiều mặt hàng và nhiều yếu tố sản xuất là có hiệu quả.

Nói cách khác, một nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo sẽ hiệu quả khi các chi phí và độ thỏa dụng của cá nhân và của xã hội phù hợp với nhau. Mỗi ngành phải cân bằng giữa MU và MC. Ví dụ, nếu phim ảnh có MC lớn hơn 2 lần MC của bánh kẹp thịt thì P và MU của phim ảnh cũng tương ứng gấp hai lần của bánh kẹp thịt. Chỉ khi đó, MUs = Ps bằng MCs. Khi giá bằng chi phí biên, sự cạnh tranh sẽ đảm bảo cho nền kinh tế đạt hiệu quả phân bổ.

Thị trường cạnh tranh hoàn hảo là phương tiện để kết nối giữa (a) sự sẵn sàng của con người trong việc chi tiền mua hàng hóa,

được thể hiện bởi cầu, với (b) chi phí biên của các hàng hóa này, được thể hiện bởi cung của hãng. Dưới những điều kiện nhất định, cạnh tranh đảm bảo tính hiệu quả theo nghĩa, không thể làm tăng độ thỏa dụng của một người này mà không làm giảm độ thỏa dụng của người khác. Điều này đúng ngay cả trong trường hợp có nhiều yếu tố và sản phẩm.

Vai trò trung tâm của việc hình thành giá theo chi phí biên

Chương này nhấn mạnh tầm quan trọng của cạnh tranh và chi phí biên nhằm đạt được hiệu quả phân bổ nguồn lực. Nhưng tầm quan trọng của chi phí biên còn vượt ra ngoài phạm vi cạnh tranh hoàn hảo. Việc sử dụng chi phí biên để đạt được hiệu quả sản xuất luôn đúng với mọi xã hội hay tổ chức muốn đạt hiệu quả cao nhất trong việc sử dụng nguồn lực, dù đó là các nền kinh tế tư bản chủ nghĩa hay xã hội chủ nghĩa, là tổ chức nhằm tối đa hóa lợi nhuận hay tổ chức phi lợi nhuận, là một trường đại học, một nhà thờ hay thậm chí một gia đình.

Vai trò chính của chi phí biên trong một nền kinh tế thị trường là: Chỉ khi giá cả bằng chi phí biên, nền kinh tế mới đạt được sản lượng và sự thoả mãn tối đa từ việc sử dụng các nguồn khan hiếm như đất đai, lao động và vốn. Chỉ khi mỗi hãng có chi phí biên của mình bằng MC của hãng khác - và khi từng MC bằng giá chung- thì ngành sẽ sản xuất ra tổng sản lượng với chi phí nhỏ nhất. Chỉ khi giá bằng chi phí biên đối với tất cả các hãng thì xã hội sẽ ở trên đường giới hạn khả năng sản xuất PPF.

Sử dụng chi phí biên làm cơ sở cho việc phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả được áp dụng cho tất cả các hệ thống kinh tế, chứ không phải chỉ cho các hãng tối đa hóa lợi nhuận. Giả sử ta tin rằng một dạng "chủ nghĩa xã hội thị trường" mới cần được thay thế cho kế hoạch hóa tập trung ở Nga và Trung Quốc. Các hãng xã hội chủ nghĩa chắc chắn vẫn muốn sản xuất lúa mì có hiệu quả. Tính hiệu quả đòi hỏi chi phí biên của lúa mì và các hàng hóa khác phải ở mức mà giá bằng chi phí sản xuất biên đối với từng trang trại và hãng,

cũng như đối với mọi trang trại và mọi hãng[1].

Hay giả sử ta là người đứng đầu một nước hay đứng đầu về môi trường thế giới với trách nhiệm phải kiềm chế quá trình nóng lên của trái đất hay làm sạch đại dương thì ta thấy rằng chi phí biên là cực kỳ quan trọng để đạt được mục tiêu về môi trường một cách có hiệu quả nhất. Khi chi phí biên trong việc giảm mức chất thải hay làm sạch môi trường trong mọi khu vực là bằng nhau, thì ta có thể bảo đảm đạt được các mục tiêu về môi trường với một chi phí thấp nhất có thể được. Ngay cả những mục tiêu cao xa cũng có thể đạt được trong một thế giới của sự khan hiếm.

NHỮNG HẠN CHẾ CỦA THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH ĐỐI VỚI TÍNH HIỆU QUẢ

Lưu ý: Tính hiệu quả kinh tế không phải chỉ tồn tại trên thị trường mà thôi. *Chương này đề cập đến các đặc tính nổi bật về tính hiệu quả của các thị trường cạnh tranh. Tuy nhiên Hoa Kỳ lại là một nền kinh tế hỗn hợp gồm các thị trường tư nhân cùng với các yếu tố can thiệp của nhà nước. Tại sao các nền kinh tế định hướng thị trường vẫn phải dựa vào sự can thiệp của chính phủ? Có hai nguyên nhân. Thứ nhất, tính hiệu quả khó có thể đạt được trong nhiều trường hợp thực tiễn, khi có ảnh hưởng ngoại sinh hay ô nhiễm, hoặc khi các thị trường không cạnh tranh hoàn hảo. Thứ hai, kết cục của thị trường cạnh tranh, ngay cả khi nó có hiệu quả, vẫn có thể không phải là sự mong muốn của xã hội.*

Các thị trường không hiệu quả

Chúng ta hãy xem xét tại sao các thị trường có thể không cạnh tranh hoàn hảo hay cạnh tranh hoàn toàn hiệu quả. Một lý do quan trọng là do có các ảnh hưởng ngoại sinh như ô nhiễm. Nếu một số hãng đổ các chất đi-ô-xít xuống sông mà không phải trả chi phí xã

1. Viện sĩ toán học Liên Xô L. V. Kantorovich đã cùng đoạt giải thưởng Nobel năm 1975 về kinh tế học nhờ công trình nghiên cứu khởi thủy và rất sâu sắc về việc sử dụng cơ chế đặt giá tối ưu trong nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung.

hội vì việc làm đó thì sẽ có quá nhiều chất độc trong nước. Trong trường hợp này, giá bằng chi phí tư nhân biên của hãng, nhưng không bằng chi phí xã hội biên. Ta sẽ đề cập đến vấn đề này trong phân tích ở Chương 19 về kinh tế học môi trường.

Hiệu quả cũng sẽ bị phá vỡ nếu có hãng độc quyền hay độc quyền nhóm - tức là khi thị trường do một số ít các hãng kiểm soát. Khi đó, giá cả không nhất thiết phải bằng chi phí biên của hàng hóa. Trong hai chương sau, ta sẽ thấy hãng độc quyền và độc quyền nhóm sản xuất một lượng nhỏ hơn sản lượng hiệu quả. Hiện tượng này rất hay xảy ra khi có hiệu quả kinh tế theo quy mô, tức là chi phí trung bình giảm đi khi quy mô sản xuất tăng lên. Hãng càng lớn thì sản xuất càng rẻ hơn, và có nghĩa là nó càng có lợi thế so với các đối thủ nhỏ.

Ở đây, có một vài trường hợp khác biệt so với cạnh tranh hoàn hảo. Một số mặt hàng như y tế không được mua bán trên các dạng thị trường thông thường, do vậy có thể không hiệu quả. Những thị trường khác như thị trường xe cũ chẳng hạn, do hạn chế về thông tin, người mua khó biết xe cũ có còn tốt hay đã là một đống đồng nát rồi, và do vậy khó có thể đạt được hiệu quả.

Lưu ý rằng, đó là những vấn đề chung có thể thấy ở mọi xó xỉnh của nền kinh tế thị trường. Phải chăng điều đó có nghĩa là nền kinh tế Mỹ nhìn chung không hiệu quả. Không phải như vậy, bởi vì ở Mỹ, các lực lượng cạnh tranh hoạt động rất mạnh. Nhưng cần nhớ rằng, có rất ít thị trường thỏa mãn tất cả các tiêu chuẩn cần thiết để đảm bảo cạnh tranh hoàn hảo và có hiệu quả.

Hiệu quả mâu thuẫn với công bằng

Chúng ta hãy nêu lên điều lưu ý thứ hai về hoạt động của nền kinh tế thị trường. Ngay thậm chí khi có các thị trường cạnh tranh hoàn hảo trong toàn nền kinh tế, ta vẫn không thể nói rằng sự cạnh tranh theo kiểu tự do kinh doanh sẽ tạo nên hạnh phúc lớn nhất cho hầu hết mọi người. Và cũng không nhất thiết đảm bảo việc sử dụng các nguồn lực một cách công bằng. Tại sao vậy? Vì mọi người không có sức mua như nhau. Một số người rất nghèo, cho dù họ chẳng có lỗi gì, một số người khác lại giàu tuy họ cũng không đức

hạnh gì. Chính vì vậy, việc đánh giá con người bằng những đồng đôla ẩn sau các đường cầu cá nhân có vẻ cũng không được công bằng. Hệ thống giá cả và thị trường có thể tạo nên tình trạng thu nhập và của cải chỉ tập trung vào tay một số ít người. Họ có thể được thừa hưởng đất đai khan hiếm của xã hội, hoặc làm chủ những vùng dầu mỏ hay những phát minh có giá trị. Nền kinh tế có thể hết sức hiệu quả khi sử dụng các nguồn lực để sản xuất ra súng đạn và bánh mì, nhưng một số ít người giàu thì được ăn bơ hoặc lấy bơ để nuôi chó, còn súng đạn thì hoàn toàn chỉ để bảo vệ miếng bơ của người giàu.

Một xã hội không chỉ tồn tại trên cơ sở hiệu quả mà thôi. Các nhà triết học và quần chúng thường hỏi: Hiệu quả để *làm gì* và *cho ai*? Xã hội có thể đổi sự cân bằng theo kiểu tự do kinh doanh lấy việc nâng cao tính công bằng hay bình đẳng trong phân phối thu nhập và của cải. Xã hội có thể quyết định hy sinh hiệu quả để nâng cao sự công bằng.

Mâu thuẫn giữa hiệu quả và công bằng là một trong những vấn đề lớn nhất về giá trị mà xã hội phải giải quyết. Liệu xã hội có thỏa mãn hay không với kết cục, khi bánh mì được sản xuất ra với sản lượng tối đa? Hoặc liệu các nhà dân chủ hiện đại có lấy các ổ bánh mì từ những người giàu chia cho người nghèo hay không?

Không có một câu trả lời đúng ở đây. Đây là những câu hỏi chuẩn tắc được các cử tri dân chủ hay bởi các nhà lập kế hoạch độc đoán trả lời trên diễn đàn chính trị. Kinh tế học thực chứng không thể nói chính phủ nên thực hiện những bước đi nào để cải thiện sự công bằng. Nhưng kinh tế học có thể đưa ra những ý kiến sâu sắc về tính hiệu quả của các chính sách khác nhau của chính phủ tác động đến sự phân phối thu nhập và tiêu dùng.

Nhiều sự can thiệp trực tiếp trên thị trường là những nỗ lực nhằm nâng cao tính công bằng hay bảo vệ một nhóm người cụ thể nào đó chống lại sức mạnh khách quan của cung và cầu. Những người được bảo vệ đôi khi là người nghèo, nhưng cũng có lúc là những người giàu. Ví dụ, chương trình nông nghiệp hạn chế sản lượng và nâng giá hàng nông sản làm tăng thu nhập của tất cả nông dân, kể cả người giàu lẫn người nghèo. Chính phủ bắt buộc

các hãng mua bảo hiểm y tế cho công nhân của họ là điều công bằng. Nhưng nó có thể làm cho chi phí lao động tăng đến mức hãng không thuê công nhân làm thêm, công nhân không lành nghề hay công nhân bị AIDS nữa. Trong những trường hợp trên, chính phủ đã can thiệp để bảo vệ một nhóm người cụ thể nào đó, nhưng việc làm đó có thể không có hiệu quả hay thậm chí là tạo nên kết quả trái ngược.

Các nhà kinh tế tin rằng, nhiều sự can thiệp trực tiếp của chính phủ vào thị trường thường là cách không hiệu quả nhằm điều chỉnh sự phân phối thu nhập. Mục tiêu này có thể đạt được hiệu quả hơn thông qua thuế hay thanh toán chuyển nhượng để phân phối lại thu nhập. Thay vì can thiệp trực tiếp vào thị trường lao động hay thị trường lúa mì bằng việc nâng cao lương tối thiểu hay trợ cấp bánh mì, các chính phủ có thể giảm sự bất công về thu nhập thông qua đánh thuế những người có thu nhập cao và trợ cấp lương cho những người thu nhập thấp.

Dựa chủ yếu vào thuế và thanh toán chuyển nhượng sẽ có lợi gấp đôi. Thứ nhất, cách thức này cho phép các thị trường cạnh tranh sản xuất hiệu quả, tránh làm cho chúng bị khô cứng vì những hạn chế về giá cả và sản lượng. Thứ hai, bằng cách chỉ thực hiện các chương trình chuyển nhượng đúng đối tượng đang gặp khó khăn, thì chi phí để giúp đỡ những đối tượng đó sẽ giảm đến mức tối thiểu.

TÓM TẮT

A. Hành vi cung ứng của hãng cạnh tranh

1. Một hãng cạnh tranh hoàn hảo là hãng có thể bán tất cả sản lượng mình mong muốn theo giá cả của thị trường. Các hãng cạnh tranh hoàn hảo được giả định là các hãng tối đa hóa lợi nhuận. Để tối đa hóa lợi nhuận, hãng cạnh tranh sẽ chọn mức sản lượng mà ở đó giá bằng chi phí sản xuất biên, có nghĩa là P = MC. Về mặt đồ thị, điểm cân bằng của hãng cạnh tranh sẽ là điểm cắt giữa đoạn đang đi lên của đường MC với đường cầu nằm ngang.

2. Phải xem xét chi phí biến đổi khi xác định điểm đóng cửa ngắn hạn của hãng. Dưới điểm đóng cửa, hãng sẽ thua lỗ nhiều hơn so với chi phí cố định. Do vậy, hãng sẽ đóng cửa và ngừng sản xuất khi giá thấp hơn điểm đóng cửa.

3. Đường cung dài hạn của ngành cạnh tranh S_LS_L, có tính đến những hãng mới gia nhập ngành và những hãng cũ rời khỏi ngành. Trong dài hạn, mọi hợp đồng của hãng đều hết hạn. Hãng sẽ tiếp tục sản xuất chỉ khi giá bằng chi phí trung bình dài hạn. Các chi phí này gồm tiền thanh toán cho lao động, người cho vay, người cung ứng vật tư hay chủ đất, hoặc chi phí cơ hội như lợi tức tính trên các tài sản mà hãng sở hữu.

B. Hành vi cung ứng trong các ngành cạnh tranh

4. Phần đi lên của đường MC của hãng chính là đường cung của hãng. Để có được đường cung của một nhóm các hãng cạnh tranh, ta cộng theo chiều ngang đường cung của các hãng. Như vậy, đường cung của ngành thể hiện chi phí biên của toàn bộ ngành cạnh tranh.

5. Vì các hãng có thể điều chỉnh sản xuất theo thời gian, do đó ta phân biệt hai thời kỳ khác nhau theo thời gian: (a) cân bằng ngắn hạn khi sản lượng thay đổi trong khi số lượng nhà máy và hãng không đổi và (b) cân bằng dài hạn, khi số lượng hãng, nhà máy và các điều kiện khác đã được điều chỉnh hoàn toàn phù hợp với các tình hình mới về cầu.

6. Trong dài hạn, khi các hãng tự do rời bỏ hay gia nhập ngành, và khi không một hãng nào có ưu thế về kỹ năng, vị trí, thì cạnh tranh sẽ xóa bỏ hết lợi nhuận siêu ngạch mà các hãng của ngành thu được. Như vậy, tại điểm cân bằng dài hạn, tự do ra khỏi ngành có nghĩa là giá không thể thấp hơn điểm hòa vốn, và tự do gia nhập ngành có nghĩa là giá không thể cao hơn chi phí trung bình dài hạn.

7. Khi một ngành mở rộng do có sự phát triển của các hãng mà không làm cho chi phí về các yếu tố sản xuất tăng thì đường cung dài hạn sẽ nằm ngang, còn khi ngành sử dụng các yếu tố sản xuất đặc thù riêng đối với ngành thì đường cung dài hạn sẽ có chiều đi lên.

C. Tính hiệu quả và công bằng của các thị trường cạnh tranh.

8. Việc phân tích các thị trường cạnh tranh đã mở ra phương thức tổ chức có hiệu quả một xã hội. Hiệu quả phân bổ sẽ xuất hiện khi không thể có một hình thức tổ chức lại sản xuất và phân phối nào có thể làm cho mức độ thỏa mãn của tất cả mọi người đều tăng lên. Hay nói một cách khác, hiệu quả phân bổ tồn tại khi ta không thể làm cho người nào đó được lợi hơn mà không làm cho người khác bị thiệt thòi.

9. Trong những điều kiện lý tưởng, một nền kinh tế cạnh tranh sẽ đạt được hiệu quả phân bổ. Những điều kiện đó là: (a) Khi những người tiêu dùng tối đa hóa sự thỏa mãn, độ thỏa dụng biên vừa bằng giá. (b) Khi các nhà sản xuất cạnh tranh cung ứng hàng hóa, chọn lượng sản phẩm ở mức sao cho chi phí biên đúng bằng giá. (c) Vì MU=P và MC=P, nên MU=MC. Như vậy, trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, chi phí xã hội biên để sản xuất ra hàng hóa đúng bằng giá trị của độ thỏa dụng biên.

10. Các thị trường có thể không hiệu quả do 3 nguyên nhân: Thứ nhất, khi có ảnh hưởng lan toả hay ảnh hưởng ngoại sinh, tức là khi một hãng gây ra chi phí cho xã hội (hoặc sinh ra lợi ích cho xã hội) mà những người chịu tác động không phải đền bù (hay được trả tiền). Thứ hai, có thể không có cạnh tranh hoàn hảo, điều này có nghĩa là, những người sản xuất riêng lẻ có thể tác động đến giá cả của sản phẩm đầu ra. Thứ ba, có thể có các vấn đề về thông tin làm cho các thị trường thoát khỏi cạnh tranh hoàn hảo.

11. Kết cục của các thị trường cạnh tranh, ngay cả khi chúng có hiệu quả, cũng có thể không phải là điều mong muốn đối với xã hội. Bản thân các thị trường cạnh tranh không đảm bảo được rằng, các kết quả của chúng sẽ phù hợp với lý tưởng của xã hội về sự công bằng trong phân phối thu nhập và tiêu dùng. Chính vì vậy, chính phủ thường điều chỉnh điểm cân bằng tự do kinh doanh nhằm làm thay đổi phân phối thu nhập, nhưng phần lớn các biện pháp phân phối lại thu nhập hiệu quả nhất đều dựa vào thuế khóa và thanh toán chuyển nhượng.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Cung cạnh tranh	**Competitive supply**
P = MC là điều kiện tối đa hóa lợi nhuận	P = MC as maximum - profit condition
đường cung ss và đường MC của hãng	firm' s ss supply curve and its MC curve
điểm hòa vốn khi P = MC = AC	break - even point where P = MC = AC
điểm đóng cửa khi P = MC = AVC	shutdown point where P = MC = AVC
tổng hợp các đường cung cá nhân ss ta được đường cung của ngành SS	summing individual ss curves to get industry SS
cân bằng ngắn hạn và dài hạn	short-run and long-run equilibrium
điều kiện lợi nhuận bằng 0 trong dài hạn	long-run zero-profit condition
Hiệu quả và Công bằng	**Efficiency and Equity**
hiệu quả phân bổ (hiệu quả Pareto)	allocative (Pareto) efficiency
điều kiện của hiệu quả phân bổ MU=P=MC	conditions for allocative efficiency: MU=P=MC
tính hiệu quả của các thị trường cạnh tranh	efficiency of competitive markets
lợi ích từ thương mại	gain from trade
các thị trường không hiệu quả	inefficient markets
hiệu quả và công bằng	efficiency vs. equity

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Giải thích tại sao mỗi câu sau đây về hãng cạnh tranh tối đa hóa lợi nhuận là sai. Hãy phát biểu lại cho đúng.

a. Một hãng cạnh tranh hoàn hảo sẽ sản xuất ở mức mà giá bằng chi phí trung bình

b. Điểm đóng cửa của hãng là điểm khi giá thấp hơn chi phí trung bình tối thiểu.

c. Đường cung của hãng chỉ phụ thuộc vào chi phí biên của nó. Các chi phí khác không liên quan đến các quyết định về cung.

d. Quy tắc P=MC đối với các ngành cạnh tranh là đúng với đường MC đi lên, nằm ngang, đi xuống.

e. Hãng cạnh tranh đặt mức giá bằng chi phí biên.

2. Giải thích tại sao hãng vẫn có thể sản xuất khi bị lỗ.

3. Một trong những quy tắc quan trọng của kinh tế học, kinh doanh và của cuộc sống là nguyên tắc "*chi phí chìm*", "Đừng nhắc đến chuyện cũ". Điều này có nghĩa: các chi phí chìm (chi phí đã qua theo nghĩa không thể lấy lại được) cần loại bỏ khi ra quyết định. Các quyết định hợp lý chỉ tính đến các chi phí trong tương lai, chi phí biên, chi phí biến đổi.

Để thấy được điều này, hãy xem xét như sau: Chúng ta tính các chi phí cố định trong Bảng 8-1 ở mức sản lượng bằng 0. Chi phí cố định này là bao nhiêu? Mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận đối với hãng ghi trong Bảng 8-1 là bao nhiêu khi giá = 40 đôla với chi phí cố định bằng 0? 55.500 đôla? 100.000 đôla? 1.000.000.000 đôla? -30.000 đôla? Giải thích tại sao hãng quyết định đóng cửa sản xuất hay không đóng cửa.

4. Hãy xét dữ liệu về chi phí trong Bảng 8-1. Xác định sản lượng đầu ra của hãng cạnh tranh tối đa hóa lợi nhuận khi giá tương ứng là 21, 40 và 60 đôla. Tổng lợi nhuận là bao nhiêu trong từng trường hợp trên. Điều gì xảy ra đối với việc các hãng đồng nhất tự do gia nhập hay rời khỏi ngành ở mỗi mức giá trên?

5. Sử dụng số liệu về chi phí trong Bảng 8-1, tính độ co giãn của cung với giá trong khoảng P=40 và P=40,02 cho một hãng. Giả thiết rằng có 200 hãng như nhau, hãy lập bảng thể hiện đường cung của ngành. Độ co giãn của cung đối với cả ngành là bao nhiêu, cũng trong khoảng mức giá trên?

6. Xem Hình 8-8 thấy rằng, hãng C không sản xuất. Giải thích

tại sao mức sản xuất tối đa hóa lợi nhuận của hãng C là bằng 0. Chi phí của cả ngành là bao nhiêu nếu hãng C sản xuất 1 đơn vị sản phẩm còn hãng B sản xuất ít đi 1 sản phẩm so với mức sản lượng cạnh tranh.

Giả sử hãng C là cửa hàng thực phẩm nhỏ. Tại sao các cửa hàng A và B đẩy cửa hàng C ra khỏi ngành. Bạn cảm thấy như thế nào nếu giữ C ở lại. Điều gì xảy ra nếu có quy định chia thị trường đều nhau cho cả A, B, C.

7. Thông thường, cầu hàng hoá của người tiêu dùng phụ thuộc vào việc sử dụng các hàng hóa lâu bền như nhà cửa, phương tiện đi lại. Trong trường hợp đó, cầu sẽ có xu hướng thay đổi theo thời gian, tương tự như cung. Một ví dụ là xăng. Trong ngắn hạn, lượng ô tô là cố định, nhưng trong dài hạn, người tiêu dùng có thể mua ô tô hay xe đạp mới.

Vậy quan hệ giữa thời gian và độ co giãn theo giá của cầu đối với xăng sẽ như thế nào? Hãy vẽ đường cầu về xăng trong ngắn hạn và trong dài hạn. Mô tả tác động của sự giảm sút cung về xăng trong cả ngắn hạn và dài hạn. Mô tả tác động của việc thiếu dầu mỏ đến giá xăng và lượng cầu trong ngắn hạn và dài hạn

8. Giải thích đoạn hội thoại sau:

A. " Tại sao lợi nhuận cạnh tranh trong dài hạn lại bằng 0? Chẳng ai làm việc mà không được trả công?"

B. "Chỉ có phần lợi nhuận siêu ngạch bị mất đi bởi cạnh tranh. Các nhà quản lý được trả lương; các ông chủ thu được lợi nhuận thông thường từ vốn tại điểm cân bằng cạnh tranh dài hạn - không hơn không kém."

9. Xem xét 3 hãng đều thải chất thủy ngân xuống hồ Erie. Mỗi hãng đều có đường chi phí để làm giảm độ ô nhiễm và chúng ta nói rằng các đường này được tạo nên từ các đường MC của 3 hãng A, B, C trong Hình 8-8.

a. Hãy giải thích đường MC của "thị trường" để làm giảm ô nhiễm thủy ngân, biểu thị trong Hình 8-8 ở giữa.

b. Giả sử các nhà chức trách về kiểm soát ô nhiễm quyết định muốn giảm 10 đơn vị ô nhiễm. Sự phân bổ hiệu quả về việc kiểm

soát ô nhiễm giữa các hãng như thế nào?

c. Giả sử nhà chức trách muốn mỗi hãng A và B giảm 5 đơn vị ô nhiễm thì chi phí tăng thêm là bao nhiêu?

d. Giả sử nhà chức trách quyết định thu "phí ô nhiễm". Bạn có thể xác định được mức phí hợp lý, sử dụng Hình 8-8 hay không? Từng hãng sẽ phản ứng ra sao? Liệu việc giảm ô nhiễm có hiệu quả không?

e. Giải thích tầm quan trọng của chi phí biên trong việc giảm ô nhiễm một cách có hiệu quả trong ví dụ này.

PHỤ LỤC CHƯƠNG 8

NHỮNG TRƯỜNG HỢP ĐẶC BIỆT CỦA CÁC THỊ TRƯỜNG CẠNH TRANH: CUNG VÀ CẦU TRÊN THỰC TẾ

Những vấn đề cơ bản về cung và cầu đã được phát triển từ Chương 4 đến Chương 8. Trước khi chuyển sang nghiên cứu các thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, phần phụ lục này sẽ trình bày sâu hơn về phân tích cung và cầu. Đầu tiên, chúng ta đưa ra những định đề chung về các thị trường cạnh tranh và tiếp theo là các trường hợp đặc biệt.

CÁC QUY TẮC CHUNG

Trong Chương 3 đã đề cập đến các quy tắc chung về tác động của sự dịch chuyển cung và cầu trong các thị trường cạnh tranh. Các quy tắc này gần như đúng với bất kỳ thị trường cạnh tranh nào, dù là thị trường cá hay thị trường than, thị trường gỗ hay thị trường ngoại tệ, thị trường chứng khoán của hãng máy tính IBM hay thị trường dầu mỏ. Trong các định đề dưới đây, chúng ta sẽ nghiên cứu tác động của sự dịch chuyển cung hay cầu đến giá cả và lượng mua hay bán. Cần nhớ rằng, khi ta nói đến dịch chuyển là nói đến sự dịch chuyển của cả đường cầu hay cung chứ không phải là sự trượt dọc theo đường cầu hay đường cung.

Định đề 1: (a) Theo quy tắc chung, cầu về một hàng hóa tăng lên, cung không đổi, sẽ làm cho giá tăng lên. (b) Đối với hầu hết các loại hàng hóa, cầu tăng sẽ làm cho lượng cầu tăng; cầu giảm có tác động ngược lại.

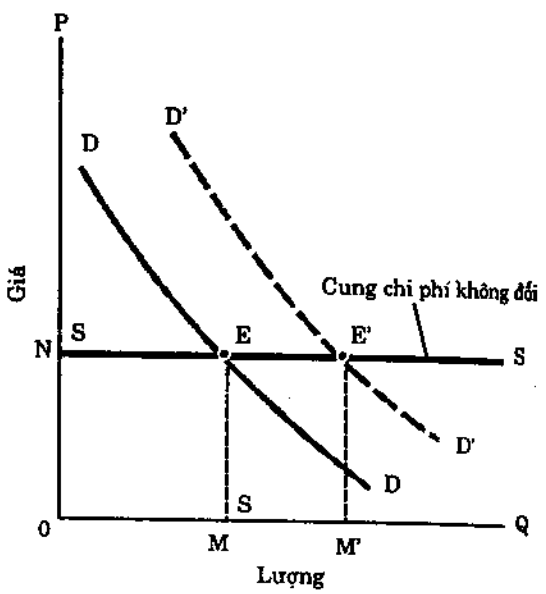
Định đề 2: Cung hàng hóa tăng, (đường cầu không đổi) sẽ làm

cho giá giảm và lượng hàng hóa bán ra và mua vào tăng lên; cung giảm sẽ có tác động ngược lại.

Hai định đề cơ bản trên tóm tắt tác động *định tính* của sự dịch chuyển về cung và cầu. Nhưng tác động *định lượng* đối với giá và lượng lại phụ thuộc vào hình dáng chính xác của đường cung và đường cầu. Dưới đây là các ví dụ về những trường hợp chi phí và cung ứng quan trọng.

TRƯỜNG HỢP 1: CHI PHÍ KHÔNG ĐỔI

Hãy hình dung những mặt hàng công nghiệp như bút chì, ta có thể mở rộng sản xuất mặt hàng này bằng cách tăng thêm các nhà xưởng, máy móc và lao động tương tự. Để sản xuất 100.000 bút chì trong 1 ngày, đơn giản là ta chỉ việc làm những công việc như khi ta sản xuất 1.000 bút chì mỗi ngày, nhưng với quy mô tăng lên 100 lần. Hơn nữa, giả thiết rằng, ngành sản xuất bút chì sử dụng đất đai, nhân công và các đầu vào khác theo đúng như tỷ lệ của các ngành còn lại trong nền kinh tế.



Hình 8A-1: Trường hợp chi phí không đổi

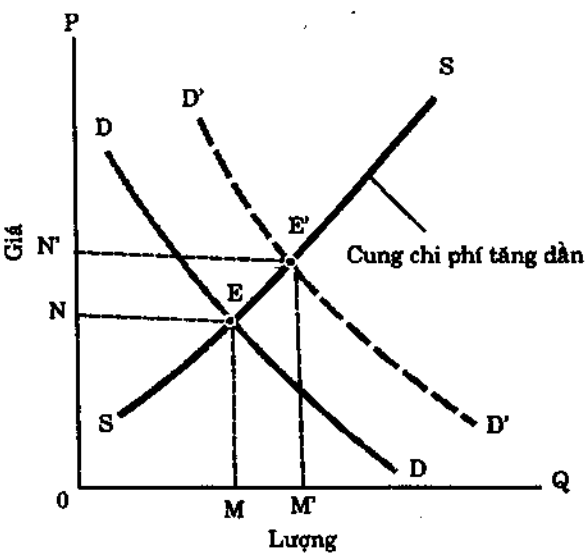
Trong trường hợp đó, đường cung dài hạn SS trong Hình 8-A1 là đường nằm ngang với chi phí cho một đơn vị sản phẩm là không đổi. Cầu tăng từ DD sang D'D' sẽ làm cho giao điểm chuyển sang điểm E' , lượng Q sẽ tăng nhưng giá P không đổi.

TRƯỜNG HỢP 2: CHI PHÍ TĂNG LÊN VÀ LỢI TỨC GIẢM DẦN

Giả sử ngành sản xuất rượu nho đòi hỏi một loại đất và khí hậu riêng nhất định. Những nơi như vậy là có hạn. Sản lượng rượu nho hàng năm có thể tăng trong chừng mực nhất định bằng cách tăng lao động và phân bón trên một hecta canh tác. Như trong Chương 6 đã chỉ ra, quy luật về lợi tức giảm dần sẽ có tác dụng nếu các đầu vào biến đổi như lao động, phân bón được tăng lên trên lượng đầu vào cố định khác là đất đai.

Kết quả là chi phí sản xuất biên sẽ tăng lên khi sản xuất rượu tăng lên. Hình 8-A2 cho thấy đường cung SS có chiều dốc lên. Giá cả bị ảnh hưởng như thế nào do cầu tăng? Đồ thị cho thấy cầu tăng làm giá hàng hóa đó tăng, ngay cả trong dài hạn, khi các hãng là đồng nhất như nhau và có sự tự do gia nhập và rời bỏ ngành.

Hình 8A-2: Trường hợp chi phí tăng dần



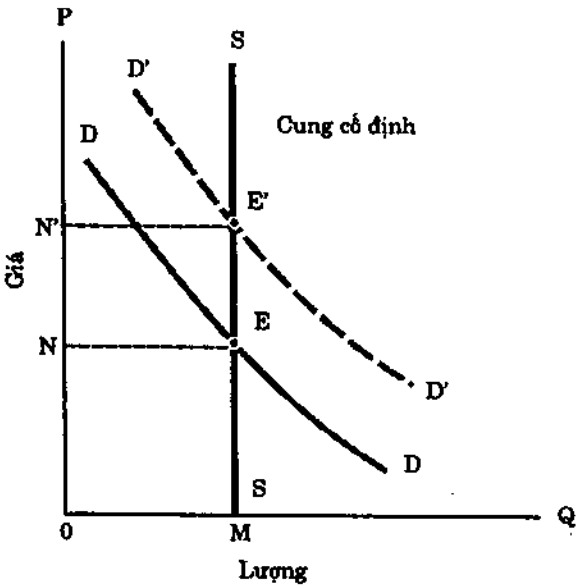
TRƯỜNG HỢP 3: CUNG CỐ ĐỊNH HAY HOÀN TOÀN KHÔNG CO GIÃN VÀ TÔ KINH TẾ

Một số hàng hoá hay các yếu tố sản xuất có khối lượng hoàn toàn cố định cho dù giá cả là bao nhiêu. Chỉ có một bức tranh Mona Lisa của De Vinci. Đất tự nhiên có thể coi là cố định. Tăng giá đất cũng không tạo ra nhiều hơn 4 góc phố ở State và Mandison ở Chicago được. Tăng thù lao cho các vận động viên nổi tiếng cũng

khó làm tăng số giờ làm việc của họ.

Trong những trường hợp như vậy, đường cung là một đường thẳng đứng trong một phạm vi nào đó. Trong Hình 8A-3, giá tăng không làm thay đổi sản lượng đầu ra. Đất đai tiếp tục tham gia vào sản xuất, bất kể giá của nó là bao nhiêu. Vì tại mọi mức giá, lượng đất đai đều như nhau cho nên khoản trả cho việc sử dụng yếu tố sản xuất gọi là **tô kinh tế thuần tuý.**

Hình 8A-3: Trường hợp tô kinh tế thuần túy



Việc tăng cầu đối với yếu tố sản xuất cố định sẽ chỉ tác động đến giá. Lượng cung không đổi, và mức tăng giá đúng bằng khoảng dịch lên phía trên của cầu.

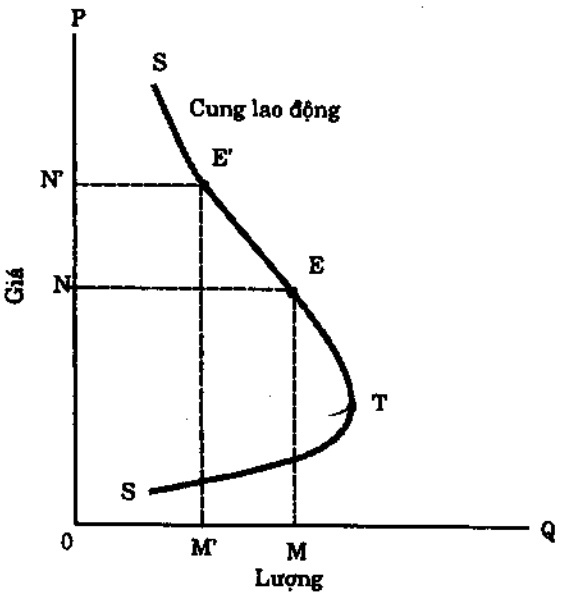
Khi thuế đánh vào những mặt hàng lượng cung cố định thì tác động của nó là giá mà người cung ứng nhận được bị giảm đi đúng bằng mức thuế. Toàn bộ phần thuế sẽ do người cung ứng (ví dụ chủ đất) phải chịu (thuế được dịch chuyển sang người cung ứng). Người cung ứng mất một phần trong tô kinh tế đúng bằng thuế. Người tiêu dùng vẫn mua hàng hóa và dịch vụ với số lượng như trước và với giá không cao hơn.

TRƯỜNG HỢP 4: ĐƯỜNG CUNG QUAY VÒNG

Các hãng trong các nước nghèo thường nhận thấy khi họ tăng lương, công nhân thường làm ít giờ đi. Khi lương tăng gấp đôi, thay vì làm việc 6 ngày để tăng thu nhập, họ có thể đi câu cá trong 3 ngày. Điều tương tự cũng thấy ở các nước có thu nhập cao. Do công

nghệ cải tiến làm tăng mức lương, người ta mong muốn hưởng thụ mức thu nhập cao hơn trước, dưới dạng dành thêm thời gian để nghỉ ngơi hay về hưu sớm. Chương 5 đã minh họa hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế, và giải thích tại sao đường cung có thể quay vòng theo cách này.

Hình 8A-4: Đường cung quay vòng



Hình 8A-4 cho thấy, đường cung lao động có thể có hình dáng như vậy. Đầu tiên khi tiền công tăng lên, lượng cung lao động tăng lên cho tới điểm T. Sau điểm T, khi lương tăng lên người lao động làm việc ít hơn và nghỉ ngơi nhiều hơn. Chính vì vậy, như định đề 1 đầu phần phụ lục đã nêu rõ, tăng cầu làm tăng giá lao động. Nhưng hãy chú ý xem vì lý do gì chúng ta phải thận trọng ghi thêm "đối với hầu hết các loại hàng hóa" trong định đề 1 (b), ở đây, cầu tăng lại làm tăng cung về lao động. Dấu vết của đường cung quay vòng có thể thấy trong nhiều lĩnh vực. Một trong những ví dụ thú vị nhất là vào đầu những năm 1970 khi các nước nhiều dầu mỏ đã kiềm chế sản xuất dầu sau khi giá dầu tăng gấp 4 lần.

TRƯỜNG HỢP 5: DỊCH CHUYỂN ĐƯỜNG CUNG

Tất cả những điều trình bày trên liên quan đến việc dịch chuyển đường cầu còn đường cung không đổi. Để phân tích định đề 2, ta dịch chuyển đường cung và giữ nguyên đường cầu không đổi. Điều này thể hiện trong Hình 8A-5. Nếu quy luật đường cầu dốc xuống là đúng thì khi cung tăng, giá phải giảm và lượng tăng. Ta có thể

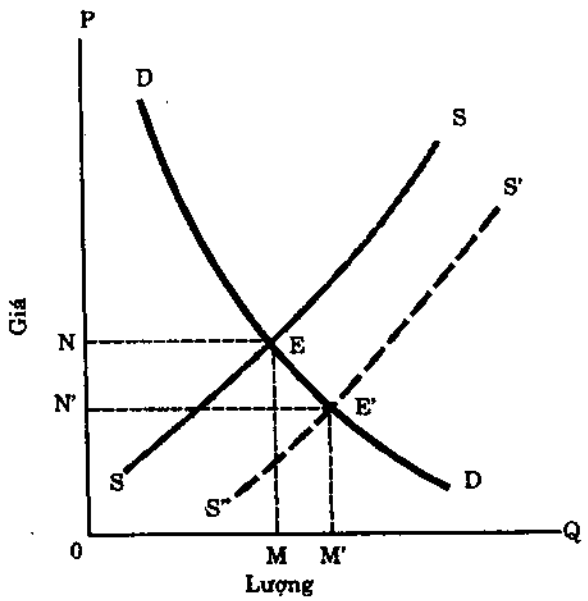
chứng minh hệ quả về lượng của định đề 2:

(a) Cung tăng làm cho giá giảm nhiều nhất khi cầu không co giãn

(b) Cung tăng làm cho Q giảm ít nhất khi cầu không co giãn

Lý do phổ biến đối với các qui tắc này là gì? Hãy minh họa bằng các trường hợp cầu về ô tô co giãn và cầu về điện không co giãn.

Hình 8A.5: Trường hợp dịch chuyển đường cung



TÓM TẮT PHỤ LỤC

Bằng cách tóm tắt phụ lục ta sẽ :

1. Ôn lại định đề 1 và định đề 2 cùng với hệ quả của chúng

2. Kiểm tra chắc rằng bạn đã nắm vững được những trường hợp đặc biệt như chi phí không đổi, chi phí tăng dần, cung hoàn toàn không co giãn, cung quay vòng, dịch chuyển cả cung và cầu.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

giá tăng do DD tăng và khả năng lượng cầu tăng	price rise from DD increase and probable quantity rise
chi phí không đổi và đường cung nằm ngang	constant costs and horizontal supply
chi phí tăng dần và đường cung SS dốc lên	increasing costs and rising SS
cung không co giãn, SS thẳng đứng, tô	inelastic supply, vertical SS, rent
đường cung quay vòng	backward-bending supply
đường cung SS tăng làm giảm P	increased SS lowering P

CHƯƠNG 9

CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO VÀ VẤN ĐỀ ĐỘC QUYỀN

Bằng cách làm cho thị trường luôn luôn không đủ dự trữ, các nhà độc quyền... đã bán hàng hóa của họ với mức giá cao hơn giá tự nhiên rất nhiều, và nhờ đó, tăng được phần thu nhập của họ dưới dạng tiền lương hay lợi nhuận

Adam Smith, Sự giàu có của các quốc gia

Trong nền kinh tế ngày nay, các thị trường cạnh tranh hoàn hảo chỉ là điều lý tưởng: Mong muốn thì nhiều nhưng ít khi gặp. Khi bạn mua ô tô của hãng Ford hay Toyota, mua bánh kẹp thịt của McDonald hay Wendy, mua máy tính của hãng IBM hay Apple, bạn đều giao dịch với các hãng rất lớn, đủ khả năng tác động đến giá cả thị trường. Thực vậy, nhiều thị trường trong nền kinh tế bị thống trị bởi một số ít các hãng lớn, thường chỉ là 2 hoặc 3 hãng. Xin mời đến với thế giới mà bạn đang sống, thế giới của cạnh tranh không hoàn hảo.

A. CÁC HÌNH THÁI CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Trong chương này và chương sau, chúng ta sẽ nghiên cứu các dạng chính của cạnh tranh không hoàn hảo: độc quyền, độc quyền nhóm, và cạnh tranh độc quyền. Chúng ta sẽ thấy rằng, với một công nghệ cho trước, trong thị trường cạnh tranh không hoàn hảo, giá cả sẽ cao hơn và sản lượng sẽ thấp hơn so với thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Tuy nhiên, điều đó vừa tốt lại vừa xấu, vì các hãng

lớn khai thác được hiệu quả kinh tế của sản xuất qui mô lớn và là động lực để có nhiều phát minh nhằm thúc đẩy tăng trưởng kinh tế dài hạn. Nếu bạn biết thị trường cạnh tranh không hoàn hảo hoạt động ra sao, bạn sẽ có sự hiểu biết sâu sắc hơn nhiều về các nền kinh tế công nghiệp hiện đại.

Nhắc lại định nghĩa về cạnh tranh hoàn hảo: *Cần nhớ lại rằng, thị trường cạnh tranh hoàn hảo là thị trường trong đó, các hãng đều quá nhỏ bé nên không ảnh hưởng gì đến giá cả thị trường. Điều đó có nghĩa là, không cần biết sản xuất được bao nhiêu, hãng đều có thể bán tất cả sản phẩm của mình tại mức giá thị trường hiện hành. Vì vậy, một hãng trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo không có lý do gì để bán rẻ hơn mức giá thị trường. Hơn nữa, nó sẽ không tăng giá của mình lên cao hơn giá thị trường, vì nếu thế thì hãng sẽ chẳng bán được gì - người tiêu dùng sẽ đi mua hàng với giá rẻ hơn từ các đối thủ cạnh tranh của hãng.*

Theo định nghĩa tương đối chặt chẽ này, rất ít thị trường trong nền kinh tế Mỹ là thị trường cạnh tranh hoàn hảo. Hãy nghĩ đến một danh mục dài các hàng hóa và dịch vụ: máy bay, nhôm, ô tô, pin, ngũ cốc ăn liền, kẹo cao su, thuốc lá, điện, tủ lạnh, lúa mì. Bao nhiêu loại trong số trên được bán trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo? Chắc chắn là không phải máy bay, nhôm hay ô tô. Cho đến Chiến tranh Thế giới lần thứ II, mới chỉ có duy nhất một công ty nhôm Alcoa. Ngay cả đến hiện nay, 4 hãng lớn nhất nước Mỹ sản xuất ra đến ba phần tư sản lượng nhôm của Hoa kỳ. Thị trường máy bay thương mại cũng chỉ do hai công ty thống trị là Boeing và Airbus. Trong ngành công nghiệp ô tô cũng vậy, 5 nhà sản xuất ô tô hàng đầu (kể cả Toyota và Honda) chiếm gần 80% thị trường ô tô và xe tải nhẹ của Mỹ.

Thế còn pin, ngũ cốc ăn liền, kẹo cao su, thuốc lá và tủ lạnh thì sao? Những thị trường này thậm chí còn bị thống trị gần như hoàn toàn bởi một số ít các công ty. Cả thị trường về điện cũng không thỏa mãn được định nghĩa về cạnh tranh hoàn hảo. Trong phần lớn các thành phố, một công ty duy nhất sản xuất và kinh doanh toàn bộ lượng điện mà người dân sử dụng. Rất ít người trong số chúng

ta có đủ khả năng tài chính để mua riêng cho mình một máy phát điện hay một cối xay gió!

Nhìn vào danh mục kể trên, bạn sẽ thấy rằng, chỉ còn lúa mì là rơi vào định nghĩa nghiêm ngặt về cạnh tranh hoàn hảo. Tất cả các hàng hóa khác, từ ô tô đến thuốc lá, đều không thỏa mãn được điều kiện về tính cạnh tranh vì một lý do đơn giản: một số hãng trong ngành có thể tác động đến giá cả thị trường bằng cách thay đổi lượng hàng hóa bán ra. Nói cách khác, họ có một khả năng kiểm soát nào đó đối với giá cả thị trường.

Định nghĩa về cạnh tranh không hoàn hảo

Nếu một hãng có thể tác động đáng kể đến giá cả thị trường đối với đầu ra của hãng thì hãng ấy được liệt vào "hãng cạnh tranh không hoàn hảo"

Cạnh tranh không hoàn hảo tồn tại trong một ngành mà ở đó những người bán hàng có một số biện pháp để kiểm soát giá cả sản phẩm đầu ra của họ.

Cạnh tranh không hoàn hảo không có nghĩa là hãng có quyền chi phối tuyệt đối đối với sản phẩm của mình. Nó có nghĩa là, hãng chỉ có thể đặt giá trong một chừng mực nhất định. Xét thị trường nước ngọt cola, nơi mà Coca-Cola và Pepsi chiếm thị phần rất lớn, và hiển nhiên là cạnh tranh không hoàn hảo đã diễn ra ở đây. Nếu giá hiện hành của một lon soda là 75 xu thì Pepsi có thể bán với giá một lon là 70 hay 80 xu mà vẫn có thể tồn tại được. Hãng khó lòng đặt giá ở 40 đôla hay 10 xu một lon vì với giá đó, hãng sẽ sập tiệm. Chúng ta đã thấy, hãng cạnh tranh không hoàn hảo ít nhất cũng có một khả năng tự quyết nào đó về giá cả của mình.

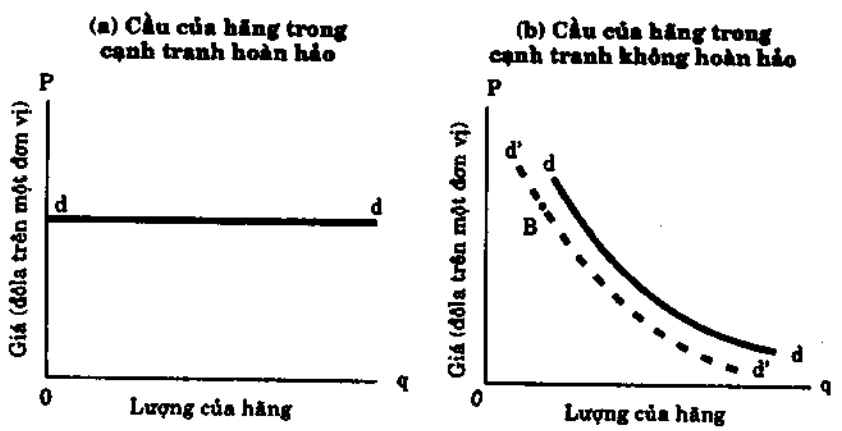
Hơn nữa, phạm vi tự quyết về giá cũng khác nhau giữa các ngành. Trong một số ngành cạnh tranh không hoàn hảo, sức mạnh độc quyền rất nhỏ bé. Thí dụ, trong ngành bán lẻ máy tính, giá cả chỉ cần khác nhau vài phần trăm là đã có ảnh hưởng thấy rõ đến doanh số của hãng. Trái lại, trong ngành phân phối điện năng độc quyền, giá điện thay đổi 10% hoặc hơn nữa cũng chỉ có tác động rất ít đến doanh số của hãng xét trong ngắn hạn.

Chú ý rằng, sự tồn tại của cạnh tranh không hoàn hảo không ngăn cản sự đối chọi quyết liệt trên thị trường. Các hãng cạnh

tranh không hoàn hảo thường xuyên đấu tranh với nhau rất mãnh liệt để tăng thị phần của mình. Tuy vậy, cần phân biệt sự đối chọi quyết liệt ở đây với cạnh tranh hoàn hảo. Đối chọi bao gồm rất nhiều hành vi khác nhau: từ việc quảng cáo để cố gắng dịch chuyển đường cầu ra ngoài, cho tới việc nâng cao chất lượng sản phẩm. Cạnh tranh hoàn hảo không nói gì về sự đối chọi này mà chỉ đơn giản nói rằng tất cả các hãng trong ngành có thể bán bất kể lượng sản phẩm nào hãng muốn tại mức giá thị trường hiện tại.

Mô tả bằng đồ thị. Hình 9-1 đã mô tả bằng đồ thị sự khác nhau giữa cạnh tranh hoàn hảo và cạnh tranh không hoàn hảo. Hình 9-1 (a) nhắc chúng ta rằng các hãng cạnh tranh hoàn hảo đứng trước đường cầu nằm ngang, thể hiện rằng, hãng có thể bán mọi lượng hàng hóa mà hãng muốn tại mức giá thị trường hiện tại. Trái lại, hãng cạnh tranh không hoàn hảo lại đứng trước đường cầu dốc xuống. Như chúng ta đã thấy trong Hình 9-1 (b), nếu một hãng cạnh tranh không hoàn hảo tăng doanh số thì nhất định sẽ làm giảm giá cả thị trường đối với đầu ra khi nó trượt xuôi xuống trên đường dd.

Chúng ta cũng thấy sự khác nhau về độ co giãn theo giá giữa cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo. Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo, cầu là hoàn toàn co giãn; đối với hãng cạnh tranh không hoàn hảo, cầu chỉ có độ co giãn nào đó. Tính toán cẩn thận cho thấy, độ co giãn theo giá dao động xung quanh giá trị 2 tại điểm B trong Hình 9-1 (b).



Hình 9-1. Sự thử thách nghiệt ngã đối với cạnh tranh không hoàn hảo là đường cầu dốc xuống của hãng

(a) Hãng cạnh tranh hoàn hảo có thể bán tất cả mọi lượng hàng hóa hãng muốn dọc theo đường cầu nằm ngang dd mà không làm giảm giá cả thị trường.

(b) Nhưng hãng cạnh tranh không hoàn hảo lại thấy rằng đường cầu của nó dốc xuống, bởi vì giá cao sẽ làm giảm doanh số. Và trừ phi nó là một hãng độc quyền được bảo hộ, còn nếu không thì việc giảm giá của các đối thủ sẽ làm đường cầu của hãng dịch chuyển đáng kể sang trái, tới d' d' .

CÁC DẠNG CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Nền kinh tế công nghiệp hiện đại như Hoa kỳ là một mảnh đất gồm vô số các hình thái cạnh tranh không hoàn hảo khác nhau. Sự năng động của ngành công nghiệp máy tính cá nhân, do những cải tiến nhanh chóng về công nghệ, khác với hình thái cạnh tranh trong ngành mỹ nghệ không mấy khoa trương. Tuy nhiên, chúng ta sẽ học được nhiều điều về các ngành này khi chú ý đến *cơ cấu thị trường,* đặc biệt là về số lượng và qui mô của người bán và mức độ chiếm lĩnh thị trường của người bán lớn nhất. Các nhà kinh tế phân chia các thị trường cạnh tranh không hoàn hảo thành ba cơ cấu thị trường khác nhau.

Độc quyền

Cạnh tranh không hoàn hảo có thể đạt được sự không hoàn hảo đến đâu? Trường hợp cực đoan nhất là **độc quyền:** một người bán duy nhất có quyền kiểm soát hoàn toàn đối với toàn bộ ngành[1]. Chỉ có một người sản xuất trong ngành và không có ngành nào sản xuất ra các mặt hàng thay thế gần gũi.

Ngày nay, rất hiếm thấy độc quyền thực sự. Thực vậy, chúng chỉ tồn tại điển hình dưới các dạng được chính phủ bảo hộ. Thí dụ, một công ty dược phẩm phát hiện ra một loại dược liệu kỳ diệu mới sẽ được nhận bằng sáng chế, điều ấy khiến cho hãng trở thành người bán duy nhất loại dược liệu đó trong nhiều năm. Một thí dụ quan

1. Hãng đó được gọi là nhà độc quyền - *monopolist,* lấy từ tiếng Hy lạp. *Mono* có nghĩa là "một" và *polist* có nghĩa là "người bán".

trọng khác về độc quyền là các công ty tiện ích công cộng địa phương như điện thoại, truyền hình cáp, khí đốt, và điện. Ở đây, thực sự chỉ có một người bán các dịch vụ và không có sản phẩm thay thế gần gũi. Nhưng trong nền kinh tế cạnh tranh cao độ như ngày nay, ngay cả những nhà độc quyền được bảo hộ cũng phải nghĩ đến cạnh tranh. Công ty dược phẩm sẽ thấy có đối thủ cũng bán những loại dược liệu tương tự; điện thoại cáp quang cạnh tranh với điện thoại truyền thống; công ty bán xăng dầu cạnh tranh với công ty khí đốt. Trong dài hạn, không một nhà độc quyền nào được an toàn tuyệt đối trước sự tấn công của các đối thủ cả.

Độc quyền nhóm

Thuật ngữ **độc quyền nhóm** có nghĩa là "ít người bán". Theo khái niệm này, "ít" có thể là từ 2 đến 10 hay 15 hãng. Điều quan trọng phải ghi nhận là hành động của từng hãng có thể ảnh hưởng đến giá cả thị trường. Trong ngành công nghiệp hàng không, quyết định giảm giá của một hãng hàng không có thể tạo ra một cuộc chiến tranh giá cả mà trong đó tất cả các đối thủ cạnh tranh khác cũng sẽ hạ giá vé của họ.

Ngành độc quyền nhóm tương đối phổ biến hơn trong nền kinh tế Hoa kỳ, đặc biệt là trong các ngành chế tạo, giao thông, và thông tin liên lạc. Thí dụ, chỉ có rất ít các nhà sản xuất ô tô, cho dù công nghiệp ô tô cho ra đời rất nhiều kiểu dáng khác nhau. Thị trường về đồ dùng gia đình cũng tương tự như vậy: các cửa hàng đầy ắp các mẫu mã khác nhau của tủ lạnh và máy rửa bát đĩa, nhưng tất cả chỉ do một số ít công ty sản xuất. Bạn có thể ngạc nhiên khi biết rằng ngành sản xuất ngũ cốc ăn liền cũng là một ngành độc quyền nhóm do một vài hãng chiếm lĩnh, mặc dù có vô số các loại ngũ cốc.

Cạnh tranh và đối chọi. *Khi nghiên cứu về độc quyền nhóm, cần nhớ rằng cạnh tranh không hoàn hảo không có nghĩa là không có cạnh tranh. Trong nhiều ngành độc quyền nhóm; cạnh tranh rất gay gắt. Thực vậy, đa số hình thức đối chọi khốc liệt nhất trong nền kinh tế lại diễn ra trong các thị trường, nơi chỉ có một vài hãng là địch thủ của nhau. Chỉ cần nhìn vào sự cạnh tranh một mất một còn trong ngành hàng không, nơi thông thường chỉ có hai hoặc ba*

hãng hàng không có cùng tuyến đường bay nhưng lại tham gia vào một cuộc chiến tranh định kỳ về giá vé.

Cạnh tranh độc quyền

Trong hình thái cuối cùng của cạnh tranh không hoàn hảo, thường được gọi là **cạnh tranh độc quyền,** một số lượng đông người bán sản xuất ra các sản phẩm có sự khác biệt. Cơ cấu thị trường này tương tự như cạnh tranh hoàn hảo ở chỗ có rất nhiều người bán, không ai trong số họ có thị phần lớn. Nó khác với cạnh tranh hoàn hảo ở chỗ, sản phẩm do các hãng khác nhau cung cấp không đồng nhất như nhau. Vì các công ty bán các sản phẩm có đôi chút khác biệt, nên họ có thể bán chúng với giá khác nhau một ít.

Trường hợp cổ điển của cạnh tranh độc quyền là thị trường xăng dầu bán lẻ. Bạn có thể mua ở một trạm xăng Exxon địa phương, cho dù giá hơi đắt một chút, nhưng nó lại tiện trên đường đi làm của bạn. Nhưng nếu giá của Exxon cao hơn nhiều so với giá cạnh tranh thì bạn sẽ chuyển sang mua ở trạm Merit nằm hơi xa hơn.

Quả thực ví dụ này đã minh họa một điều rằng, một nguyên nhân quan trọng của sự khác biệt giữa các sản phẩm là do địa điểm. Mọi người muốn tiết kiệm thời gian đến ngân hàng, đến siêu thị hay hiệu cắt tóc, do đó họ thích những địa điểm gần nhà hơn. Vì lý do đó, hầu hết các cửa hiệu bán lẻ nhỏ đều có thể hoạt động trong thị trường cạnh tranh độc quyền.

Tuy nhiên, sự khác biệt về sản phẩm cũng có thể là do sự khác nhau trong chất lượng, đặc tính, hay ngay cả trong nhận thức. Hầu hết các máy tính cá nhân tương thích với IBM ngày nay đều có thể chạy cùng một phần mềm, nhưng vẫn có rất nhiều hãng sản xuất. Nhưng ngành công nghiệp máy tính cá nhân là một ngành cạnh tranh độc quyền, bởi vì các hãng sản xuất lập luận rằng loại máy của họ là đáng tin cậy, chạy nhanh, hoặc thậm chí là nhỏ gọn hơn. Trên thực tế, mỗi năm các tạp chí về máy tính đã dành nhiều trang chỉ để giải thích những khác biệt này là gì.

Bảng 9-1 đã đưa ra một bức tranh về nhiều hình thái khác nhau của cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo. Đây là một bảng tổng kết quan trọng về các loại cơ cấu thị trường khác nhau và là một nghiên cứu công phu.

Các loại cơ cấu thị trường

Cơ cấu	Số lượng người sản xuất và mức độ khác biệt của sản phẩm	Nơi xuất hiện trong nền kinh tế	Mức độ kiểm soát giá của hãng	Phương pháp tiếp thị
Cạnh tranh hoàn hảo	Nhiều người sản xuất, sản phẩm đồng nhất	Thị trường tài chính và một số sản phẩm nông nghiệp	Không	Trao đổi hoặc đấu giá trên thị trường
Cạnh tranh không hoàn hảo				
Cạnh tranh độc quyền (nhiều người bán sản phẩm có sự khác biệt)	Nhiều người sản xuất, sản phẩm khác biệt thực sự hoặc do ấn tượng	Bán lẻ (xăng dầu, máy tính cá nhân...)		
Độc quyền nhóm	Một vài người sản xuất sản phẩm không có hoặc có rất ít sự khác biệt Ít người sản xuất, sản phẩm có khác biệt đôi chút	Thép, hóa chất Ô tô, máy bay	Một chút	Ganh đua về quảng cáo và chất lượng, có kiểm soát được giá
Độc quyền	Một người sản xuất, sản phẩm không có hàng hóa thay thế gần gũi	Điện thoại, điện và khí đốt địa phương ("độc quyền tự nhiên")	Khá lớn,nhưng thường bị điều tiết	Đẩy mạnh quảng cáo và dịch vụ

Bảng 9-1. Các dạng cơ cấu thị trường

Hầu hết các ngành đều là cạnh tranh không hoàn hảo. Đây là đặc điểm chủ yếu của các cơ cấu thị trường khác nhau

Bất kỳ ai tin rằng tất cả các nhà kinh tế là ngốc ngếch đều không bao giờ tiếp cận được với Joan Robinson (1903-1983), người đã cùng với Edward Chamberlin phát triển lý thuyết về cạnh tranh không hoàn hảo trong những năm 1930. Một số người gọi bà là "Joan phi thường", một số khác lại không coi trọng bà lắm. Robinson - giáo sư trường Đại học Cambridge, Anh - cũng chỉ mới nổi tiếng nhờ đưa ra các vấn đề gây nhiều tranh cãi. Thành công đầu tiên của bà là vào năm 1933 với cuốn sách Kinh tế học của cạnh tranh không hoàn hảo, trong đó bà đã loại bỏ giả định về cạnh tranh hoàn hảo vốn đã từng ngự trị trong ngành kinh tế học. Sau này, với tư cách là một trong những người ủng hộ sớm nhất và nhiệt thành nhất đối với kinh tế học vĩ mô của Keynes, Robinson đã tham gia vào cuộc tranh luận kịch liệt với một số nhà kinh tế xuất sắc của Mỹ về ý nghĩa của vốn và tính hiện thực của chủ nghĩa tư bản. Càng về sau, bà càng tỏ ra lo ngại về sự phân phối thu nhập và sự bất ổn định của hệ thống tư bản chủ nghĩa, và tránh sử dụng các công cụ toán học vốn đang trở nên thông dụng trong kinh tế học. Một số người cho rằng bà đã phải trả một cái giá đắt về chuyên môn do đã đả phá việc ủy ban Giải thưởng Nobel không bao giờ công nhận sự đóng góp to lớn và đa dạng của bà vào khoa học kinh tế.

NGUỒN GỐC SỰ KHÔNG HOÀN HẢO CỦA THỊ TRƯỜNG

Tại sao một số ngành nhất định hoạt động gần như cạnh tranh hoàn hảo, trong khi các ngành khác lại bị thống trị bởi một số ít hãng lớn? Hầu hết các trường hợp cạnh tranh không hoàn hảo đều có thể quy vào hai nguyên nhân chủ yếu sau đây. Thứ nhất, các ngành sẽ có ít người bán hơn khi nó có hiệu quả kinh tế đáng kể của sản xuất qui mô lớn và chi phí giảm dần. Trong những điều kiện như vậy, các hãng lớn có thể sản xuất rẻ hơn và bán rẻ hơn các hãng nhỏ, khiến các hãng nhỏ không thể sống sót được.

Thứ hai, thị trường có xu hướng gần với cạnh tranh không hoàn hảo khi những hãng cạnh tranh mới rất khó gia nhập ngành. Cái

gọi là "trở ngại gia nhập (ngành)" có thể xuất hiện do các luật lệ, qui định của chính phủ nhằm hạn chế số lượng đối thủ cạnh tranh. Trong các trường hợp khác, nguyên nhân lại là ở chỗ, các đối thủ cạnh tranh mới thấy rất tốn kém để nhảy vào thị trường. Chúng ta sẽ nghiên cứu cả hai nguồn gốc của sự cạnh tranh không hoàn hảo này.

Chi phí và sự không hoàn hảo của thị trường

Công nghệ và cơ cấu chi phí của ngành sẽ giúp xác định xem ngành có thể hỗ trợ được bao nhiêu hãng và các hãng có qui mô như thế nào. Vấn đề mấu chốt là liệu ngành đó có thể hiện hiệu quả kinh tế theo qui mô hay không. Nếu có thì hãng có thể giảm chi phí trung bình của mình bằng cách mở rộng sản xuất, ít nhất là đến một điểm nào đó. Điều đó có nghĩa là, các hãng lớn thường có lợi thế về chi phí so với các hãng nhỏ.

Kết quả là gì? Khi xuất hiện hiệu quả kinh tế theo qui mô, một hoặc một vài hãng sẽ mở rộng sản xuất đến điểm mà tại đó họ sản xuất một phần đáng kể trong tổng sản lượng của ngành. Khi đó, ngành trở thành cạnh tranh không hoàn hảo. Có thể là một nhà độc quyền duy nhất sẽ thống trị cả ngành; còn trường hợp dễ xảy ra hơn là một số ít người bán lớn kiểm soát hầu hết sản lượng của ngành; hoặc có nhiều hãng và các sản phẩm của mỗi hãng khác nhau đôi chút. Dù kết quả như thế nào thì chúng ta cũng hiển nhiên thấy đó là một dạng cạnh tranh không hoàn hảo, chứ không phải là hình thái cạnh tranh hoàn hảo tinh vi của nhiều hãng chấp nhận giá.

Ví dụ về các ngành có hiệu quả kinh tế đáng kể theo qui mô không phải là hiếm. Rất nhiều nghiên cứu kinh tế lượng đã khẳng định rằng, nhiều ngành phi nông nghiệp có đường chi phí trung bình dài hạn giảm dần. Thí dụ, Bảng 9-2 trình bày kết quả nghiên cứu 6 ngành lớn của Hoa kỳ. Nó cho thấy rằng trong nhiều ngành, điểm chi phí trung bình tối thiểu diễn ra ở một tỉ lệ khá lớn - 10, 20 hoặc thậm chí 50 phần trăm - sản lượng của ngành. Những ngành này thường là cạnh tranh độc quyền, vì các ngành đó chỉ có thể hỗ trợ cho một số ít các hãng sản xuất lớn.

Ngành	(1) **Tỉ trọng sản lượng ở Mỹ mà một hãng phải đạt được để có được hiệu quả kinh tế theo qui mô** (%)	(2) **Thị phần trung bình thực tế của ba hãng đứng đầu** (%)	(3) **Nguyên nhân chính để đạt được hiệu quả kinh tế của sản xuất qui mô lớn**
Cất rượu	10-14	13	Cần tạo ra ấn tượng về nhãn hiệu quốc gia và phải điều phối đầu tư
Thuốc lá	6-12	23	Khác biệt về quảng cáo và ấn tượng hàng hóa
Chai thủy tinh	4-6	22	Cần nhân viên thiết kế và kỹ sư chính
Xi măng	2	7	Cần phân tán rủi ro và tăng vốn
Tủ lạnh	14-20	21	Yêu cầu về tiếp thị và tuổi thọ của sản phẩm
Xăng dầu	4-6	8	Phân tán rủi ro đầu tư vào dầu thô và điều phối đầu tư

Bảng 9-2. Cạnh tranh trong ngành dựa vào điều kiện về chi phí

Nghiên cứu khảo sát theo cách cổ điển các sản phẩm khác nhau để xét xem điều kiện chi phí có phải là nguyên nhân của các hình thái tập trung hiện có hay không. Cột (1) trình bày những ước lượng về điểm mà đường chi phí trung bình dài hạn bắt đầu đi lên, tính theo tỉ trọng trong sản lượng của ngành. So sánh kết quả với thị phần trung bình của ba hãng đứng đầu trong cột (2).

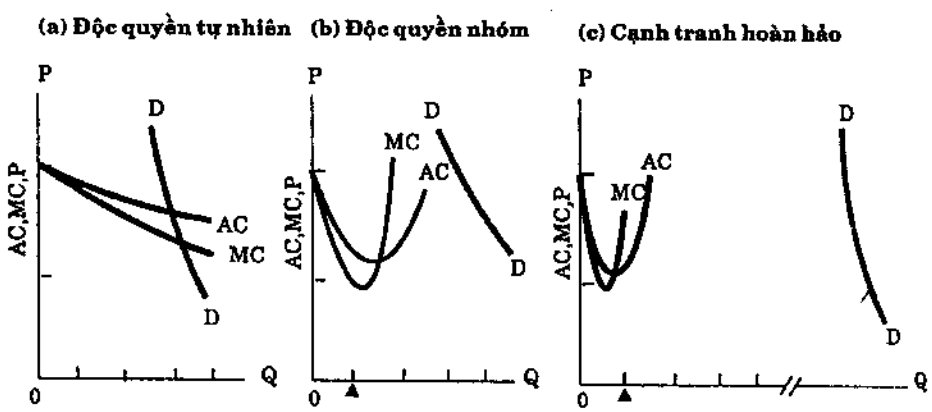
[Nguồn: F. M. Scherer, Alan Beckenstein, Erich Kaufer và R. D. Murphy, *Kinh tế học của hoạt động đa xí nghiệp: Công trình so sánh quốc tế* (NXB Đại học Havard, Cambridge, Mass. 1975)].

Để hiểu thêm về cách thức chi phí quyết định đến cơ cấu thị trường, hãy xét một trường hợp nghiêng về cạnh tranh hoàn hảo.

Hình 9-2 (c) thể hiện một ngành có điểm chi phí trung bình tối thiểu đạt được ở một mức sản lượng tương đối thấp. Bất kỳ hãng nào cố gắng mở rộng sản lượng quá điểm đó sẽ thấy rằng chi phí tăng lên rất nhanh. Kết quả là, ngành này có thể hỗ trợ cho rất nhiều hãng cùng hoạt động có hiệu quả, và đó là điều cần thiết đối với cạnh tranh hoàn hảo.

Bây giờ hãy xét đến Hình 9-2 (b), thể hiện một ngành có lợi tức tăng dần theo qui mô cho đến một điểm mà nếu một hãng nào vượt qua điểm đó thì sẽ không thu được hiệu quả kinh tế theo qui mô nữa và chi phí trung bình bắt đầu tăng. Tuy nhiên, đường AC không vòng lên quá sớm nên không phá vỡ cạnh tranh hoàn hảo: đường tổng cầu DD của ngành chỉ vừa đủ lớn để cho phép một số tương đối ít các hãng cùng tồn tại ở điểm chi phí trung bình tối thiểu. Cơ cấu chi phí đó thường dẫn đến độc quyền nhóm. Nhiều ngành ở Mỹ có cơ cấu chi phí và đường cầu tương tự như trong Hình 9-2 (b).

Cuối cùng, hãy xét Hình 9-2 (a) mô tả trường hợp cực đoan của *độc quyền tự nhiên*. Trong Hình 9-2 (a), hãng có đường chi phí biên và chi phí trung bình đi xuống mãi. Nó nói lên rằng lợi tức luôn tăng lên theo qui mô. Khi sản lượng tăng lên, hãng có thể đặt giá ngày càng thấp hơn mà vẫn có lãi, vì chi phí trung bình của hãng giảm. Và vì thế, khó có thể có sự cùng tồn tại mang tính cạnh tranh hòa bình của hàng ngàn hãng cạnh tranh hoàn hảo, bởi vì một hãng lớn hoạt động hiệu quả hơn nhiều so với nhiều hãng nhỏ.



Hình 9-2. Cơ cấu thị trường phụ thuộc vào chi phí tương đối và các yếu tố về cầu

Các điều kiện chi phí và cầu tác động đến cơ cấu thị trường. Trong (c), tổng cầu DD của ngành rất lớn so với qui mô hiệu quả của một người bán duy nhất, do đó thị trường cho phép sự cùng tồn tại trên thực tế của vô số các hãng cạnh tranh hoàn hảo. Tại đây, chúng ta có cạnh tranh hoàn hảo. Trong (b), chi phí tăng lên tại một mức sản lượng rất cao so với tổng cầu DD của ngành. Sự cùng tồn tại của nhiều hãng cạnh tranh hoàn hảo là không thể được, và độc quyền nhóm sẽ xuất hiện. Khi chi phí giảm đi liên tục, như trong trường hợp độc quyền tự nhiên trong (a), một hãng có thể mở rộng thế độc quyền ra toàn ngành.

Chúng ta có thực sự thấy có độc quyền tự nhiên hay không - đó vẫn còn là một câu hỏi gây nhiều tranh cãi. Trong lịch sử, các hãng tiện ích công cộng như điện thoại và điện đều được coi là độc quyền tự nhiên. Lý do là vì các hãng này có chi phí cố định rất cao và chi phí để phục vụ thêm một cuộc gọi hay một ki-lô-oát giờ điện tương đối nhỏ. Hơn nữa, trang bị hai mạng lưới phân phối điện hay cáp điện thoại trùng lắp nhau là lãng phí, vì thật vô lý nếu lại có hai hệ thống đường dây điện thoại trong cùng một nhà.

Tuy nhiên, những tiến bộ công nghệ gần đây đã làm yếu đi những trường hợp được coi là độc quyền tự nhiên. Hiện nay, đa số các thành phố Mỹ đều có hai mạng lưới điện thoại di động sử dụng sóng điện từ thay cho đường dây. Ngoài ra, nhiều nước đang phát triển cũng đã thấy rằng mạng lưới di động rẻ hơn và dễ dàng lắp đặt hơn so với mạng lưới điện thoại thông thường.

Trở ngại cho việc gia nhập

Mặc dù sự khác nhau về chi phí là yếu tố quan trọng nhất quyết định cơ cấu thị trường, nhưng trở ngại đối với việc gia nhập cũng có thể làm tăng tính tập trung của các hãng. **Trở ngại cho việc gia nhập** là các yếu tố làm cho hãng mới rất khó tham gia vào ngành. Khi các trở ngại này nhiều thì ngành có thể gồm ít hãng và hạn chế được áp lực cạnh tranh. Hiệu quả kinh tế theo qui mô hoạt động như một loại hình trở ngại phổ biến đối với việc gia nhập, nhưng ngoài ra còn có các loại trở ngại khác như các

hạn chế về pháp lý, chi phí gia nhập cao, quảng cáo và sự khác biệt của sản phẩm.

Hạn chế về pháp lý. Đôi khi chính phủ hạn chế sự cạnh tranh trong những ngành nhất định. Các hạn chế pháp lý quan trọng là bằng sáng chế, qui định gia nhập ngành, thuế quan và hạn ngạch đối với ngoại thương. *Bằng sáng chế* được trao cho những nhà phát minh, cho phép họ được quyền sử dụng riêng (hay độc quyền) trong một thời hạn nhất định đối với sản phẩm hoặc qui trình được cấp bằng. Thí dụ, một công ty dược phẩm có thể độc quyền về một loại dược liệu mới trong 17 năm nhờ sự bảo hộ của bằng sáng chế. Chính phủ cũng trao bằng sáng chế cho các hãng độc quyền để khuyến khích các nghiên cứu phát minh. Nếu không có những triển vọng do chế độ bản quyền đem lại thì một công ty hay một nhà phát minh có thể sẽ không sẵn lòng dành thời gian và sức lực vào hoạt động nghiên cứu và triển khai. Hoặc thậm chí có trường hợp còn tồi hơn thế, đó là sau khi đã tìm ra những khám phá mới, các nhà phát minh sẽ có xu hướng che giấu chúng, mà điều này sẽ gây tổn thất đến lợi ích của cả xã hội.

Chính phủ cũng đặt ra các *qui định gia nhập ngành* đối với nhiều ngành. Đặc biệt, đối với các ngành dịch vụ tiện ích công cộng như điện thoại, khí đốt, cáp truyền hình, thường được trao *độc quyền kinh doanh* để phục vụ một vùng nhất định. Trong những trường hợp này, các hãng có đặc quyền cung cấp dịch vụ, và để đổi lại, hãng đồng ý hạn chế lợi nhuận và phục vụ tất cả mọi khách hàng. Tuy nhiên, thông qua việc cấp giấy phép, chính phủ cũng đồng thời hạn chế sự gia nhập vào các ngành như vô tuyến và truyền thanh, hàng không, và điện thoại di động.

Cuối cùng, chính phủ cũng có thể đặt ra các *hạn chế nhập khẩu,* mà các biện pháp này có tác dụng ngăn cản các hãng cạnh tranh nước ngoài. Điều cần lưu ý là, thị trường quốc gia về một sản phẩm chỉ đủ lớn để hỗ trợ cho hai hoặc ba hãng trong ngành, trong khi thị trường quốc tế lại đủ lớn để hỗ trợ cho nhiều hãng. Vì thế, các chính sách bảo hộ có thể thay đổi cơ cấu ngành từ Hình 9-2 (c) sang (b) hoặc thậm chí sang (a). Trái lại, khi thị trường được mở rộng

nhờ xóa bỏ thuế quan trong các khu vực tự do thương mại rộng lớn thì có thể khuyến khích được sự cạnh tranh hữu hiệu và quyết liệt, do đó độc quyền sẽ mất quyền lực. Một trong các ví dụ điển hình nhất của việc tăng tính cạnh tranh là Liên minh châu Âu đã tiến hành giảm thuế quan giữa các nước thành viên và được lợi nhờ có được một thị trường rộng lớn hơn cho các hãng và giảm bớt sự tập trung của ngành.

Chi phí gia nhập cao. Bên cạnh các trở ngại về mặt pháp lý đối với việc gia nhập, còn có các trở ngại kinh tế. Trong một số ngành, cái giá của việc gia nhập rất cao. Hãy lấy ví dụ về ngành công nghiệp máy bay thương mại. Chi phí cao của hoạt động thiết kế và thử nghiệm các máy bay mới đã không khuyến khích những hãng mới tiềm năng tham gia vào thị trường. Chỉ có một số rất ít các công ty có thể bỏ ra 10 đến 15 tỉ đôla để trả cho việc triển khai các thế hệ máy bay mới.

Thêm vào đó, các công ty còn tạo ra các dạng đầu tư vô hình, và những dạng đầu tư này thường rất đắt tiền, khiến cho các hãng mới gia nhập khó lòng đáp ứng được. Hãy nhìn vào ngành công nghiệp phần mềm. Chỉ có các chương trình bảng tính (như Lotus 1-2-3) hay chương trình soạn thảo (như WordPerfect) là được chấp nhận rộng rãi, các hãng cạnh tranh tiềm năng sẽ thấy khó mà đột nhập được vào thị trường. Người sử dụng khi đã được học về một chương trình rồi thì họ sẽ do dự khi chuyển sang chương trình khác. Kết quả là, để khiến mọi người thử nghiệm một chương trình mới, bất kỳ một hãng mới tiềm năng nào cũng cần phải xúc tiến một chiến dịch khuyến mại rầm rộ, mà đó là việc rất tốn kém và có thể làm cho việc sản xuất sản phẩm không còn có lãi nữa.

Quảng cáo và sự khác biệt trong sản phẩm. Đôi khi, các công ty có thể tạo ra các trở ngại đối với việc gia nhập cho các đối thủ tiềm năng bằng cách sử dụng quảng cáo và tạo ra sự khác biệt trong sản phẩm. Quảng cáo có thể tạo ra nhận thức về sản phẩm và sự gắn bó với các nhãn hiệu nổi tiếng. Thí dụ, Pepsi và Coca Cola đã chi hàng triệu đôla một năm để quảng cáo tên tuổi của họ, điều đó khiến tất cả các đối thủ tiềm năng thấy rất tốn kém nếu gia nhập thị trường về nước ngọt cola.

Thêm vào đó, sự khác biệt trong sản phẩm, dù là do từ tính năng của sản phẩm hay do quảng cáo mạnh mẽ tạo nên, đều tạo ra các trở ngại gia nhập và làm tăng quyền lực thị trường của người sản xuất. Trong nhiều ngành - như ngành sản xuất ngũ cốc ăn liền, ô tô, dụng cụ gia đình, và thuốc lá - thường thấy có một số ít hãng sản xuất ra nhiều nhãn hiệu, mẫu mã và sản phẩm khác nhau. Một phần, sự đa dạng này là để hấp dẫn được nhiều loại người tiêu dùng nhất. Nhưng việc tạo ra nhiều sản phẩm khác biệt cũng đồng thời nhằm làm nản lòng những đối thủ cạnh tranh tiềm năng. Cầu về mỗi loại trong số các sản phẩm khác biệt đó quá nhỏ bé, không đủ để hỗ trợ cho một số lượng lớn các hãng hoạt động tại phần đáy của đường chi phí hình chữ U. Kết quả là, đường cầu cạnh tranh hoàn hảo DD như trong Hình 9-2 (c) co lại rất nhiều về bên trái khiến nó trông giống với đường cầu độc quyền hay độc quyền nhóm trong Hình 9-2 (a) và (b). Vì vậy, cũng như thuế quan, sự khác biệt trong sản phẩm đã tạo ra sự tập trung cao độ hơn và cạnh tranh thiếu hoàn hảo hơn.

B. DOANH THU BIÊN VÀ ĐỘC QUYỀN

Trong mục này, chúng ta sẽ xem xét trường hợp cực đoan nhất của cạnh tranh không hoàn hảo, đó là độc quyền. Phân tích của chúng ta sẽ minh họa nhược điểm chính của cạnh tranh không hoàn hảo: hạn chế sản lượng và làm tăng giá. Phần quan trọng trong sự phân tích này là chúng ta sẽ định nghĩa khái niệm mới về doanh thu biên, một khái niệm sẽ có ứng dụng rất quan trọng đối với độc quyền nhóm và cạnh tranh hoàn hảo.

KHÁI NIỆM VỀ DOANH THU BIÊN

Giá cả, khối lượng và tổng doanh thu

Giả sử rằng một hãng đang có vị trí độc quyền hoàn toàn trong ngành. Hãng có thể may mắn có được bằng sáng chế về một loại dược liệu mới chống ung thư, hoặc được độc quyền kinh doanh trong dịch vụ truyền hình cáp. Nếu nhà độc quyền muốn tối đa hóa lợi nhuận của mình thì nên đặt giá bằng bao nhiêu và nên sản xuất ở mức sản lượng nào?

Để trả lời câu hỏi này, cần phải so sánh chi phí tăng thêm hay chi phí biên của việc bán thêm một đơn vị sản phẩm với doanh thu biên thu được từ đơn vị sản phẩm đó. Chúng ta tiếp tục sử dụng tất cả các khái niệm về chi phí trong Chương 7, như TC, AC, MC v.v... Bây giờ, chúng ta hãy xét các khái niệm tương ứng về doanh thu. Từ đường cầu của hãng, chúng ta biết được mối quan hệ giữa giá (P) và lượng bán ra (q). Cột (1) và (2) của Bảng 9-3 cho biết biểu cầu của một nhà độc quyền giả định. Ngoài ra, Hình 9-3 (a) còn miêu tả đường cầu (dd) của nhà độc quyền.

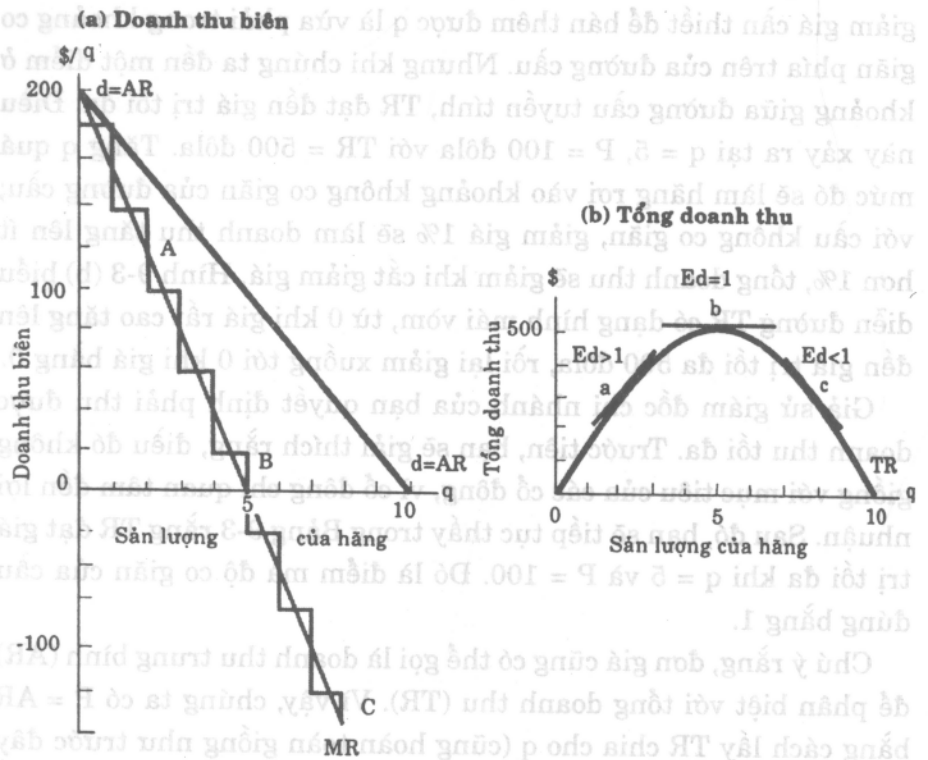
Tổng doanh thu và doanh thu biên

(1)	(2)	(3)	(4)
	Giá	**Tổng doanh thu**	**Doanh thu biên**
Số lượng	**P = AR = TR/q**	**TR = P x q**	**MR**
q	(đôla)	(đôla)	(đôla)
0	200	0	+200
			+180
1	180	180	+160
			+140
2	160	320	+120
			+100
3	140	420	+80

4	120	480	+40
			+20
5	100	500	0
			-20
6	80	480	-40
			-60
7	60	----	-80
			-100
8	40	320	----
			-140
9	----	180	-160
			-180
10	0	0	

Bảng 9-3. Doanh thu biên được tính toán từ đường cầu

Tổng doanh thu (TR) trong cột (3) có được bằng cách nhân P với q. Để tính doanh thu biên (MR), chúng ta tăng thêm một đơn vị sản phẩm và tính sự thay đổi trong tổng doanh thu. MR nhỏ hơn P vì phần doanh thu bị mất do phải hạ thấp giá đối với các đơn vị sản phẩm trước để bán thêm một đơn vị sản phẩm khác của q. Chú ý rằng, MR lúc đầu là dương khi cầu co giãn. Nhưng tại sao khi cầu chuyển thành không co giãn thì MR lại âm mặc dù giá vẫn dương?



Hình 9-3. Đường doanh thu biên xây dựng từ đường cầu

(a) Các bậc thang biểu thị phần gia tăng trong tổng doanh thu nhờ bán được thêm một đơn vị sản lượng. Ngay từ đầu, MR đã giảm thấp hơn P. MR trở nên âm khi dd không co giãn. Khi làm bằng phẳng các bậc thang gia tăng này của MR ta sẽ có một đường MR thẳng, mà trong trường hợp dd là đường thẳng thì nó luôn luôn có độ dốc gấp đôi độ dốc của dd.

(b) Tổng doanh thu là đường hình mái vòm - tăng từ 0 khi q = 0 đến điểm tối đa (khi dd co giãn đơn vị), rồi lại giảm về 0 khi P = 0. Độ dốc của TR cho ta đường MR bằng phẳng cũng giống như những bước nhảy trong TR tạo ra một bậc MR tăng thêm. (Nguồn: Bảng 9-3).

Tiếp theo, chúng ta tính tổng doanh thu tại mỗi mức bán ra bằng cách nhân giá với lượng. Cột (3) của Bảng 9.3 trình bày cách tính **tổng doanh thu** (TR) đơn giản bằng cách lấy P nhân q. Do đó, 0 đơn vị sẽ mang lại doanh thu bằng 0; 1 đơn vị mang lại TR = 180 đôla x 1 = 180 đôla; 2 đơn vị mang lại 160 đôla x 2 = 320 đôla, v. v..

Trong ví dụ này, với đường cầu là đường thẳng hay đường tuyến tính, tổng doanh thu lúc đầu tăng lên cùng với sản lượng vì mức độ giảm giá cần thiết để bán thêm được q là vừa phải trong khoảng co giãn phía trên của đường cầu. Nhưng khi chúng ta đến một điểm ở khoảng giữa đường cầu tuyến tính, TR đạt đến giá trị tối đa. Điều này xảy ra tại q = 5, P = 100 đôla với TR = 500 đôla. Tăng q quá mức đó sẽ làm hãng rơi vào khoảng không co giãn của đường cầu; với cầu không co giãn, giảm giá 1% sẽ làm doanh thu tăng lên ít hơn 1%, tổng doanh thu sẽ giảm khi cắt giảm giá. Hình 9-3 (b) biểu diễn đường TR có dạng hình mái vòm, từ 0 khi giá rất cao tăng lên đến giá trị tối đa 500 đôla, rồi lại giảm xuống tới 0 khi giá bằng 0.

Giả sử giám đốc chi nhánh của bạn quyết định phải thu được doanh thu tối đa. Trước tiên, bạn sẽ giải thích rằng, điều đó không giống với mục tiêu của các cổ đông, vì cổ đông chỉ quan tâm đến lợi nhuận. Sau đó, bạn sẽ tiếp tục thấy trong Bảng 9-3 rằng TR đạt giá trị tối đa khi q = 5 và P = 100. Đó là điểm mà độ co giãn của cầu đúng bằng 1.

Chú ý rằng, đơn giá cũng có thể gọi là doanh thu trung bình (AR) để phân biệt với tổng doanh thu (TR). Vì vậy, chúng ta có P = AR bằng cách lấy TR chia cho q (cũng hoàn toàn giống như trước đây chúng ta có AC bằng cách lấy TC chia cho q). Cần thấy rằng, nếu cột (3) được xây dựng *trước* cột (2) thì chúng ta có thể điền đầy cột (2) bằng phép chia đó.

Doanh thu biên và giá cả

Để tìm ra điểm cân bằng có lợi nhuận tối đa cho nhà độc quyền, chúng ta cần tính được ảnh hưởng của việc bán thêm một đơn vị sản lượng đến tổng doanh thu; để làm được điều đó, chúng ta cần sử dụng khái niệm về doanh thu biên.

Doanh thu biên (MR) là mức tăng thêm trong tổng doanh thu

nhờ bán thêm được một đơn vị sản phẩm. MR có thể dương hoặc âm. Những con số của doanh thu biên được thể hiện trong cột (4) Bảng 9-3. Và đây là cách tính toán chúng: Lấy TR có được do bán (q + 1) đơn vị trừ đi TR do bán q đơn vị. Hiệu số đó là doanh thu tăng thêm hay MR. Vì vậy, từ q = 0 đến q = 1, chúng ta có MR = 180 đôla - 0 đôla. Từ q = 1 đến q = 2, MR là 320 đôla - 180 đôla = 140 đôla.

MR dương cho tới khi chúng ta đến q = 5, và từ đó MR âm. Ý niệm lạ lùng về doanh thu biên âm có nghĩa gì? Có phải là hãng đã trả tiền cho mọi người để họ đến lấy hàng hóa đi hay không? Hoàn toàn không. *MR âm có nghĩa là để bán thêm một đơn vị, hãng phải giảm giá các đơn vị sản phẩm trước đó đến mức làm tổng doanh thu giảm.*

Thí dụ, khi hãng bán 5 đơn vị, thì thu được:

TR (5 đơn vị) = 5 x 100 đôla = 500 đôla.

Đến đây, giả định hãng muốn bán thêm một đơn vị sản phẩm. Hãng chỉ có thể tăng doanh số bằng cách giảm giá vì đó là một hãng cạnh tranh không hoàn hảo. Do đó, để bán được 6 đơn vị, hãng phải hạ giá từ 100 đôla xuống 80 đôla. Hãng có thêm 80 đôla doanh thu nhờ bán được đơn vị thứ 6, nhưng nó lại chỉ thu được 5 x 80 đôla ở 5 đơn vị đầu cho nên ta có:

TR (6 đơn vị) = 5 x 80 đôla + 1 x 80 đôla = 400 đôla + 80 đôla = 480 đôla.

Doanh thu biên giữa 5 và 6 đơn vị là 480 đôla - 500 đôla = - 20 đôla. Sự giảm giá cần thiết đối với 5 đơn vị đầu tiên quá lớn nên ngay cả sau khi cộng thêm vào doanh thu của đơn vị thứ 6 thì tổng doanh thu vẫn cứ giảm. Đó là điều xảy ra khi MR âm. Để kiểm tra sự hiểu biết của mình, bạn hãy điền vào những chỗ trống trong cột (2) đến cột (4).

Chú ý rằng, ngay cả khi MR âm, AR hay giá vẫn cứ dương. Đừng lẫn lộn giữa doanh thu biên với doanh thu trung bình tức là với giá. Bảng 9-3 cho thấy rằng chúng khác nhau. Hơn nữa, Hình 9-3 còn vẽ nên đường cầu (AR) và đường doanh thu biên (MR). Xem xét kỹ Hình 9-3 (a) để thấy rằng các bậc của MR chắc chắn nằm bên dưới

đường dd. Thực ra, MR trở thành âm khi AR đang ở nửa đường đi đến giá trị bằng 0.

Tóm lại: Với đường cầu dốc xuống, P > MR (= P - doanh thu mất đi trong tất cả q đơn vị trước)

Độ co giãn và doanh thu biên. Mối quan hệ giữa độ co giãn theo giá của cầu và doanh thu biên là gì?

Doanh thu biên dương khi cầu co giãn, bằng 0 khi cầu co giãn đơn vị và âm khi cầu không co giãn.

Kết quả này thực ra là một cách khác để phát biểu lại định nghĩa về độ co giãn chúng ta đã sử dụng trong Chương 4. Cần nhớ lại rằng, cầu co giãn khi giá giảm làm doanh thu tăng. Trong tình huống như vậy, giá giảm làm lượng cầu tăng nhiều đến mức làm doanh thu tăng. Thí dụ, trong Bảng 9-3, khi giá giảm trong vùng co giãn từ P = 180 đôla xuống P = 160 đôla, lượng cầu tăng đủ để làm tổng doanh thu tăng và doanh thu biên dương.

Điều gì xảy ra khi cầu co giãn đơn vị? Giá bị cắt giảm vừa đúng như mức tăng trong sản lượng, và do đó doanh thu biên bằng 0. Liệu bạn có thể giải thích tại sao doanh thu biên lại luôn luôn âm trong vùng cầu không co giãn? Tại sao doanh thu biên đối với đường cầu hoàn toàn co giãn của hãng cạnh tranh hoàn hảo lại luôn dương?

NHÀ ĐỘC QUYỀN TỐI ĐA HÓA LỢI NHUẬN NHƯ THẾ NÀO?

Đến đây, chúng ta đã tìm ra điều kiện cân bằng tối đa hóa lợi nhuận của nhà độc quyền. Nếu nhà độc quyền đứng trước một đường cầu cho trước và mong muốn tối đa hóa tổng lợi nhuận (TP) thì nên làm gì? Theo định nghĩa, tổng lợi nhuận = tổng doanh thu - tổng chi phí; theo kí hiệu TP = TR - TC = (P x q) - TC.

Để tối đa hóa lợi nhuận, hãng phải tìm ra giá cân bằng P* và lượng cân bằng q* mang lại lợi nhuận lớn nhất, hoặc mang lại sự chênh lệch lớn nhất giữa TR và TC. Một kết luận quan trọng là *lợi nhuận tối đa sẽ đạt được tại mức sản lượng mà doanh thu biên của hãng bằng chi phí biên.*

Một cách để xác định điều kiện tối đa hóa lợi nhuận là sử dụng bảng chi phí và doanh thu, giống như Bảng 9-4. Để tìm ra giá và lượng tối đa hóa lợi nhuận, cần tính tổng lợi nhuận trong cột (5). Cột này cho chúng ta biết rằng sản lượng tối ưu bằng 4 đơn vị, giá bằng 120 đôla một đơn vị. Điều đó sẽ mang lại tổng doanh thu là 480 đôla, và sau khi trừ đi tổng chi phí 250 đôla thì tổng lợi nhuận là 230 đôla. Nhìn qua thì thấy không có một sự kết hợp nào khác giữa giá và sản lượng mang lại mức tổng lợi nhuận cao như vậy.

Cách thứ hai để đi đến cùng một kết luận như trên là so sánh doanh thu biên cột (6) với chi phí biên cột (7). Chừng nào đơn vị sản lượng tăng thêm còn mang lại doanh thu nhiều hơn chi phí - nói cách khác, chừng nào MR còn lớn hơn MC - thì lợi nhuận của hãng còn tăng lên. Do đó, hãng nên tiếp tục tăng sản lượng khi mà MR còn lớn hơn MC. Trái lại, giả sử rằng, tại một mức sản lượng cho trước, MR nhỏ hơn MC. Điều này có nghĩa là tăng sản lượng sẽ dẫn đến mức lợi nhuận *thấp hơn*, cho nên hãng tối đa hóa lợi nhuận nên cắt giảm sản lượng tại điểm này. Rõ ràng là, điểm lợi nhuận tối đa là điểm mà tại đó, doanh thu biên đúng bằng chi phí biên, như đã thấy qua các số liệu trong Bảng 9-4. (Cách thứ hai để tìm điểm tối ưu bằng cách so sánh giữa chi phí biên và doanh thu biên này cũng không nhất thiết hay hơn hay tồi hơn cách thứ nhất, tính toán tổng lợi nhuận. Chúng đều đưa đến cùng một câu trả lời!). Như vậy, qui tắc tìm lợi nhuận tối đa sẽ là: Giá và lượng tối đa hóa lợi nhuận của nhà độc quyền sẽ đạt được tại điểm doanh thu biên bằng với chi phí biên:

MR = MC tại P* và q* tạo ra lợi nhuận tối đa.

Những ví dụ này cho thấy logic của qui tắc tối đa hóa lợi nhuận là MC = MR, nhưng cảm nhận trực giác đằng sau qui tắc này là gì? Hãy nhìn vào Bảng 9-4 và giả sử rằng nhà độc quyền sản xuất q = 2. Tại điểm này, sản xuất thêm đúng một đơn vị nữa, MR = +100 đôla trong khi MC là 20 đôla. Vì thế, nếu hãng sản xuất thêm đơn vị này thì hãng sẽ thu thêm một khoản lợi nhuận là MR - MC = 100 đôla - 20 đôla = 80 đôla. Thực vậy, cột (5) Bảng 9-4 đã cho thấy rằng, lợi nhuận tăng thêm do chuyển từ 2 sang 3 đơn vị đúng bằng 80 đôla.

Do đó, khi MR > MC, có thể tạo thêm lợi nhuận nhờ tăng sản lượng; khi MC < MR, có thể tạo thêm lợi nhuận bằng cách giảm sản lượng. Chỉ khi MR = MC thì hãng mới tối đa hóa được lợi nhuận, vì không thể có thêm lợi nhuận nhờ thay đổi mức sản lượng của hãng được nữa.

Tổng kết về lợi nhuận tối đa của hãng

(1) **Sản lượng** (q)	(2) **Giá (P)** ($)	(3) **Tổng doanh thu (TR)** ($)	(4) **Tổng chi phí (TC)** ($)	(5) **Tổng lợi nhuận (TP)** ($)	(6) **Doanh thu biên (MR)** ($)	(7) **Chi phí biên (MC)** ($)	
0	200	0	145	-145	+200	34	
					+180	**30**	**MR>MC**
1	180	180	175	+5	+160	27	↓
					+140	**25**	↓
2	160	320	200	+120	+120	22	↓
					+100	**20**	↓
3	140	420	220	+200	+80	21	↓
					+60	**30**	↓
4*	120	480	250	+230	+40	40	**MR=MC**
					+20	**50**	↑
5	100	500	300	+200	0	60	↑
					-20	**70**	↑
6	80	480	370	+110	-40	80	↑
					-60	**90**	↑
7	60	420	460	-40	-80	100	↑
					-100	**110**	**MR<MC**
8	40	320	570	-250			

* Cân bằng tối đa hóa lợi nhuận

Bảng 9-4. Đặt Chi phí biên bằng Doanh thu biên sẽ tìm được P và q tối đa hóa lợi nhuận cho hãng

Ở đây, tổng chi phí và chi phí sản xuất biên được đưa vào cùng với tổng doanh thu và doanh thu biên. Điều kiện tối đa hóa lợi nhuận là khi MR = MC, với q* = 4 và P* = 120 đôla, TP tối đa là 230 đôla = (120 đôla x 4) -

250 đôla. (Để tiện lợi, các số liệu nhạt màu về MR và MC cũng được đưa vào để thể hiện các giá trị liên tục của mỗi điểm q)

Cân bằng độc quyền trên đồ thị

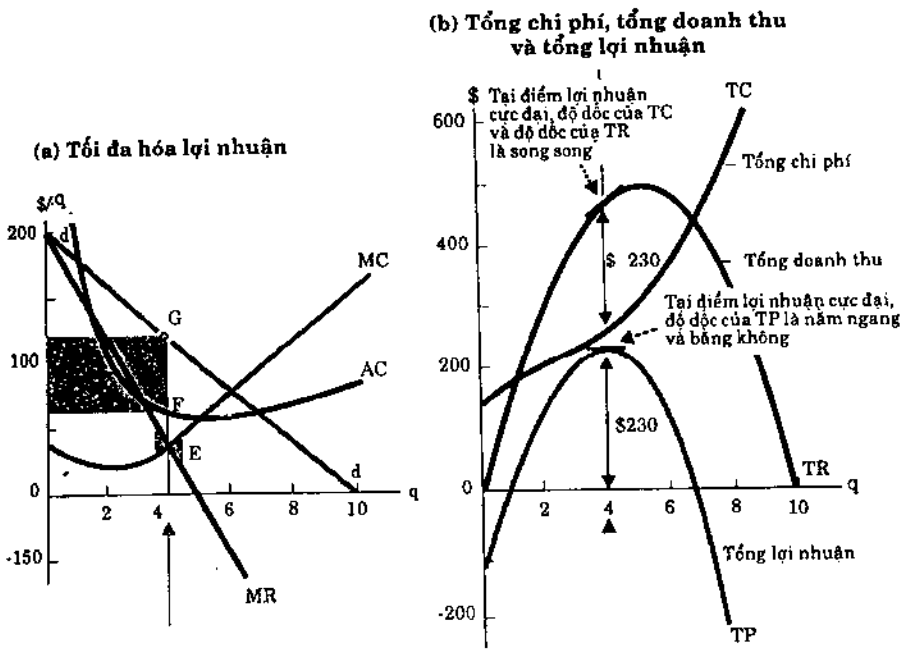
Hình 9-4 biểu diễn cân bằng độc quyền. Phần (a) kết hợp giữa đường chi phí và doanh thu của hãng. Điểm tối đa hóa lợi nhuận xuất hiện tại mức sản lượng mà MC = MR; điều này xảy ra tại giao điểm E của chúng. Cân bằng độc quyền, hay điểm tối đa hóa lợi nhuận, đạt tại mức sản lượng $q^* = 4$. Để tìm ra mức giá tối đa hóa lợi nhuận, chúng ta di chuyển theo chiều dọc từ điểm E đến đường DD tại G khi P = 120 đôla. Do doanh thu trung bình tại G nằm phía trên chi phí trung bình tại F, nên mức lợi nhuận ở đây là dương. Mức lợi nhuận thực tế được xác định bằng diện tích tô đậm trên Hình 9-4 (a).

Phần (b) cũng nói lên điều tương tự với các đường tổng doanh thu, chi phí và lợi nhuận. Tổng doanh thu là đường có hình mái vòm, tổng chi phí thì luôn tăng lên. Khoảng cách theo trục tung giữa chúng là tổng lợi nhuận, xuất phát là giá trị âm và kết thúc cũng là giá trị âm. Ở đoạn giữa, TP mang giá trị dương và đạt tối đa bằng 230 đôla tại $q^* = 4$. Tại mức sản lượng tối đa hóa lợi nhuận, đường độ dốc màu đen của TR và TC (tức MR và MD tại các điểm đó) song song với nhau và do đó bằng nhau. Nếu độ dốc của chúng không song song với nhau (như tại điểm q = 2) thì hãng sẽ thu thêm được lợi nhuận bằng cách mở rộng sản xuất. Tại $q^* = 4$, chi phí biên và doanh thu biên bằng nhau. Tại đó, tổng lợi nhuận (TP) đạt giá trị tối đa khi một đơn vị gia tăng sẽ làm tăng thêm lượng doanh thu đúng bằng chi phí.

Hình 9-4. Sử dụng các đường biểu diễn tổng giá trị hay giá trị biên đều thể hiện được điểm cân bằng tối đa hóa lợi nhuận

(a) Giao điểm E của đường MC và MR là điểm cân bằng tối đa hóa lợi nhuận. Giá tại G nằm trên E; và vì P nằm trên AC nên lợi nhuận tối đa vẫn còn là lợi nhuận dương. (Bạn có biết vì sao hình chữ nhật tô đậm lại thể hiện tổng lợi nhuận không? và tại sao tam giác tô đậm ở hai bên của điểm E lại thể hiện việc tổng lợi nhuận giảm đi khi chúng ta di chuyển ra ngoài điểm MR = MC không?)

(b) Điều này cho ta biết cùng một vấn đề về lợi nhuận tối đa đã bàn đến ở trên, nhưng sử dụng khái niệm về *tổng giá trị* chứ không phải khái niệm về giá trị biên. Tổng lợi nhuận (TP) là khoảng cách dọc giữa TC và TR. TP tối đa khi độ dốc của nó bằng 0. Tại đó, đường tổng doanh thu và tổng chi phí có độ dốc bằng nhau và song song với nhau, MR = MC.



Nhà độc quyền sẽ tối đa hóa lợi nhuận bằng cách chọn sản lượng tại mức MC = MR. Vì nhà độc quyền có đường cầu dốc xuống, điều này có nghĩa rằng P > MR. Vì giá cao hơn chi phí biên đối với nhà độc quyền tối đa hóa lợi nhuận, nên nhà độc quyền sẽ giảm sản lượng xuống thấp hơn mức sẽ được sản xuất trong ngành cạnh tranh hoàn hảo.

Cạnh tranh hoàn hảo là một thái cực của cạnh tranh không hoàn hảo

Chúng ta mới chỉ áp dụng qui tắc MR và MC cho nhà độc quyền tối đa hóa lợi nhuận, nhưng thực ra qui tắc này có thể có nhiều ứng dụng hơn. Nếu suy nghĩ thêm một chút sẽ thấy rằng, qui tắc MC = MR vẫn giữ nguyên giá trị khi áp dụng cho các hãng cạnh tranh hoàn hảo tối đa hóa lợi nhuận. Chúng ta có thể thấy rõ điều này qua hai bước:

1. MR *đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo.* Câu hỏi đầu tiên là MR đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo là gì? Mặc dù đối với hãng cạnh tranh không hoàn hảo, MR nhỏ hơn P nhưng điều đó có đúng với trường hợp của cạnh tranh hoàn hảo không? Thực tế là không. Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo, doanh thu từ đơn vị sản lượng tăng thêm không bao giờ làm hạ giá và do đó "mất mát về doanh thu từ những đơn vị q trước" bằng 0. Giá và doanh thu biên hoàn toàn như nhau đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo.

Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, giá bằng doanh thu trung bình (P = MR = AR). Đường cầu dd của hãng cạnh tranh hoàn hảo và đường MR của nó trùng nhau và là đường nằm ngang.

2. MR = P = MC *đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo.* Hơn nữa, chúng ta thấy rằng logic tối đa hóa lợi nhuận của nhà độc quyền cũng được áp dụng cho hãng cạnh tranh hoàn hảo, nhưng kết quả thì có khác nhau đôi chút. Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo, doanh thu biên đúng bằng giá. Vì không cần cắt giảm P để bán thêm một đơn vị q, doanh thu biên mang lại cho bạn đúng bằng P nhận được từ đơn vị cuối cùng đó và không phải trừ đi bất kỳ mất mát nào về doanh thu từ các đơn vị sản lượng trước. Do đó, P = MR đưa đến một qui tắc đặc biệt để tối đa hóa lợi nhuận cho hãng cạnh tranh hoàn hảo: Vì hãng cạnh tranh hoàn hảo có thể bán bất kỳ những gì nó muốn tại mức giá thị trường, cho nên P = MR tại điểm tối đa hóa lợi nhuận.

Bạn có thể thấy kết quả này một cách cụ thể bằng cách vẽ lại Hình 9-4 (a). Nếu áp dụng đồ thị cho hãng cạnh tranh hoàn hảo, đường DD sẽ nằm ngang tại mức giá thị trường và nó sẽ trùng với đường MR. Giao điểm MR = MC để tối đa hóa lợi nhuận là giao điểm P = MC. Chúng ta đã thấy qui tắc chung để tối đa hóa lợi nhuận đã được áp dụng cho hãng cạnh tranh hoàn hảo cũng như không hoàn hảo như thế nào.

NGUYÊN TẮC BIÊN: ĐỪNG NHẮC ĐẾN CHUYỆN CŨ

Chúng ta kết thúc chương này bằng một điểm tổng quát hơn về việc sử dụng phân tích biên trong kinh tế học. Tuy lý thuyết kinh

tế không nhất thiết làm cho bạn phất lên đến mức kinh ngạc, nhưng nó lại trang bị cho bạn một vài cách suy nghĩ mới về lợi ích và chi phí. *Một trong những bài học quan trọng nhất của kinh tế học là bạn nên để ý đến chi phí và lợi ích biên của các quyết định và quên đi các chi phí chìm hay chi phí quá khứ.* Chúng ta nên phát biểu điều này như sau:

Hãy đừng nhắc đến chuyện cũ. Đừng quay đầu nhìn lại. Đừng luyến tiếc vô vọng hay rầu rĩ về mất mát của ngày hôm qua. Hãy tính toán sát sao những chi phí gia tăng mà bạn sẽ phải chịu do bất kỳ quyết định nào và so sánh chúng với những lợi thế tăng thêm. Hãy ra quyết định dựa vào chi phí và lợi ích biên.

Chính thức hơn, đó là **nguyên tắc biên,** có nghĩa là mọi người sẽ tối đa hóa thu nhập hay lợi nhuận hay sự thỏa mãn của họ bằng cách chỉ so sánh các chi phí biên và lợi ích biên của quyết định đó mà thôi. Có vô số tình huống áp dụng nguyên tắc biên. Thí dụ, nó là cơ sở để tối đa hóa lợi nhuận của hãng. Ví dụ khác là các quyết định đầu tư. Khi quyết định về việc có nên đầu tư vào một công ty hay bán một ngôi nhà hay không, hãy tạm quên những lợi ích hay thua thiệt trong quá khứ và chỉ quyết định dựa trên cơ sở về chi phí và lợi ích biên mà thôi.

Kinh tế học trong thực tiễn: Nguyên tắc biên. *Một ví dụ quan trọng về nguyên tắc biên có liên quan đến năng lượng nguyên tử. Trong những năm 1960, 1970, nhiều công ty năng lượng Mỹ đã tiến hành xây dựng các nhà máy điện nguyên tử. Vào đầu những năm 1990, người ta nghi ngờ về sự khôn ngoan của quyết định này. Cầu về năng lượng thấp hơn nhiều so với cầu trong dự báo và việc xây dựng, vận hành các nhà máy tốn kém hơn dự kiến rất nhiều; dầu lửa và các dạng năng lượng khác lại rẻ tiền hơn dự kiến, và đa số dân chúng không còn tin rằng năng lượng nguyên tử là an toàn nữa. Những thay đổi này trong môi trường kinh tế đã gây ra một vấn đề rất khó khăn cho ngành tiện ích công cộng vốn đang xây dựng các nhà máy điện nguyên tử. Có nên tiếp tục hoàn thành các nhà máy này hay thôi?*

Một trường hợp đặc biệt khó khăn là nhà máy Shoreham ở Long

Island Sound, New York. Đến năm 1989, với chi phí xây dựng trên 5 tỉ đôla, nhà máy đã sẵn sàng vận hành. Nhưng do dân chúng địa phương phản đối kịch liệt nên nó chưa được cấp giấy phép hoạt động. Những người phản đối lập luận rằng, tính cả 5 tỉ đôla đã chi, nhà máy điện nguyên tử này quá tốn kém so với các phương án thay thế khác. Còn những người ủng hộ thì đáp lại rằng, đóng cửa nhà máy có nghĩa là phải bỏ phí 5 tỉ đôla chi phí xây dựng.

Nguyên tắc biên sẽ nói rằng cả 2 lập luận trên đều sai. Trên quan điểm kinh tế, 5 tỉ đôla chi phí quá khứ này không có liên quan gì. Vấn đề liên quan duy nhất là chi phí và lợi ích kinh tế tương lai của điện năng do Shoreham sản xuất. Các nghiên cứu cho thấy rằng nếu bỏ qua 5 tỉ đôla, chi phí tương lai để vận hành nhà máy điện nguyên tử nhỏ hơn một chút so với chi phí tương lai của phương án thay thế tốt nhất tiếp theo, mặc dù tổng chi phí (kể cả 5 tỉ đôla) thì cao hơn rất nhiều. Nếu không tính đến vấn đề an toàn, thì phân tích kinh tế kết luận rằng giải pháp hiệu quả nhất sẽ là mở cửa nhà máy điện nguyên tử Shoreham. Trên thực tế, cuối cùng thì nhà máy không bao giờ được mở cửa do sự phản đối của dân chúng.

TÓM TẮT

A. Hình thái cạnh tranh hoàn hảo

1. Đa số cơ cấu thị trường ngày nay sẽ rơi vào dạng nào đó trong dải từ cạnh tranh hoàn hảo đến độc quyền thuần tuý. Trong cạnh tranh không hoàn hảo, hãng có khả năng kiểm soát nào đó đối với giá cả, thể hiện qua việc đường cầu có chiều dốc xuống đối với sản lượng của hãng.

2. Các hình thái cơ cấu thị trường quan trọng là: (a) độc quyền, khi một hãng duy nhất sản xuất tất cả đầu ra của một ngành nào đó; (b) độc quyền nhóm, khi một vài hãng bán các sản phẩm tương tự nhau hoặc có sự khác biệt cùng cung ứng trong ngành; (c) cạnh tranh độc quyền, khi một số lượng lớn các hãng nhỏ cùng cung ứng các sản phẩm liên quan đến nhau nhưng có đôi chút khác biệt nhau, và (d) cạnh tranh hoàn hảo, khi một số lượng lớn các hãng nhỏ cùng

cung ứng các hàng hoá giống hệt nhau. Trong 3 trường hợp đầu, các hãng trong ngành đều đứng trước đường cầu dốc xuống.

3. Hiệu quả kinh tế theo quy mô, hay chi phí trung bình giảm dần, là nguyên nhân chính của cạnh tranh không hoàn hảo. Khi các hãng có thể giảm bớt chi phí bằng cách mở rộng sản lượng của mình thì điều đó có xu hướng phá vỡ tính cạnh tranh hoàn hảo vì một số ít các công ty có thể sản xuất ra sản lượng của ngành một cách hiệu quả nhất. Khi qui mô hiệu quả tối thiểu của nhà máy là tương đối lớn so với thị trường quốc gia hoặc thị trường vùng thì các điều kiện chi phí sẽ tạo ra cạnh tranh không hoàn hảo.

4. Ngoài chi phí giảm dần, các lực lượng khác tạo ra sự không hoàn hảo là trở ngại đối với việc gia nhập dưới dạng hạn chế về pháp lý (như bằng sáng chế hoặc các quy định của chính phủ), chi phí gia nhập cao, quảng cáo và sự khác biệt của sản phẩm.

B. Doanh thu biên và độc quyền

5. Chúng ta có thể dễ dàng xây dựng đường tổng doanh thu của hãng từ đường cầu của hãng đó. Từ đường tổng doanh thu chúng ta có thể xác định được doanh thu biên - khái niệm để chỉ doanh thu tăng thêm do bán thêm được một đơn vị. Đối với hãng cạnh tranh không hoàn hảo, doanh thu biên nhỏ hơn giá vì doanh thu mất đi khi hãng buộc phải hạ giá đối với tất cả các đơn vị sản lượng trước đó để bán thêm được 1 đơn vị sản lượng. Tức là: với đường cầu dốc xuống, P = AR > MR = P - doanh thu mất đi trong tất cả q từ trước.

6. Nhà độc quyền sẽ tìm thấy vị trí tối đa hoá lợi nhuận khi MR = MC, tức là đơn vị cuối cùng mà hãng bán ra đem lại doanh thu tăng thêm vừa đúng bằng chi phí tăng thêm của đơn vị ấy. Kết quả MR = MC này cũng có thể được biểu diễn trên đồ thị bằng giao điểm của đường MR và đường MC, hay là bằng độ dốc như nhau giữa đường tổng doanh thu với đường tổng chi phí. Trong mọi trường hợp, doanh thu biên = chi phí biên luôn luôn được thoả mãn tại điểm cân bằng mang lại lợi nhuận tối đa.

7. Đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo, doanh thu biên bằng giá. Vì thế, mức sản lượng tối đa hoá lợi nhuận của hãng cạnh tranh sẽ xảy ra khi MC = P.

8. Cách lý giải mang tính kinh tế đã dẫn đến *nguyên tắc biên* quan trọng. Để ra quyết định, cần tính toán các lợi thế và bất lợi biên trong tương lai và không tính đến các chi phí chìm đã được chi từ trước.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Hình thái cạnh tranh không hoàn hảo	**Paterns of imperfect competition**
cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo	perfect vs. imperfect competition
độc quyền, độc quyền nhóm, cạnh tranh độc quyền	monopoly, oligopoly, monopolistic competition
sự khác biệt của sản phẩm	product differentiation
trở ngại gia nhập ngành (do chính phủ và do kinh tế).	barriers to entry (government and economic)
Doanh thu biên và độc quyền	**Marginal revenue and monopoly**
doanh thu biên (doanh thu tăng thêm), MR	marginal (or extra) revenue, MR
MR = MC tại mức sản lượng lợi nhuận tối đa	MR = MC at maximum-profit output
MR=P, P=MC với hãng cạnh tranh hoàn hảo	MR = P, P = MC for perfect competitor
độc quyền tự nhiên	natural monopoly
nguyên tắc biên	the marginal principle

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Liệt kê các đặc tính nổi bật của cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo. Các hình thái chính của cạnh tranh không hoàn hảo là gì? Bạn xếp Gereral Motor vào hình thái nào? Thế còn công ty điện thoại địa phương? Công ty Sear? Công ty Farmer Sam? Trường đại học của bạn?

2. "Nhà độc quyền sẽ tối đa hoá doanh số. Vì thế, họ sẽ sản xuất ra nhiều hơn hãng cạnh tranh và giá độc quyền sẽ thấp hơn". Giải thích tại sao câu phát biểu đầu tiên là sai đối với nhà độc quyền tối đa hoá lợi nhuận. Lý giải tại sao câu thứ 2 lại suy ra từ câu thứ 1. Làm thế nào để bạn kết luận về giá trị của câu thứ 2?

3. Giá trị bằng số của MR khi dd có độ co giãn đơn vị là bao nhiêu? Giải thích.

4. Hình 9-4 biểu diễn vị trí cân bằng mang lại lợi nhuận tối đa. Giải thích chi tiết tại sao nó thực sự thể hiện 2 cách khác nhau để mô tả chính xác cùng một kết quả, tức là, hãng sẽ chấm dứt việc mở rộng sản xuất khi chi phí tăng thêm của sản lượng gia tăng vừa đúng bằng doanh thu tăng thêm.

5. Vẽ lại Hình 9-4 (a) đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo. Tại sao dd lại nằm ngang? Giải thích tại sao đường dd nằm ngang trùng với đường MR. Sau đó tìm giao điểm MR và MC mang lại lợi nhuận tối đa. Tại sao nó lại đưa tới điều kiện cạnh tranh MR = P? Bây giờ, vẽ lại Hình 9-4 (b) cho hãng cạnh tranh hoàn hảo. Hãy chứng minh rằng TR và TC phải bằng nhau tại điểm cân bằng tối đa hoá lợi nhuận đối với hãng cạnh tranh hoàn hảo.

6. Công ty máy tính Pear có chi phí sản xuất cố định là 100.000 đôla; trong khi đó mỗi đơn vị sản lượng tốn thêm 600 đôla tiền công lao động và 400 đôla nguyên nhiên vật liệu. Ở mức giá 3.000 đôla, người tiêu dùng sẽ không mua máy tính của Pear nữa, nhưng nếu giá giảm 10 đôla, doanh số máy tính của Pear sẽ tăng 1000 đơn vị. Tính chi phí biên, và doanh thu biên đối với hãng máy tính Pear và xác định giá và sản lượng độc quyền.

7. Hãy chứng minh, rằng các nhà độc quyền tối đa hoá lợi nhuận sẽ không bao giờ hoạt động trong vùng không co giãn theo giá của đường cầu.

8. Giải thích chỗ sai lầm trong câu phát biểu sau đây: "Hãng đang tối đa hoá lợi nhuận luôn luôn đặt ra mức giá cao nhất mà quần chúng phải chịu". Hãy trình bày câu phát biểu chính xác và sử dụng khái niệm doanh thu biên để giải thích sự khác nhau giữa câu phát biểu đúng và câu phát biểu sai.

CHƯƠNG 10

CẠNH TRANH ĐỘC QUYỀN VÀ ĐỘC QUYỀN NHÓM

Howard Putman (Braniff): Anh có ý kiến gì không?

Robert Crandall (American): Có. Tôi có một đề nghị với anh. Anh hãy nâng giá vé của hãng anh lên 20% và sáng hôm sau tôi sẽ nâng giá vé của hãng tôi.

Howard Putman: Robert, chúng ta...

Robert Crandall: Anh sẽ kiếm được nhiều tiền hơn và tôi cũng vậy.

Howard Putman: Chúng ta không thể nói về vấn đề giá cả

Robert Crandall: Ôi dào, Howard ơi, chúng ta có thể nói về bất kỳ vấn đề gì mà chúng ta muốn.

Ghi lại cuộc trao đổi vào năm 1982 giữa Howard Putman, lúc đó là Chủ tịch hãng hàng không Braniff, với Robert Crandall, lúc đó là Chủ tịch hãng hàng không American.

Khi nhìn tổng thể nền kinh tế, bạn sẽ thấy rằng các công ty đấu tranh với nhau để đạt được lợi thế trên thị trường cạnh tranh ngày càng gia tăng. Một điều chắc chắn là phần lớn các công ty đó không phải là công ty độc quyền và chúng có khá nhiều địch thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, các công ty này cũng chẳng phải là hãng cạnh tranh hoàn hảo bởi vì chúng là các hãng quá lớn và có khả năng tác động tới giá cả hàng hoá của chúng trên thị trường. Làm thế nào chúng ta dự đoán được hành vi của các công ty cạnh tranh không hoàn hảo này?

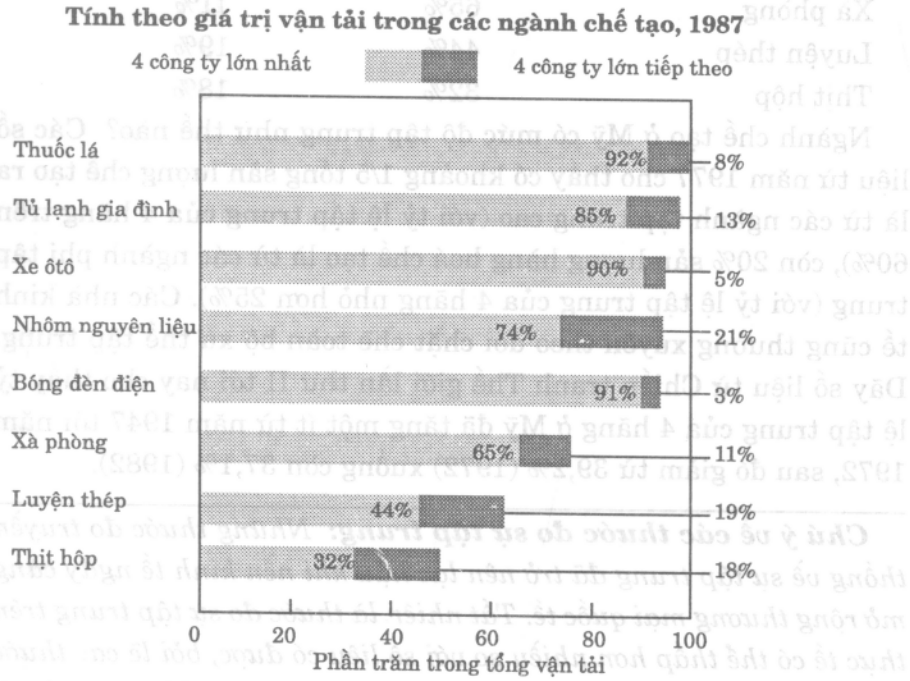
Để trả lời câu hỏi đó, trước hết hãy nghiên cứu kỹ điều gì đang xảy ra trong cạnh tranh độc quyền và độc quyền nhóm, đặc biệt là chú ý tới vai trò của sự tập trung và sự tương tác mang tính chiến lược. Sau đó, trong mục tiếp theo, chúng ta sẽ tập trung nhiều vào các công ty lớn bởi lẽ các công ty lớn thường có vị trí thống trị trên thị trường, và đặt ra câu hỏi là, ai đang lãnh đạo các tổ chức khổng lồ này, và vì mục đích gì? Cuối cùng, trong mục thứ 3, chúng ta sẽ phân tích chi phí và lợi ích kinh tế của cạnh tranh không hoàn hảo.

A. HÀNH VI CỦA CÁC HÃNG CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Hãy trở lại với Bảng 9-1. Bảng này minh hoạ những loại hình chính của thị trường như sau: (1) *Cạnh tranh hoàn hảo* diễn ra khi có nhiều hãng cùng sản xuất một sản phẩm giống nhau - do có nhiều hãng nên tất nhiên không hãng nào có thể quy định giá trên thị trường. Cơ cấu thị trường này hoạt động có hiệu quả chủ yếu là trên thị trường nông sản và thị trường tài chính - chẳng hạn như thị trường ngoại tệ, hay thị trường chứng khoán. (2) *Cạnh tranh độc quyền* xảy ra khi có nhiều hãng sản xuất các loại hàng hoá khác biệt đôi chút, trong khi đó (3) *Độc quyền nhóm* là hình thức trung gian của cạnh tranh không hoàn hảo, trong đó một ngành sản xuất bị một số ít hãng chi phối. Cuối cùng, (4) *Độc quyền* - trong đó một hãng sản xuất ra toàn bộ sản phẩm của một ngành - đã được phân tích sâu trong chương trước.

Trong nhiều trường hợp, đặc biệt khi đánh giá xem liệu nhà nước có nên can thiệp vào thị trường hay không, các nhà kinh tế thường sử dụng phương pháp phân tích định lượng để xác định quy mô của sức mạnh thị trường. **Sức mạnh thị trường** là chỉ số xác định mức độ kiểm soát thị trường của một hãng hay một nhóm nhỏ các hãng có quyền quyết định về giá cả và lượng hàng hoá nào đó. Chỉ số phổ biến nhất phản ánh sức mạnh thị trường là tỷ lệ tập trung đối với một ngành như minh hoạ trong Hình 10-1. **Tỷ lệ tập**

trung của 4 hãng đứng đầu là tỷ lệ phần trăm trong tổng sản phẩm của cả ngành (hay lượng hàng hoá bán ra) mà 4 hãng lớn nhất đó kiểm soát. Tương tự như vậy, tỷ lệ tập trung của 8 hãng đứng đầu là phần trăm hàng hóa bán ra của 8 hãng lớn nhất. Trong trường hợp độc quyền thuần túy, tỷ lệ tập trung của 4 hãng hay 8 hãng lớn nhất sẽ là 100%; còn trong cạnh tranh thuần tuý, cả hai tỷ lệ này có thể gần bằng 0.



Hình 10-1. Tỷ lệ tập trung xác định quy mô thị trường do một số ít hãng chi phối

Có một số ít các hãng sản xuất ra phần lớn sản phẩm trong ngành như tủ lạnh, xe máy hay các hàng hoá khác. Hãy so sánh với trường hợp cạnh tranh hoàn hảo lý tưởng, trong đó mỗi hãng đều quá nhỏ nên không thể có quyết định tới giá cả trên thị trường (Nguồn: Uỷ ban Thống kê Hoa Kỳ, số liệu năm 1987)

Mức độ tập trung đo bằng giá trị hàng hoá bán ra trong các ngành chế tạo, 1987

	4 công ty lớn nhất	4 công ty tiếp theo
Thuốc lá	92%	8%
Tủ lạnh	85%	13%
Xe máy	90%	5%
Nhôm nguyên liệu	74%	21%
Bóng đèn điện	91%	3%
Xà phòng	65%	11%
Luyện thép	44%	19%
Thịt hộp	32%	18%

Ngành chế tạo ở Mỹ có mức độ tập trung như thế nào? Các số liệu từ năm 1977 cho thấy có khoảng 1/5 tổng sản lượng chế tạo ra là từ các ngành tập trung cao (với tỷ lệ tập trung của 4 hãng trên 60%), còn 20% sản lượng hàng hoá chế tạo là từ các ngành phi tập trung (với tỷ lệ tập trung của 4 hãng nhỏ hơn 25%). Các nhà kinh tế cũng thường xuyên theo dõi chặt chẽ toàn bộ xu thế tập trung. Dãy số liệu từ Chiến tranh Thế giới lần thứ II tới nay cho thấy tỷ lệ tập trung của 4 hãng ở Mỹ đã tăng một ít từ năm 1947 tới năm 1972, sau đó giảm từ 39,2% (1972) xuống còn 37,1% (1982).

Chú ý về các thước đo sự tập trung: *Những thước đo truyền thống về sự tập trung đã trở nên lạc hậu khi nền kinh tế ngày càng mở rộng thương mại quốc tế. Tất nhiên là thước đo sự tập trung trên thực tế có thể thấp hơn nhiều so với số liệu có được, bởi lẽ các thước đo truyền thống chỉ tính tới hàng hoá nội địa, và không tính tới lượng hàng hoá nhập khẩu đang ngày càng tăng lên trong giai đoạn đó. Kết quả là, những ngành có cạnh tranh quốc tế càng cao thì tỷ lệ tập trung sẽ cường điệu hóa quy mô sức mạnh thị trường. Hơn nữa, các thước đo sự tập trung này lại không bị tác động cạnh tranh của các ngành khác. Ví dụ, tỷ lệ tập trung thường được tính cho một ngành hàng hẹp, như dịch vụ điện thoại địa phương. Tuy nhiên, đôi khi sau đó có thể xuất hiện cạnh tranh gay gắt. Điện thoại di động có thể là đối thủ cạnh tranh của dịch vụ điện thoại thông thường, mặc dù đây là hai ngành khác hẳn nhau. Cần hết*

sức chú ý để giải thích một cách hợp lý các chỉ số định lượng về sức mạnh thị trường.

Bảng 10-1. Chi phí quảng cáo, nghiên cứu và lợi nhuận phụ thuộc như thế nào vào mức độ tập trung

Chúng ta có thể phân biệt 4 nhóm chính: nhóm ngành có mức độ tập trung cao, trung bình, thấp và cạnh tranh hoàn hảo. Trong mỗi nhóm ngành, ta chọn ra một ngành số tiểu quan trọng nhất.

Bảng số liệu cho thấy tỷ suất lợi nhuận chỉ hơi cao trong các nhóm ngành có mức độ tập trung cao, trong khi đó chi phí cho nghiên cứu và phát triển, và cho quảng cáo lại rất thấp trong các ngành có cạnh tranh và không tập trung

(Nguồn: *Uỷ ban Thống kê Hoa Kỳ, thống kê ngành chế tạo; Quỹ khoa học quốc gia; Uỷ ban thương mại liên bang, Báo cáo tài chính hàng quý; Báo cáo kinh tế của Tổng thống; Tổng cục thuế, Thuế thu nhập công ty).*

Tác động của tập trung

(1) **Loại ngành (ví dụ)**	(2) **Tỷ lệ tập trung của 4 hãng, 1982**	(3) **Chi phí quảng cáo, 1982 (% doanh thu)**	(4) **Nghiên cứu & triển khai, 1980 1982 (% doanh thu)**	(5) **Tỷ suất lợi nhuận, 1960-1979 (% vốn cổ đông)**
Tập trung cao (ô tô, thuốc lá, kim loại đen)	**71**	**2.4**	**3.2**	**12.0**
Tập trung trung bình (giấy, đá, thủy tinh, hoá chất)	**14**	**2.1**	**3.0**	**10.7**
Tập trung thấp (in, đồ gỗ)	**9**	**1.5**	**0.3**	**10.5**
Cạnh tranh hoàn hảo (ngô, lúa mỳ)	**gần 0.01**	**gần 0**	**gần 0**	**không có số liệu**

VÌ SAO TẬP TRUNG LẠI LÀ VẤN ĐỀ CẦN NGHIÊN CỨU?

Khi phân tích các yếu tố tập trung, các nhà kinh tế đã nhận thấy có 3 yếu tố chính tác động tới mức độ tập trung. Các yếu tố đó, như chúng ta đã nghiên cứu kỹ trong chương trước, là chi phí và công nghệ, các trở ngại gia nhập, và phản ứng chiến lược. Bạn có thể hỏi vì sao chúng ta quan tâm tới vấn đề tập trung của ngành? Câu trả lời là, khi mức độ tập trung cao sẽ thường dẫn tới (không phải luôn luôn) hiện tượng cạnh tranh không hoàn hảo và không lành mạnh. Bảng 10-1 cho thấy các ngành có mức độ tập trung cao nhất - là ngành có cạnh tranh không hoàn hảo nhất - thường có tỷ lệ chi phí tiền quảng cáo trên một đôla doanh số rất cao. Hãy suy nghĩ xem vì sao khi bật vô tuyến truyền hình lên, bạn thường thấy nhiều quảng cáo về ô tô hay nước sô đa. Đó là vì hai ngành này do 2 công ty lớn nhất kiểm soát tới trên 50% doanh số hàng bán ra. Các ngành có mức độ tập trung cao, cũng có tỷ lệ chi phí cho nghiên cứu và triển khai cao nhất tính trên 1 đôla doanh số, vì các công ty này cố gắng tạo ra một khoảng cách về công nghệ so với các địch thủ cạnh tranh của họ.

Ngược lại, các ngành có tỷ lệ tập trung thấp hay cạnh tranh hoàn hảo thường chi phí rất ít cho quảng cáo và cho nghiên cứu triển khai. Một hộ nông dân nhỏ hay một doanh nghiệp nhỏ chẳng có lý do gì để bỏ tiền thuê quảng cáo trên hệ thống vô tuyến truyền hình toàn cầu. Họ chỉ chiếm một thị phần nhỏ đến nỗi làm như vậy chẳng mang lại lợi ích gì. Tương tự như vậy, các công ty quá nhỏ thường không đủ tiền và không đủ động cơ kích thích kinh tế để chi phí cho nghiên cứu và triển khai.

Tuy nhiên, ngay cả tầm quan trọng của sự tập trung cũng không giải thích được vì sao một số công ty lại thu được nhiều lợi nhuận hơn các công ty khác. Các số liệu tại cột (5) trong Bảng 10-1 cho thấy có rất ít mối liên hệ giữa mức độ tập trung của một ngành với tỷ suất lợi nhuận bình quân của ngành đó. Tỷ suất lợi nhuận của các ngành có mức độ tập trung cao lại không cao hơn nhiều so với ngành không tập trung. Điều khám phá này rất đáng ngạc nhiên, và nó cảnh báo cho các nhà doanh nghiệp lớn đang hy vọng thấy

rằng các công ty lớn nhất sẽ thu được lợi nhuận khổng lồ.

CÁC LÝ THUYẾT VỀ CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Mặc dù mức độ tập trung của một ngành là quan trọng, nhưng nó không phải là tất cả. Thực vậy, để giải thích tính đa dạng của các hình thức cạnh tranh không hoàn hảo khác nhau mà ta thấy trong thực tế, các nhà kinh tế học đã hình thành nên một lĩnh vực mới gọi là *Tổ chức ngành*. Ở đây, chúng ta không thể nghiên cứu toàn bộ lĩnh vực này. Vì vậy, chúng ta sẽ tập trung vào ba trường hợp quan trọng nhất của cạnh tranh không hoàn hảo: độc quyền nhóm cấu kết, cạnh tranh độc quyền, và độc quyền nhóm nhỏ.

Độc quyền nhóm cấu kết

Mức độ cạnh tranh không hoàn hảo trên thị trường không chỉ chịu tác động của số lượng và quy mô các hãng, mà còn chịu tác động của việc các hãng đó có hành vi ứng xử như thế nào. Khi chỉ có ít hãng hoạt động trên thị trường, họ sẽ quan sát các hãng cạnh tranh với mình đang làm gì để đối phó lại. Ví dụ, khi có hai hãng hàng không cùng khai thác một tuyến bay, nếu một hãng tăng giá vé lên thì nhất định hãng kia sẽ phải quyết định có nên tăng giá vé theo không, hay giảm giá vé để loại trừ đối thủ. **Phản ứng chiến lược** là thuật ngữ mô tả việc một hãng thay đổi chiến lược kinh doanh của họ phụ thuộc như thế nào vào hành vi kinh doanh của đối thủ của họ.

Khi chỉ có một số ít các hãng hoạt động trên thị trường, họ có thể lựa chọn giữa hành vi *hợp tác* hoặc *bất hợp tác*. Các hãng bất hợp tác với nhau nếu như họ tự tiến hành kinh doanh mà không cần có sự thoả thuận nào với nhau. Đó là nguyên nhân của chiến tranh giá cả. Các hãng hợp tác làm ăn với nhau, nếu như họ cố gắng giảm cạnh tranh với nhau tới mức thấp nhất. Khi các hãng độc quyền nhóm tích cực hợp tác với nhau, họ đã **câu kết** lại. Thuật ngữ này mô tả tình trạng khi hai hay nhiều hãng thoả thuận cùng nhau quy định mức giá và sản phẩm làm ra, chia nhau thị trường, hoặc cùng nhau vạch ra các quyết định kinh doanh.

Trong những năm đầu của chủ nghĩa tư bản ở Mỹ, trước khi các

đạo luật hữu hiệu chống độc quyền được ban hành, các công ty độc quyền nhóm thường hợp nhất để hình thành nên các tờ rớt hay carten. **Carten** là tổ chức của các hãng độc lập, cùng sản xuất một sản phẩm, cùng nhau kinh doanh để tăng giá và hạn chế số lượng hàng hoá bán ra. Hiện nay chỉ còn rất ít carten. Và việc các công ty câu kết với nhau để định giá và phân chia thị trường đã bị coi là bất hợp pháp tại Mỹ và trong nhiều nền kinh tế thị trường khác. (Luật chống độc quyền liên quan đến những hành vi như vậy sẽ được đề cập tới trong Chương 18). Tuy nhiên các hãng vẫn thường có hành vi câu kết ngầm với nhau nhằm tránh việc cạnh tranh, mà không cần phải có các thoả thuận chính thức. Khi các hãng ngầm câu kết với nhau, họ thường có mức giá (cao) thống nhất để tăng lợi nhuận và giảm rủi ro trong kinh doanh. Các nghiên cứu gần đây cho thấy có khoảng 9% các công ty lớn đã thú nhận hay bị buộc tội là đã định giá một cách phi pháp. Hiện nay, các hãng sản xuất sữa bột trẻ em, miếng rửa bát đĩa ... đang bị điều tra về việc tự định giá, còn ngành công nghiệp hàng không thì thường bị buộc tội là có hành vi câu kết.

Trong trường hợp khi câu kết thành công, nó sẽ đưa lại lợi ích rất lớn. Ví dụ khi 4 hãng - tạm gọi là A, B, C và D - câu kết với nhau thì tất cả các địch thủ cạnh tranh với họ đều bị đánh gục trong cuộc chiến tranh giá cả. Họ ngầm câu kết với nhau để cùng định giá hàng hoá và không làm tổn hại tới nhau. Trong trường hợp như vậy, các hãng có thể đạt tới điểm cân bằng **độc quyền nhóm câu kết** với mức giá đem lại cho họ lợi nhuận chung tối đa. Hình 10-2 minh hoạ trường hợp của hãng A tham gia độc quyền nhóm. Đường cầu đối với hàng hoá của hãng A là D_aD_a được xây dựng với giả định rằng, các hãng khác cũng tăng hay giảm giá vé theo sự thoả thuận chung với hãng A. Do vậy, đường cung của hãng có độ co giãn bằng độ co giãn cầu DD của cả ngành. Hãng A sẽ chiếm 1/4 thị phần chừng nào các hãng khác còn cùng định giá như nhau.

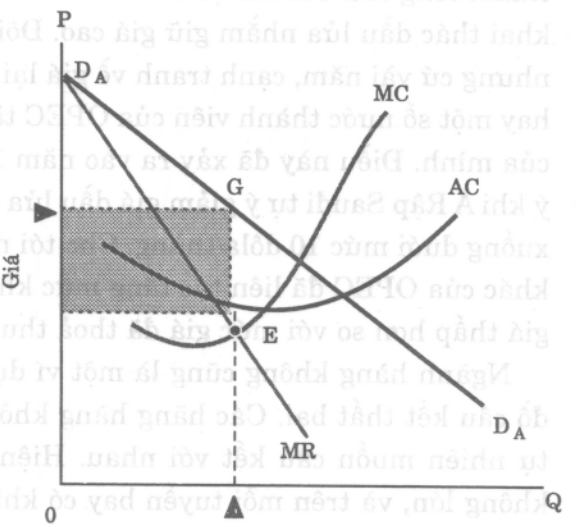
Mức cân bằng lợi nhuận tối đa của độc quyền nhóm câu kết được xác định tại điểm E (trong Hình 10-2) là điểm cắt nhau của đường chi phí biên MC và đường doanh thu biên MR. Tại điểm này, đường

cầu phù hợp là D_aD_a với điều kiện khi các hãng cùng định mức giá như hãng A. Mức giá tối ưu do độc quyền nhóm câu kết định ra là tại điểm G trên đường D_aD_a, điểm này nằm phía trên điểm E. Giá này cao bằng mức giá độc quyền một hãng: nó ở trên mức chi phí biên, và lợi nhuận độc quyền nhóm câu kết bằng với lợi nhuận trong độc quyền một hãng.

Khi nhóm độc quyền câu kết với nhau để cùng thu lợi nhuận tối đa, trên cơ sở có sự phụ thuộc lẫn nhau, họ sẽ định ra mức giá, mức sản lượng và mức lợi nhuận độc quyền.

Hình 10-2. Độc quyền nhóm câu kết gần giống với độc quyền một hãng.

Sau cuộc chiến thảm khốc về giá cả, các hãng nhận ra rằng việc giảm giá của họ sẽ bị vô hiệu hóa bởi việc giảm giá của các đối thủ cạnh tranh. Do vậy, hãng A tham gia độc quyền nhóm ước lượng đường cầu sẽ là đường D_aD_a khi cho rằng các hãng khác cũng sẽ định mức giá tương tự. Khi các hãng câu kết với nhau để định giá tối đa hóa lợi nhuận, mức giá này sẽ gần với mức giá của độc quyền một hãng. Bạn có thấy vì sao lợi nhuận đạt được ở đây lại bằng diện tích hình chữ nhật sẫm màu không?



Mặc dù nhiều hãng độc quyền nhóm rất muốn đạt tới mức lợi nhuận cao như vậy, song trên thực tế hành vi câu kết lại bị nhiều cản trở. Thứ nhất, việc câu kết bị coi là phạm pháp. Thứ hai, các hãng có thể lừa dối nhau bằng cách giảm giá đối với những khách hàng chọn lọc nhằm mở rộng thị phần của họ. Việc bí mật giảm giá thường xảy ra trong các thị trường khi giá cả bị giữ bí mật, khi các

loại hàng hoá có sự khác biệt, khi có nhiều hãng hoạt động, và khi công nghệ thay đổi nhanh chóng. Thứ ba, việc mở rộng thương mại quốc tế làm cho nhiều hãng phải đối đầu với sự cạnh tranh gay gắt của nhiều công ty khác trong và ngoài nước.

Thực ra, kinh nghiệm cho thấy, việc lôi kéo các Carten đã thành công lâu năm tập hợp lại với nhau một cách chính thức hay ngấm ngầm là điều rất khó. Tỷ suất lợi nhuận thấp trong các ngành tập trung cao như minh hoạ tại Bảng 10-1 cho thấy thực tế có rất ít hãng đạt được thành công khi tăng mức lợi nhuận của họ cao hơn nhiều so với mức lợi nhuận cạnh tranh.

Có hai trường hợp thất bại đáng chú ý trong hành vi câu kết. Từ năm 1973, tổ chức các nước xuất khẩu dầu lửa OPEC đã có ý đồ thành lập một Carten dầu lửa. Ý đồ này đã được thực hiện trong thời kỳ 1973-1975, khi đó giá dầu lửa đã tăng rất cao. Song sự thành công của Carten lại đòi hỏi các nước thành viên phải hạn chế khai thác dầu lửa nhằm giữ giá cao. Đôi lúc OPEC đã thành công, nhưng cứ vài năm, cạnh tranh về giá lại phá vỡ sự câu kết khi một hay một số nước thành viên của OPEC tăng mức khai thác dầu lửa của mình. Điều này đã xảy ra vào năm 1986 thu hút nhiều sự chú ý khi A Rập Sauđi tự ý giảm giá dầu lửa của mình từ 28 đôla/thùng xuống dưới mức 10 đôla/thùng. Cho tới nay, nhiều nước thành viên khác của OPEC đã liên tục tăng mức khai thác dầu lửa và bán với giá thấp hơn so với mức giá đã thoả thuận trong khối.

Ngành hàng không cũng là một ví dụ lặp lại trong lịch sử về ý đồ câu kết thất bại. Các hãng hàng không dường như có bản tính tự nhiên muốn câu kết với nhau. Hiện chỉ có một số hãng hàng không lớn, và trên mỗi tuyến bay có khi chỉ có 1 hay 2 hãng cạnh tranh nhau. Bạn hãy xem lại đoạn trích dẫn ở đầu chương này - đó là một ý đồ câu kết. Từ đó đến nay, hãng hàng không Braniff đã bị phá sản tới 2 lần, còn hãng hàng không American - mặc dù đã thành công vào giữa thập kỷ 80 - đã bị thua lỗ hơn 10 tỷ đô la trong thời gian 1990-1993. Nếu đã có sự câu kết, thì rõ ràng là sự cấu kết đó đã không làm tăng lợi nhuận. Thực ra, có bằng chứng để nói rằng, chỉ có một lần duy nhất, một hãng hàng không có thể tăng giá

vé khi hãng này gần như độc quyền chuyến bay tới các thành phố.

Cạnh tranh độc quyền

Một thái cực khác của độc quyền nhóm câu kết là **cạnh tranh độc quyền**. Cạnh tranh độc quyền giống với cạnh tranh hoàn hảo về ba điểm: có nhiều người mua và nhiều người bán, dễ dàng tham gia và rút khỏi thị trường, và mỗi hãng coi mức giá của các hãng khác là cho trước. Sự khác biệt ở đây là trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, các sản phẩm hàng hoá thường giống nhau, còn trong cạnh tranh độc quyền thì các sản phẩm hàng hoá lại có sự khác biệt.

Cạnh tranh độc quyền là hiện tượng khá phổ biến - khi nhìn vào các giá hàng trong siêu thị, bạn sẽ thấy hàng dãy loại đồ ăn sáng, nước gội đầu, và thực phẩm đông lạnh với các nhãn mác khác nhau. Mỗi nhóm hàng hoá lại có các chủng loại hàng và cách dịch vụ khác nhau, nhưng lại khá giống nhau để cạnh tranh với nhau. Có thể nêu ra một số ví dụ cụ thể về cạnh tranh độc quyền: trong khu phố của bạn có nhiều cửa hàng bán thực phẩm, mỗi cửa hàng đều bày bán nhiều chủng loại hàng hóa giống nhau. Hoặc các trạm xăng có bán các loại sản phẩm giống nhau, nhưng họ cạnh tranh với nhau về địa điểm bán hàng và nhãn hiệu sản phẩm. Hàng trăm loại tạp chí trên quầy bán báo là sản phẩm của một số hãng độc quyền cạnh tranh. Có khoảng 50 hãng cạnh tranh về máy tính cá nhân. Không thể liệt kê hết danh mục các hàng hoá cạnh tranh độc quyền.

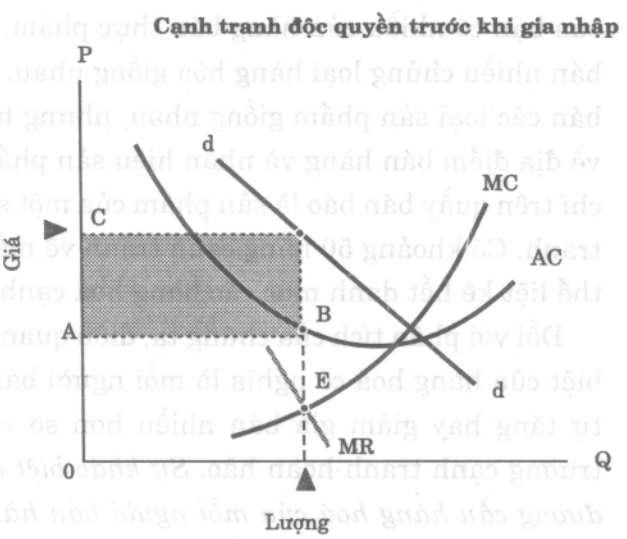
Đối với phân tích của chúng ta, điều quan trọng là ở chỗ: sự khác biệt của hàng hoá có nghĩa là mỗi người bán hàng có thể có cơ hội tự tăng hay giảm giá bán nhiều hơn so với trong điều kiện thị trường cạnh tranh hoàn hảo. *Sự khác biệt của sản phẩm làm cho đường cầu hàng hoá của mỗi người bán hàng có chiều dốc xuống.* Hình 10-3 minh hoạ trường hợp cạnh tranh độc quyền của một cửa hàng thực phẩm với mức cân bằng ngắn hạn tại điểm G. Đường cầu dd của nó biểu thị mối quan hệ giữa số lượng hàng hoá bán ra và giá cả hàng hoá đó khi các hãng khác không thay đổi giá của họ. Đường cầu của hãng có chiều dốc xuống bởi vì hàng hoá của họ

không khác nhiều với hàng hoá của các hãng khác trong vùng. Mức giá đem lại lợi nhuận tối đa xác định tại điểm G. Bởi vì mức giá tại điểm G cao hơn mức chi phí trung bình, nên hãng thu được lợi nhuận bằng diện tích hình chữ nhật ABGC.

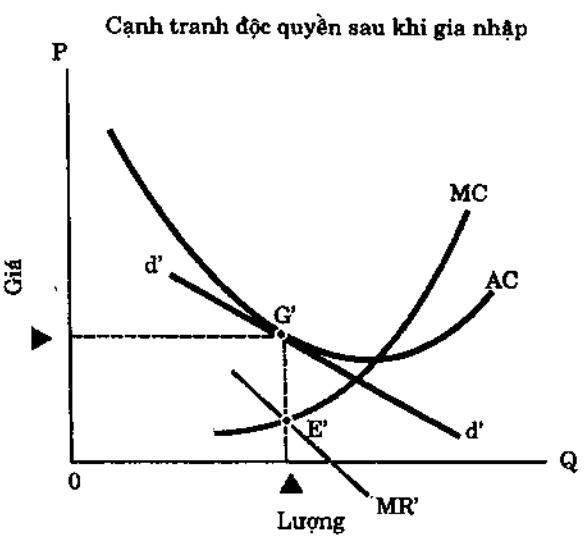
Nhưng các cửa hàng bán thực phẩm của chúng ta lại không độc quyền về đất đai và rau xà lách tươi. Các hãng khác có thể tham gia thị trường bằng việc mua lại diện tích đất đai, hay thuê các gian hàng, bố trí các điểm cung cấp và thuê nhân công. Do kinh doanh có lãi, các công ty mới sẽ tham gia vào kinh doanh. Khi có hãng mới tham gia thị trường, đường cầu hàng hoá của các nhà cạnh tranh độc quyền sẽ chuyển dịch về phía bên trái bởi vì các loại hàng hoá khác biệt mới đưa ra sẽ gặm nhấm dần thị phần của các cửa hàng thực phẩm.

Hình 10-3. Các nhà cạnh tranh độc quyền sản xuất nhiều loại hàng hoá giống nhau.

Trong điều kiện cạnh tranh độc quyền, nhiều hãng nhỏ bán các loại hàng hoá có đôi chút khác biệt. Vì vậy đường cầu có chiều dốc xuống. Mỗi hãng đều dựa vào mức giá của hãng cạnh tranh với họ làm giá chuẩn. Điểm cân bằng tại E, với doanh thu biên MR bằng chi phí biên MC (MR = MC) với mức giá tại G. Do mức giá này cao hơn mức chi phí trung bình nên lợi nhuận của hãng bằng diện tích hình chữ nhật ABGC.



Hình 10-4. Tự do tham gia thị trường của nhiều nhà cạnh tranh độc quyền làm lợi nhuận giảm đi



Đường cung dd xác định mức lợi nhuận ban đầu của một nhà cung cấp điển hình trong hình 10-3 sẽ dịch chuyển về phía dưới bên trái tới đường d' d' do có thêm các nhà cạnh tranh mới tham gia thị trường.Việc có thêm doanh nghiệp tham gia thị trường chỉ dừng lại khi các hãng đều bị rơi vào tiếp điểm dài hạn và không có lợi nhuận tại G' . Tại điểm cân bằng dài hạn, giá vẫn cao hơn chi phí biên MC, và mỗi nhà sản xuất đều nằm vào phần đi xuống bên trái của đường cong chi phí trung bình dài hạn.

Kết cục cuối cùng là, các cửa hàng thực phẩm sẽ tiếp tục kinh doanh cho tới khi lợi nhuận kinh tế (bao gồm các chi phí cơ hội của chủ sở hữu về thời gian, năng lực và vốn) giảm xuống tới 0. Hình 10-4 mô tả mức cân bằng dài hạn cuối cùng của một người bán điển hình. Tại điểm cân bằng, nhu cầu bị giảm xuống hay bị chuyển dịch sang trái cho tới khi đường cầu mới d' d' chạm tới (nhưng không bao giờ vượt lên trên) đường chi phí trung bình của hãng. Điểm G' là điểm cân bằng dài hạn của một ngành bởi vì lợi nhuận tại đây bằng 0 và không có thêm doanh nghiệp nào muốn gia nhập vào hay bị buộc phải rời khỏi thị trường.

Có thể lấy ngành máy tính để minh hoạ rõ ràng cho các phân tích trên. Các hãng sản xuất máy tính như Apple và Compaq trước đây có mức lợi nhuận rất cao. Nhưng sau đó do các trở ngại đối với việc gia nhập ngành công nghiệp này đã giảm nhẹ, nên có thêm nhiều hãng tham gia hoạt động trong thị trường này. Kết quả là có rất nhiều hãng gia nhập và mỗi hãng chỉ chiếm một thị phần nhỏ

trong thị trường máy tính, lợi nhuận kinh tế thu được cũng không đủ lớn so với các cố gắng bỏ ra.

Mô hình cạnh tranh độc quyền cho phép phân tích và hiểu rõ hơn chủ nghĩa tư bản Mỹ: tỷ suất lợi nhuận dài hạn giảm dần tới 0 trong các ngành cạnh tranh không hoàn hảo khi các hãng tham gia vào thị trường với nhiều sản phẩm mới có sự khác biệt.

Tại mức cân bằng dài hạn của cạnh tranh độc quyền, giá bán luôn cao hơn chi phí biên, nhưng lợi nhuận kinh tế lại giảm tới 0.

Một số nhà phê phán tin rằng, bản chất của cạnh tranh độc quyền là không hiệu quả, cho dù trong dài hạn, lợi nhuận vẫn giảm xuống bằng 0. Họ cho rằng, cạnh tranh độc quyền tạo ra sự dư thừa các sản phẩm mới, và việc xóa bỏ sự khác biệt không cần thiết giữa các sản phẩm mới sẽ thực sự làm giảm chi phí và giảm giá. Muốn hiểu được lý do vì sao, ta hãy xem lại mức giá cân bằng dài hạn tại điểm G' trong Hình 10-4. Tại điểm này, mức giá cao hơn chi phí biên. Vì vậy, sản lượng hàng hoá sẽ bị giảm xuống dưới mức cạnh tranh lý tưởng.

Lập luận phản đối cạnh tranh độc quyền này đã thực sự gây được sự chú ý. Thật khó biện hộ cho sự hiện diện của rất nhiều các hãng sản xuất ngũ cốc ăn liền, hay việc có tận bốn trạm xăng ở cùng một góc phố. Mặc dù việc giảm bớt các hãng cạnh tranh độc quyền sẽ làm giảm chi phí, nhưng nó cũng làm giảm phúc lợi cuối cùng của người tiêu dùng, vì không có các hàng hoá đa dạng để tiêu dùng nữa. Các nước kế hoạch hóa tập trung đã cố gắng tiêu chuẩn hoá sản xuất bằng cách chỉ sản xuất một số lượng mặt hàng hạn chế, và điều đó đã không thoả mãn được người tiêu dùng. Rõ ràng là mọi người sẵn lòng trả nhiều hơn để được tự do lựa chọn.

Sự đối chọi của một số ít doanh nghiệp

Ví dụ thứ ba của chúng ta về cạnh tranh không hoàn hảo là thị trường mà trong đó chỉ có một số ít các hãng cạnh tranh với nhau. Ở đây chúng ta không bàn về vấn đề câu kết, mà nghiên cứu một tình huống tổng quát hơn về các phản ứng chiến lược. Phản ứng chiến lược thường thấy tại các thị trường có ít doanh nghiệp cạnh tranh với nhau. Giống như các nhà chơi quần vợt, mỗi doanh

nghiệp cần tự hỏi các đối thủ của họ sẽ làm gì để tìm cách đối chọi lại. Nếu như hãng Wrigley kiểm soát 50% thị trường kẹo cao su giảm giá thì các đối thủ cạnh tranh của hãng sẽ phản ứng ra sao? Nếu hãng thiết bị điện GE đưa ra một loại tủ lạnh mới thì hãng cạnh tranh chính là Whirlpool sẽ phải làm gì?

Nói chung, không có câu trả lời giản đơn cho các câu hỏi đó. Mỗi hoàn cảnh khác nhau, mỗi ngành khác nhau, thậm chí mỗi tính cách khác nhau của các nhà quản trị công ty đều đưa tới các giải pháp khác nhau. Và nhiều doanh nghiệp đã ứng xử một cách ngẫu nhiên chỉ nhằm giữ vị trí quân bình trên thị trường.

Cạnh tranh của một số ít doanh nghiệp là một nét hoàn toàn mới trong đời sống kinh tế: Nó buộc các hãng phải tính tới những phản ứng của đối thủ cạnh tranh đối với sự thay đổi về giá cả, lượng hàng hoá, và có sự cân nhắc chiến lược trên thương trường.

Lý thuyết trò chơi. Đời sống kinh doanh đầy những trò đối chọi chiến lược giữa các nhà cạnh tranh. Để phân tích kết cục của các phản ứng chiến lược, các nhà kinh tế thường dựa vào một lĩnh vực hấp dẫn của lý thuyết kinh tế được gọi là **lý thuyết trò chơi**. Lý thuyết trò chơi phân tích các hoàn cảnh khi có hai hay nhiều nhà hoạch định chính sách theo đuổi các mục tiêu trái ngược nhau. Lý thuyết trò chơi do J. Von Neumann và O. Morgenstern đề xuất vào năm 1940 trong tác phẩm nổi tiếng: *"Lý thuyết trò chơi và hành vi kinh tế"*[1], và nó được vận dụng vào việc xây dựng chiến lược chiến tranh hạt nhân vào năm 1950. Hiện nay, lý thuyết trò chơi được các nhà kinh tế sử dụng trong nghiên cứu các hành vi đối chọi trong độc quyền hai hãng (lưỡng độc quyền), giữa công đoàn và giới chủ, các chính sách thương mại của các nước, các thoả thuận quốc tế về môi trường, uy thế quốc gia, và nhiều tình huống khác nữa. Trong các lĩnh vực xuất hiện cạnh tranh không hoàn hảo, có một số kết cục xảy ra như sau:

• Khi số lượng các độc quyền nhóm bất hợp tác hay cạnh tranh với nhau tăng lên, giá cả và lượng hàng hoá của ngành sẽ diễn biến

1. Xuất bản lần thứ 3, Trường Đại học Princeton, N.J. 1953

gần như trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

• Nếu các hãng quyết định câu kết với nhau, chứ không cạnh tranh, thì giá cả và lượng hàng hoá trên thị trường sẽ gần sát với tình trạng độc quyền. Nhưng các thử nghiệm cho thấy khi số lượng các hãng tăng lên thì việc câu kết sẽ rất khó điều tra, và các hành vi lừa đảo và bất hợp tác cũng gia tăng.

• Trong nhiều trường hợp, sự cân bằng của độc quyền nhóm không ổn định. Phản ứng chiến lược có thể dẫn tới tình trạng bất ổn định do các hãng có những hành vi như đe doạ, thách thức, tiến hành chiến tranh giá cả, thỏa hiệp với các hãng lớn, trừng phạt đối thủ yếu thế, cảnh cáo hành vi trả đũa, hoặc đơn giản là rút lui khỏi thị trường.

Lý thuyết trò chơi cung cấp cho ta các hiểu biết về chính sách, về chiến tranh, cũng như về các vấn đề đời sống hàng ngày. Ví dụ, lý thuyết này cho rằng trong một số trường hợp nhất định, việc lựa chọn các hành vi một cách ngẫu nhiên là giải pháp tốt nhất. Người trực bảo vệ nên đi tuần tra một cách ngẫu nhiên chứ không nên đi tuần tra theo thông lệ. Và đôi khi bạn cần đánh lừa đối thủ trong chơi bài, bạn không những cần chơi thắng cuộc đối với những người có bài xấu hơn, mà còn phải bảo đảm rằng những người khác sẽ không bỏ cuộc chơi khi bạn có bài tốt trên tay. Chúng ta sẽ nghiên cứu kỹ hơn lý thuyết trò chơi trong chương sau.

B. HÀNH VI CỦA CÁC HÃNG LỚN

Các hãng nhỏ có thể câu kết với nhau khi họ có cơ hội. Còn các công ty lớn lại có xu hướng muốn thống trị thị trường. Đó là lý do vì sao không một nghiên cứu nào về cạnh tranh không hoàn hảo là hoàn chỉnh nếu không xem xét các công ty lớn trong nền kinh tế. Các công ty lớn như GE và IBM rất khác với những loại hãng nhỏ mà chúng ta đã nghiên cứu trong Chương 8. Các công ty lớn chiếm hữu những nguồn lực rất lớn, và hoạt động cùng một lúc trong nhiều thị trường trên qui mô toàn cầu. Việc cạnh tranh của họ không chỉ đơn thuần được đo bằng mức lợi nhuận hàng năm, mà còn bằng việc đưa ra các hàng hoá tiêu dùng mới, các công nghệ

mới, và chiếm lĩnh các thị trường mới với khả năng thu lời sau nhiều năm.

Trong phần này, chúng ta bắt đầu bằng việc phân tích cơ cấu của các hãng lớn.

Chúng ta sẽ thấy rằng, những người chủ hãng và những nhà quản trị của hãng có những lợi ích khác nhau, điều đó chứng tỏ rằng, các hãng lớn có những mục tiêu khác ngoài mục đích đạt lợi nhuận tối đa. Cuối cùng, chúng ta sẽ nghiên cứu việc liệu các hãng lớn và cạnh tranh không hoàn hảo có dễ dàng đưa ra các phát minh về sản phẩm mới và công nghệ mới hay không, như lập luận lần đầu tiên được Joseph Schumpeter khẳng định hay không.

SỰ TÁCH BIỆT GIỮA QUYỀN SỞ HỮU VÀ QUYỀN KIỂM SOÁT TRONG CÁC CÔNG TY LỚN

Bước đầu tiên tìm hiểu về hành vi của các công ty lớn là cần thấy rằng, các công ty lớn hầu như thuộc "sở hữu chung": Các cổ phiếu của công ty có thể được bán cho bất kỳ người nào, và quyền sở hữu công ty được phân tán cho vô số các cổ đông. Ví dụ như công ty AT&T. Năm 1990, có hơn 2 triệu người mua cổ phiếu của công ty này, trong đó có 92% cổ đông nắm giữ dưới 500 cổ phần, và không một cổ đông nào có được tới 1% tổng số cổ phần của công ty. Mặc dù quỹ hưu trí và quỹ tương hỗ có tỷ trọng cổ phần ngày càng tăng trong nhiều công ty, song mỗi quỹ này vẫn chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng số cổ phần.

Do cổ phần của các công ty lớn nằm trong tay rất nhiều cổ đông khác nhau nên quyền sở hữu công ty đã bị tách rời khỏi quyền kiểm soát công ty. Mỗi chủ sở hữu không dễ dàng tác động tới hoạt động của công ty lớn. Tuy các cổ đông của công ty bầu ra Hội đồng quản trị công ty - bao gồm những người trong công ty và những người có hiểu biết về công ty - nhưng phần lớn trong số đó là những nhà quản lý được trả lương và có nhiệm vụ thông qua các quyết định về chiến lược kinh doanh và các hoạt động thường nhật của công ty. Các nhà quản trị công ty phải tham dự các khoá đào tạo đặc biệt và cần có kỹ năng quản lý, họ phải hiểu rõ các vấn đề của công ty.

Trong nhiều trường hợp, giữa các cổ đông và các nhà quản trị công ty không có mâu thuẫn về lợi ích. Lợi nhuận cao của công ty sẽ có lợi cho tất cả mọi người. Tuy nhiên, giữa các cổ đông và các nhà quản trị công ty vẫn có thể có 3 mâu thuẫn tiềm ẩn về lợi ích. Thứ nhất, các nhà quản trị trong công ty có thể tự tăng lương cho mình, tăng các khoản chi phí và tiền thưởng, và trả tiền hưu trí rất hào phóng từ túi tiền của các cổ đông. Không ai yêu cầu rằng các nhà quản trị phải hưởng mức lương tối thiểu, tuy nhiên hiện nay một số nhà quản trị trong các công ty làm ăn tồi lại tự cho mình được có mức lương và thưởng tới 10 triệu đôla một năm hoặc còn cao hơn nữa.

Thứ hai là mâu thuẫn trong việc phân chia cổ tức. Xu hướng dễ hiểu là các nhà quản trị muốn giữ lại nhiều lợi nhuận để mở rộng qui mô công ty, chứ không muốn chia hết lợi nhuận cho các cổ đông dưới dạng cổ tức. Cũng có trường hợp lợi nhuận tái đầu tư của công ty sẽ đem lại hiệu quả lớn hơn khi đem đầu tư ra ngoài. Trong một số trường hợp, các cổ đông sẽ có lợi nếu công ty của họ bị công ty khác mua lại, hoặc đơn giản là bán công ty đi và chia trả hết tiền cho các cổ đông. Có rất ít trường hợp các nhà quản trị công ty tự từ chức và đóng cửa công ty.

Mâu thuẫn thứ ba về lợi ích là các nhà quản trị công ty thường chỉ quan tâm tới việc duy trì hoạt động bình thường của công ty, họ không muốn mạo hiểm hay thay đổi quá nhiều. Nếu một công ty bỏ lỡ cơ hội tốt nhưng đầy mạo hiểm do các nhà quản trị công ty lo sợ khả năng mất mát lớn, thì nhịp độ sáng tạo và đổi mới sẽ bị chậm lại. Trên bình diện kinh tế chung, nếu các nhà quản trị công ty quá ghét rủi ro thì họ sẽ cản trở việc tăng năng suất và làm tổn hại tới mức sống chung của quốc gia. Một số nhà kinh tế tin rằng đó là lý do chủ yếu giải thích vì sao hiện nay nền kinh tế Mỹ lại tồi tệ đi.

Những mâu thuẫn lợi ích kể trên sẽ càng trở nên tồi tệ hơn khi quy mô của công ty càng lớn. Khi công ty giành được sức mạnh thị trường, nó sẽ có khả năng tìm kiếm các mục tiêu khác ngoài mục tiêu lợi nhuận tối đa thuần túy. Các nhà độc quyền có thể tự định giá thấp hơn mức giá đem lại lợi nhuận tối đa mà không sợ bị phá

sản. Nhà kinh tế học nổi tiếng người Anh J. R. Hicks viết: "Điều tốt nhất đối với tất cả các hãng có lợi nhuận độc quyền là có cuộc sống êm ả". Câu nói này có ngụ ý là sức mạnh thị trường cho phép các nhà quản trị theo đuổi những *mục tiêu khác* chứ không chỉ là lợi nhuận tối đa.

Tuy nhiên, những quyết định của các nhà quản trị không thể đi chệch quá xa mục tiêu lợi nhuận tối đa. Nếu một hãng không thận trọng khi quyết định các vấn đề về chi phí, doanh thu và lợi nhuận của họ thì cuối cùng các lực lượng thị trường sẽ xoá sổ hãng đó, hay các nhà quản trị của hãng khỏi thị trường. Điều đó lại càng đúng hơn trong thời đại hiện nay do ngày càng có nhiều công ty phải đối mặt với cạnh tranh thực sự với các địch thủ nước ngoài. Vì vậy, để sống được, hãng phải chú ý nhiều tới khả năng sinh lợi của các hành động. Có thể là không phải lúc nào hãng cũng đạt được quyết định tối ưu hay quyết định đem lại lợi nhuận cao nhất, nhưng họ cũng không thể xoay xở cầu may một cách ngẫu hứng.

Sự hợp lý và chủ nghĩa kinh nghiệm: *Đối với các nhà kinh tế học thì nói về tối ưu hoá các hành vi là một điều dễ dàng. Nhưng trong thực tế, con người chỉ có các nguồn lực và thông tin hạn chế, và họ phải ra quyết định trên cơ sở những thông tin hay những phân tích chưa thật đầy đủ. Phấn đấu đạt tới lợi nhuận tối đa hay độ thỏa dụng tuyệt đối sẽ tốn rất nhiều thời gian. Người tiêu dùng không thể bỏ cả ngày trời để tìm mua loại rau xà lách rẻ tiền nhất; một hãng không thể bỏ ra hàng triệu đôla thuê các nhà kinh tế lượng nghiên cứu độ co giãn về giá của từng mặt hàng trong số hàng ngàn mặt hàng của hãng. Thay vào đó, như nhà kinh tế học được giải thưởng Nobel Herbert Simon đã nhấn mạnh, các hãng hay người tiêu dùng thường phản ánh tính hợp lý có giới hạn. Điều đó có nghĩa là họ luôn luôn cố gắng đạt được quyết định tốt, còn hơn là lãng phí các nguồn lực để săn đuổi quyết định tốt nhất.*

Trong một số trường hợp, dựa vào chủ nghĩa kinh nghiệm - hay đơn giản hoá nguyên tắc ra quyết định - lại là cách kinh tế nhất để lựa chọn. Ví dụ, nhiều công ty - đặc biệt trong điều kiện thị trường cạnh tranh không hoàn hảo - thường định giá trên cơ sở giá thành

cộng phí định mức. Cách định giá này như sau: thay vì định giá theo cách so sánh giữa doanh thu biên với chi phí biên, công ty sẽ tính mức chi phí sản xuất trung bình và cộng thêm vào đó một tỷ lệ nhất định - ví dụ 20% chi phí trung bình - để được giá bán. Nên chú ý rằng, nếu mọi việc diễn ra theo kế hoạch thì giá này sẽ bao gồm toàn bộ chi phí sản xuất trực tiếp và các chi phí cố định, và cho phép hãng có được mức lợi nhuận cứng. Việc định giá theo cách cộng thêm phí định mức được sử dụng như một cách tiếp cận gần đúng tới lợi nhuận tối đa.

GIẢ THUYẾT CỦA SCHUMPETER

Các công ty lớn có ít địch thủ cạnh tranh và có sức mạnh thị trường bị chỉ trích về nhiều vấn đề như: họ có xu hướng định giá quá cao và hạn chế quá ít số lượng hàng hoá cung cấp ra; họ thu được mức lợi nhuận siêu ngạch; họ ghét rủi ro....Nhưng cũng có những lời bảo vệ mạnh mẽ đối với cạnh tranh không hoàn hảo, đầu tiên phải kể tới kiến nghị của nhà kinh tế học nổi tiếng sinh ra tại nước Áo, ông Joseph Schumpeter (1883-1950). Ông ta cho rằng các phát minh và thay đổi công nghệ phần lớn xuất phát từ các nhà độc quyền và độc quyền nhóm, chứ không phải từ các nhà cạnh tranh hoàn hảo. Mặc dù sự thật là cạnh tranh không hoàn hảo gây ra tính phi hiệu quả do đẩy giá lên cao hơn chi phí biên, Schumpeter vẫn nghĩ rằng, phát minh do các hãng lớn đề ra sẽ đem lại nhiều lợi ích hơn so với những mất mát do việc định giá quá cao.

Chúng ta đã nghiên cứu Bảng 10-1 và thấy các ngành tập trung cao có mức chi phí cho nghiên cứu và triển khai (R&D) cao hơn những ngành cạnh tranh. Hãng Điện thoại Bell là một trường hợp điển hình. Tổ chức nghiên cứu khổng lồ này đã hoạt động dựa vào sự trợ giúp của công ty độc quyền lớn nhất thế giới là AT&T. Trong hơn 4 thập kỷ trước khi trở thành công ty độc lập Bell System, Bell đã đầu tư hay đã có đóng góp chính cho lĩnh vực thông tin và điện tử như: phát minh ra chất bán dẫn và linh kiện bán dẫn, vi sóng và sợi thuỷ tinh quang học, bộ nhớ trong và hệ thống xử lý UNIX, vệ

tinh thông tin và ngắt mạch điện tử. Trong thập kỷ 70, hãng Bell đã đóng góp 10% vào các công trình nghiên cứu cơ bản về công nghiệp của Mỹ. Các hãng như Du Pont, RCA, IBM, GE và các công ty lớn khác cũng đã có những cố gắng lớn trong nghiên cứu và triển khai.

Vấn đề kinh tế đặc biệt nào có liên quan tới phát minh sáng chế?. Vì sao đầu tư cho nghiên cứu và triển khai lại khác với việc sản xuất các hàng hoá và dịch vụ thông thường? Phát minh có nét khác biệt bởi vì nó tạo ra những ảnh hưởng kinh tế ngoại sinh rất mạnh. Điều đó xảy ra, như đã trình bày trong Chương 2, khi chi phí hay lợi nhuận được lan toả từ thực thể này sang thực thể khác. Khi hãng Bell đầu tư vào bóng bán dẫn, lợi ích của bóng bán dẫn đem lại sẽ lan rộng trên toàn cầu cho các hãng vô tuyến Nhật Bản, cho ô tô của Đức, cho máy tính của Mỹ. Còn Bell chỉ nhận được khoản tiền thưởng nhỏ nhoi dưới hình thức thù lao cho phát minh.

Từ lâu, các nước đã thừa nhận sự cần thiết phải bảo vệ bản quyền sáng chế. Phần lớn các nước đã cấp bằng sáng chế cho các nhà phát minh ra các sản phẩm hay quy trình đầu tiên. Tại Mỹ, bằng sáng chế cho phép độc quyền sử dụng hay hưởng lợi nhuận do phát minh đem lại trong thời hạn 17 năm. Với việc cho phép độc quyền đối với những trường hợp như vậy, chính phủ đã tăng cường khuyến khích phát minh, đặc biệt là các nhà sáng chế nhỏ. Ví dụ về các sáng chế thành công có thể kể ra như sáng chế về điện thoại, máy Xerox, máy ảnh Polaroid.

Nhưng cấp bằng sáng chế chỉ thành công một phần trong việc thưởng cho các phát minh, bởi vì các sáng chế đó có thể bị các hãng khác bắt chước. Đôi lúc, người ta cho rằng phát minh là quá đắt đối với người sản xuất, nhưng lại là rất rẻ đối với người bắt chước. Hiện tượng bất khả kháng của một hãng do không được hưởng toàn bộ giá trị các phát minh của họ được gọi là **sự không tương thích**. Nghiên cứu điển hình của Edwin Mansfield và các cộng sự đã nhận ra rằng, lợi ích xã hội của các phát minh (đó là giá trị mà phát minh đem lại cho tất cả người tiêu dùng và các nhà sản xuất) cao gấp khoảng 3 lần so với lợi ích cá nhân hợp lý của nhà sáng chế (đó là giá trị bằng tiền phát minh đem lại cho nhà sáng chế).

Khi đánh giá rằng, giá trị tiền thưởng cho sáng chế là chưa thích

đáng, chúng ta cần thấy việc đầu tư cho nghiên cứu và triển khai của tư nhân còn chưa thỏa đáng, nhất là đầu tư cho các nghiên cứu cơ bản. Sự không tương thích và lợi ích xã hội cao của nghiên cứu đã khiến nhiều chính phủ thực hiện trợ cấp cho nghiên cứu cơ bản trong khoa học và y tế.

Sự không tương thích đối với các phát minh còn cho thấy vì sao các hãng lớn thường thực hiện nhiều đề tài nghiên cứu và đẩy mạnh việc nghiên cứu và triển khai hơn so các hãng nhỏ. Nếu AT&T bán tới 95% tổng số mạch điện thoại điện tử quốc gia, thì bất kỳ một phát minh nào trong lĩnh vực này cũng đem lại lợi ích lớn cho AT&T, do đó AT&T có rất nhiều lợi ích để đầu tư vào nghiên cứu và triển khai trong lĩnh vực của họ. Ngược lại, các hãng nhỏ có rất ít động cơ khuyến khích đầu tư.

Đó là quan điểm cho phép Joseph Schumpeter đề xuất một giả thuyết táo bạo của mình:

Mức sống hiện đại của dân chúng được nâng cao trong thời kỳ tự do hoá tương đối những hoạt động kinh doanh lớn. Nếu chúng ta liệt kê những khoản mục chi tiêu của một người lao động hiện đại từ năm 1899 và quan sát sự thay đổi giá cả các mặt hàng....chúng ta sẽ không thể không nhận thấy tốc độ cải thiện nhanh chóng về chất lượng so với trước....

Đấy chưa phải là tất cả. Khi chúng ta.... nghiên cứu những mặt hàng đơn lẻ đã được cải tiến một cách rõ ràng, thì những cải tiến đó không phải xuất phát từ các hãng kinh doanh trong điều kiện tương đối tự do cạnh tranh, mà nó xuất phát từ các hãng lớn - như trường hợp các loại máy nông nghiệp đã được cải tiến rất nhiều để cạnh tranh - và những nghi ngờ của chúng ta đã bị tiêu tan khi nhận ra rằng các hãng lớn đã làm rất nhiều trong sáng tạo để nâng cao mức sống, chứ không phải là làm giảm chúng đi[1].

Giả thuyết táo bạo của Schumpeter đã tồn tại như thế nào trong hơn 4 thập kỷ qua? Ngay từ lúc đầu, nhiều nhà kinh tế đã đặt sự tin tưởng vào giả thuyết của Schumpeter. Chúng ta khó mà tìm thấy một cửa hàng thực phẩm hay một nông dân trồng cà chua nào

1. J. A. Schumpeter, *Chủ nghĩa tư bản, Chủ nghĩa xã hội và Dân chủ*, Harper, New York, 1942, trang 81

muốn lập quỹ lớn cho nghiên cứu và triển khai. Ví dụ, năm 1988, các hãng tư nhân đầu tư nghiên cứu thử nghiệm với hơn 25.000 nhân công và thực hiện 55% hoạt động nghiên cứu và triển khai, nhưng lại chỉ chiếm 7% tổng số lao động. Trong số các hãng sản xuất dưới 1.000 công nhân, chỉ có 4% số hãng là chính thức có chương trình nghiên cứu và triển khai, trong khi đó có tới 91% hãng lớn là có chương trình nghiên cứu và triển khai.

Mặc dù thừa nhận các hãng nhỏ ít thực hiện các nghiên cứu, nhiều nhà phân tích vẫn tiếp tục tìm tòi. Những người còn hoài nghi cho rằng, nhiều hãng có thị phần nhỏ lại có các chương trình nghiên cứu và triển khai rất khá và rất thành công. Hơn nữa, khi John Jewkes và các đồng sự nghiên cứu về lịch sử các phát minh quan trọng nhất trong thế kỷ này, họ đã nhận ra rằng các hãng lớn đưa ra chưa tới một nửa tổng số các phát minh. Hiện nay, tầm quan trọng của các nhà sáng chế nhỏ đã được khẳng định và được coi là những người đưa ra nhiều sản phẩm mới - ví dụ như Hãng máy tính Apple khởi đầu cuộc cách mạng máy tính nhỏ vào đầu thập kỷ 80.

Tóm lại, mối quan hệ giữa đổi mới và sức mạnh thị trường là rất phức tạp. Do các hãng lớn đóng góp chủ yếu cho nghiên cứu và đổi mới, nên chúng ta phải hết sức cảnh giác trước những lời phàn nàn cho rằng hãng lớn hoàn toàn là xấu. Đồng thời, chúng ta cần thừa nhận là các doanh nghiệp nhỏ và các cá nhân đã đưa ra phần lớn những tư tưởng mới có tính cách mạng nhất về công nghệ. Để khuyến khích đổi mới nhanh chóng, quốc gia cần duy trì tính đa dạng của các phương pháp tiếp cận và các tổ chức.

C. BẢNG CÂN ĐỐI VỀ CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Các nhà chính trị thường thích ca tụng "các doanh nghiệp nhỏ" và "doanh nghiệp gia đình" trong khi chê bai "các doanh nghiệp lớn" với "các khoản lợi nhuận bẩn thỉu" của họ. Liệu các phân tích kinh tế có thể bênh vực cho quan điểm hữu tình đó không? Trong phần này, chúng ta sẽ đánh giá tác động kinh tế của cạnh tranh không hoàn hảo đối với nền kinh tế hiện tại. Chúng ta bắt đầu bằng việc phân tích cạnh tranh không hoàn hảo đã làm sai lệch quá trình

phân bổ các nguồn lực như thế nào. Sau đó, chúng ta sử dụng phương pháp phân tích định lượng để tính toán những lãng phí do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra. Cuối cùng, chúng ta nghiên cứu các biện pháp chính sách mà chính phủ có thể áp dụng để kiểm soát các tác hại do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra.

CHI PHÍ KINH TẾ CỦA CẠNH TRANH KHÔNG HOÀN HẢO

Cái giá của lạm phát và thiếu sản lượng

Các phân tích của chúng ta đã cho thấy, cạnh tranh không hoàn hảo đã hạn chế sản lượng và tăng giá như thế nào, có nghĩa là sản xuất ít hơn so với điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Điều này có thể thấy rõ ràng nhất thông qua các hình thức độc quyền - đó là trường hợp cực đoan của cạnh tranh không hoàn hảo. Để kiểm nghiệm xem vì sao độc quyền giữ mức sản xuất sản phẩm quá thấp và họ làm như thế nào để giữ được mức đó, hãy giả dụ rằng tất cả những người tiêu dùng đều phân bổ ngân quĩ một cách hợp lý và tất cả các ngành đều là cạnh tranh hoàn hảo, như vậy chi phí biên MC sẽ bằng với giá cả P và không có những ảnh hưởng ngoại sinh. Trong hoàn cảnh đó, giá cả là tiêu chuẩn kinh tế đúng đắn hay là thước đo của sự khan hiếm: giá cả đo lường cả độ thỏa dụng biên tiêu dùng của các hộ gia đình và chi phí biên sản xuất hàng hoá của các hãng.

Bây giờ chúng ta đưa hãng độc quyền tham gia thị trường. Nhà độc quyền không phải là hãng ma quái - họ không cướp đoạt của ai hay nhồi nhét hàng hóa vào tay khách hàng. Hãng độc quyền chỉ lợi dụng thực tế họ là người duy nhất bán các hàng hoá và dịch vụ. Bằng cách giữ cho hàng hoá của mình có vẻ khan hiếm một chút, các hãng độc quyền có thể tăng giá bán cao hơn chi phí biên. Vì vậy, toàn xã hội không thể có được nhiều hàng hoá của hãng độc quyền như mong muốn, xét về mặt chi phí biên và giá trị tiêu dùng biên của hàng hóa. Tình trạng tương tự cũng xảy ra đối với độc quyền nhóm và cạnh tranh độc quyền bởi vì các hãng có thể giữ giá cả cao hơn chi phí biên.

Đo lường mức lãng phí do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra

Chúng ta có thể mô tả những mất mát do cạnh tranh không

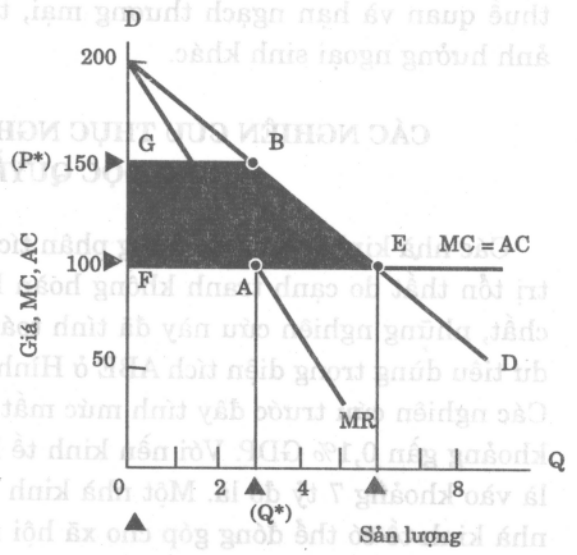
hoàn hảo gây ra bằng cách sử dụng đồ thị độc quyền đơn giản hoá như trong Hình 10-5. Nếu có cạnh tranh thì điểm cân bằng sẽ là điểm E, nơi mà chi phí biên MC bằng giá cả P (MC = P). Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, số lượng hàng hoá làm ra của ngành sẽ là 6 đơn vị với mức giá là 100.

Bây giờ chúng ta đưa hãng độc quyền tham gia thị trường. Độc quyền có thể có được do chế độ thuế quan nhập khẩu, do chế độ hạn ngạch thương mại, hay do chính phủ có chính sách hạn chế gia nhập thị trường, hay cho phép nghiệp đoàn độc quyền về cung cấp lao động cho ngành. Dù dưới hình thức nào, độc quyền cũng đặt mức chi phí biên MC bằng với doanh thu biên MR (chứ không phải bằng với mức giá P), thay đổi mức cân bằng với Q=3 và P=150 như trong Hình 10-5. Diện tích GBAF là lợi nhuận độc quyền, trong khi đó điểm cân bằng cạnh tranh có lợi nhuận bằng 0.

Hình 10-5. Độc quyền gây ra những tổn thất do hạn chế sản lượng

Nhà độc quyền tạo ra tình trạng khan hiếm hàng hoá do họ sản xuất và vì vậy làm cho giá cả tăng lên, và tăng lợi nhuận. Nếu là cạnh tranh, điểm cân bằng sẽ tại E, với mức chi phí xã hội biên MC bằng mức thỏa dụng xã hội biên MU, và phúc lợi đạt mức cực đại.

Với mức sản xuất độc quyền tại điểm B (với sản phẩm Q*=3 và giá cả P*=150), mức thỏa dụng xã hội biên MU cao hơn so với mức chi phí xã hội biên MC, và phần thặng dư tiêu dùng bị mất đi. Cộng tất cả những mất mát về thặng dư tiêu dùng ở giữa mức Q=3 và Q=6 cho ta toàn bộ tổn thất kinh tế do độc quyền bằng diện tích hình ABE được tô đậm. Hơn nữa, mức lợi nhuận độc quyền mà nhà độc quyền thu được bằng diện tích tô đậm GBAF.



Sử dụng công cụ thặng dư tiêu dùng (xem Chương 5), chúng ta có thể đo được mức độ không hiệu quả do độc quyền gây ra. Các nhà kinh tế phản ánh mức độ thiệt hại kinh tế do tính không hiệu quả gây ra bằng thuật ngữ **mất trắng**. Thuật ngữ này mô tả mức độ tổn thất về thu nhập thực tế (hay còn gọi là "lợi ích từ thương mại") do độc quyền, chế độ thuế quan và hạn ngạch, thuế, hay những sai lệch gây ra. Đối với mỗi đơn vị sản lượng bị giảm sút ở dưới điểm E, mức độ mất mát về hiệu quả bằng khoảng cách theo chiều dọc giữa đường cầu và đường chi phí biên MC. Mất trắng do độc quyền hạn chế sản lượng bằng tổng các tổn thất trên, và bằng diện tích hình ABE trong Hình 10-5. Để hiểu rõ hơn, hãy xem đường DD là đường phản ánh độ thỏa dụng biên của người tiêu dùng tại mỗi mức sản xuất đầu ra, và đường chi phí biên MC phản ánh chi phí cơ hội của việc sản xuất mặt hàng này so với sản xuất mặt hàng khác. Ví dụ, tại Q=3, khoảng cách theo chiều dọc giữa B và A phản ánh độ thỏa dụng có thêm được khi tăng mức sản xuất Q. Cộng dồn tất cả những tổn thất thỏa dụng xã hội từ điểm Q=3 tới Q=6 sẽ cho ta diện tích hình ABE.

Cách đo cái giá phải trả của thị trường không hoàn hảo theo "tam giác mất trắng" như trong Hình 10-5 có thể áp dụng vào các lĩnh vực khác nữa. Các phân tích tương tự được áp dụng cho chế độ thuế quan và hạn ngạch thương mại, thuế và trợ cấp, và những ảnh hưởng ngoại sinh khác.

CÁC NGHIÊN CỨU THỰC NGHIỆM VỀ CHI PHÍ CHO ĐỘC QUYỀN

Các nhà kinh tế đã vận dụng phân tích mất trắng để đo tổng giá trị tổn thất do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra tại Mỹ. Về bản chất, những nghiên cứu này đã tính toán mức mất trắng về thặng dư tiêu dùng trong diện tích ABE ở Hình 10-5 cho tất cả các ngành. Các nghiên cứu trước đây tính mức mất trắng do độc quyền gây ra khoảng gần 0,1% GDP. Với nền kinh tế hiện nay, giá trị mất trắng là vào khoảng 7 tỷ đô la. Một nhà kinh tế đã châm biếm rằng: các nhà kinh tế có thể đóng góp cho xã hội nhiều hơn bằng cách tham

gia chữa cháy và trừ mối, hơn là việc họ cố gắng kiềm chế độc quyền.

Các nghiên cứu hiện nay đã tính toán rằng, mất trắng về phúc lợi do việc những nhà độc quyền đã bố trí sai lầm các nguồn lực tại Mỹ vào khoảng từ 0,5% tới 2% tổng sản phẩm quốc dân[1]. Một vài nhà phê bình tin rằng, các khoản tổn thất về hiệu quả có thể bị tính trùng lặp vì mức giá cao của hàng hóa ở công đoạn này sẽ đội giá sản phẩm ở các công đoạn sau.

Một tồn tại quan trọng nhất của cách làm này là việc nó bỏ qua tác động của cơ cấu thị trường đối với cải tiến công nghệ hay "hiệu quả năng động". Tổng số mất trắng được tính như trong Hình 10-5 giả định rằng, đường chi phí của cạnh tranh hoàn hảo và cạnh tranh không hoàn hảo là như nhau. Song, như giả thuyết của Schumpeter đã nêu, một số nhà kinh tế lại cho rằng, cạnh tranh không hoàn hảo thực sự *khuyến khích* sáng tạo và đổi mới công nghệ và giảm chi phí. Điều này chỉ ra rằng, những lợi ích thu được do sáng tạo có thể bù trừ cho những tổn thất về hiệu quả do tăng giá quá cao.

Nhưng không phải tất cả đều đồng tình với ý kiến này. Một số nhà kinh tế còn hoài nghi vặn lại rằng, độc quyền chủ yếu khuyến khích một cuộc sống "yên tĩnh", kém chất lượng, và không phục vụ cho xã hội. Tất nhiên, phần lớn những phàn nàn về các hãng có vị trí thống trị trên thị trường thường ít quan tâm tới mặt chất lượng sản phẩm. Khi hãng AT&T độc quyền về các thiết bị điện thoại, trong nhiều năm, người tiêu dùng phải tự thoả mãn với những máy điện thoại làm bằng nhựa đen. Khi có một đối thủ cạnh tranh thì mầu sắc, kiểu dáng, và phụ kiện đi kèm (ví dụ như máy điện thoại ghi lời nhắn tự động) của máy điện thoại được đa dạng hóa nhanh chóng. Trong ngành công nghiệp ô tô cũng vậy, các nhà cạnh tranh ngoại quốc buộc các nhà sản xuất ô tô của Mỹ phải cho ra đời các loại xe bền hơn và an toàn hơn.

Cuối cùng, những phân tích này cũng chưa đề cập tới vấn đề lợi

---

1. (F. M. Scherer và David Ross, *Cơ cấu thị trường ngành và hoạt động kinh tế*, Xuất bản lần thứ 3, Houghton Mifflin, Boston, 1990, trang 667).

nhuận độc quyền. Nhiều người phản đối tới cùng cạnh tranh không hoàn hảo vì cho rằng các nhà độc quyền có thể thu được lợi nhuận siêu ngạch (xem Hình 10-5) và làm giàu trên sự không may của người tiêu dùng. Mặc dù một số ngành có thể thu được lợi nhuận quá cao, nhưng trên tổng thể, thị trường tập trung không có xu thế tạo ra mức lợi nhuận cao, như mô tả trong Bảng 10-1.

CÁC CHIẾN LƯỢC CAN THIỆP

Khi bàn luận về vấn đề cạnh tranh không hoàn hảo, Milton Friedman - người đoạt giải thưởng Nobel và có lẽ là nhà kinh tế học bảo thủ hàng đầu của kinh tế hiện đại đã viết: "Chỉ có một lựa chọn duy nhất trong số 3 điều tai hại: độc quyền tư nhân không bị kiểm soát, độc quyền tư nhân có sự kiểm soát của nhà nước, và hoạt động kinh tế của chính phủ". Trong phần cuối này, chúng ta sẽ kiểm chứng 6 cách tiếp cận chính mà các chính phủ trong nền kinh tế thị trường có thể sử dụng để điều tiết cạnh tranh không hoàn hảo. Ba biện pháp chính sách đầu tiên là trọng tâm của chính sách hiện đại đối với các doanh nghiệp lớn. Ba biện pháp chính sách tiếp theo đã được thử nghiệm, nhưng chỉ được vận dụng rất hãn hữu trong các nền kinh tế hiện đại như ở Mỹ.

1. Biện pháp chủ yếu để đấu tranh với sức mạnh thị trường là việc sử dụng chính sách *chống tờ-rớt*. Các chính sách chống tờ-rớt là các điều luật cấm một số hành vi nhất định (như việc các hãng cùng nhau định giá) hoặc hạn chế một số cơ cấu thị trường nào đó (ví dụ như độc quyền thuần túy và độc quyền nhóm tập trung). Giải pháp chính sách quan trọng này sẽ được nghiên cứu kỹ trong Chương 18.

2. Nói chung, các hành vi chống lại cạnh tranh có thể được loại trừ bằng chính sách *khuyến khích cạnh tranh*. Nhiều chính sách của chính phủ có thể khuyến khích cạnh tranh gay gắt, thậm chí giữa các hãng lớn với nhau. Cụ thể là, cần hạ thấp hàng rào gia nhập thị trường. Điều đó có nghĩa là cần khuyến khích các doanh nghiệp nhỏ, và không ngăn cách thị trường trong nước với sự cạnh tranh của thị trường quốc tế.

3. Trong suốt 100 năm qua, chính phủ Mỹ đã nghĩ ra nhiều biện pháp mới để kiểm soát các doanh nghiệp: đó là những *quy định*. Các quy định kinh tế cho phép các cơ quan lập pháp chuyên môn có quyền kiểm tra giá cả, sản lượng, sự gia nhập và rời bỏ ngành của các hãng trong các lĩnh vực cần điều tiết, ví dụ như giao thông công cộng và các ngành tiện ích công cộng. Không giống như các chính sách chống tờ-rớt xác định những điều mà các doanh nghiệp *không* được làm, các quy định nói cho các doanh nghiệp là họ cần làm gì và định giá như thế nào. Trên thực tế, đó là việc chính phủ kiểm soát các doanh nghiệp không thuộc sở hữu của chính phủ. Công cụ quan trọng để kiềm chế độc quyền này thường được sử dụng đối với các hình thái độc quyền bản địa tự nhiên. Chúng ta sẽ nghiên cứu kỹ vấn đề này qua khảo cứu về vai trò của chính phủ đối với việc hạn chế sức mạnh thị trường trong Chương 18.

4. *Sở hữu nhà nước* đối với độc quyền thường được sử dụng rộng rãi bên ngoài biên giới nước Mỹ. Đối với một số hình thái độc quyền tự nhiên như nguồn nước, khí đốt, và phân phối điện, mọi người cho rằng tốt nhất là chỉ có một người bán. Trong các trường hợp đó, điều thực sự khó xử là: Nhà nước nên nắm quyền sở hữu đối với các nguồn này hay chính phủ chỉ cần có quy định điều tiết đối với các hãng. Phần lớn các nền kinh tế thị trường đã chọn cách đưa ra các quy định điều tiết đối với các doanh nghiệp, và trong thời gian gần đây, nhiều chính phủ đã "tư nhân hoá" nhiều ngành trước đây đã từng thuộc về doanh nghiệp nhà nước.

5. *Kiểm soát giá cả* của phần lớn các hàng hoá và dịch vụ là biện pháp được vận dụng trong thời gian có chiến tranh, một phần là để kiềm chế lạm phát, một phần là để giảm giá các mặt hàng trong ngành tập trung. Các nghiên cứu cho thấy đó là những công cụ rất tồi tệ: một loạt những lệch lạc và thủ đoạn do chúng tạo ra đã làm xói mòn tính hiệu quả kinh tế. Kinh nghiệm gần đây cho thấy, chính sách kiểm soát giá cả tại Mỹ trong thập kỷ 70 đã làm cho mọi người phải xếp hàng mua xăng ở khắp nơi khi giá xăng quy định quá thấp, và tình trạng khan hiếm đã xảy ra cả đối với thịt bò, khí đốt và thậm chí là các mặt hàng thiết yếu như giấy vệ sinh. Việc

kiểm soát giá cả trong toàn bộ nền kinh tế nhằm hạn chế một số ít nhà độc quyền cũng giống như tình trạng phun thuốc sâu cả khu vườn để trừ vài con rệp.

6. Đôi khi *đánh thuế* được sử dụng để giảm nhẹ tác động của phân phối thu nhập. Với việc đánh thuế các hãng độc quyền, chính phủ có thể giảm bớt lợi nhuận độc quyền, và vì vậy làm giảm nhẹ những tác động không chấp nhận được về mặt xã hội của độc quyền. Nhưng nếu việc đánh thuế đối với độc quyền có thể đạt tới mục tiêu công bằng, thì chính sách đó lại tác động rất ít đến việc làm giảm các sai lệch trong sản xuất. Chính sách thuế đúng đắn có thể làm giảm lợi nhuận độc quyền, nhưng không có tác động tới sản lượng. Nếu thuế làm tăng chi phí biên thì nó sẽ đẩy mức sản xuất độc quyền cách xa hơn mức sản xuất hiệu quả - giá cả sẽ tăng lên và sản lượng sẽ ít hơn.

Những điểm cốt yếu: Những điểm cốt yếu về các lợi thế và bất lợi của cạnh tranh không hoàn hảo là gì? Câu hỏi độc quyền hay cạnh tranh tỏ ra quá đơn giản tới mức nó không có ý nghĩa - nó chẳng khác gì câu hỏi liệu các con vật lớn có đẹp hơn hay tốt hơn các con vật nhỏ không. Như những điều tra ở trên đã nhấn mạnh, có rất nhiều hình thức cạnh tranh không hoàn hảo khác nhau. Phần lớn các hình thức này đã tiến hoá để tự thích ứng thị trường mà hãng hoạt động - các hãng ô tô là các công ty sở hữu chung lớn bởi vì họ cần huy động vốn để đạt mức hiệu quả trong sản xuất hàng loạt; các luật sư cần tổ chức hiệp hội nhằm tập hợp kinh nghiệm và nâng cao uy tín đối với khách hàng; các trường học là những tổ chức phi vụ lợi vì khó mà dung hòa lợi nhuận và giảng dạy với nhau; nông nghiệp được tiến hành theo hộ gia đình vì cần làm rất nhiều công đoạn canh tác khác nhau tại những vùng thưa dân.

Hầu như trong tất cả trường hợp, như Milton Friedman đã nhấn mạnh trong trang trước, chúng ta đều phải chấp nhận lựa chọn một trong những giải pháp tai hại này nhằm đối phó với các sức mạnh thị trường. Sau hai thế kỷ quan sát những cơ cấu thị trường khác nhau, nhiều nhà kinh tế đã kết luận rằng, cách ít tai hại nhất là khuyến khích cạnh tranh mạnh mẽ giữa các hãng không bị điều

tiết. Bài học rút ra khi nghiên cứu thị trường trong các thập kỷ qua là, cần loại bỏ những cản trở đối với việc gia nhập hay rời bỏ thị trường, và bảo đảm duy trì những ngăn cấm nghiêm ngặt đối với việc câu kết - đó là cách tốt nhất để hạn chế độc quyền định giá, và khuyến khích đổi mới nhanh chóng. Những điểm then chốt đối với chiến lược này có thể tóm tắt trong các kinh nghiệm sau:

Hãy nhớ rằng thuế quan là mẹ đẻ của độc quyền.

Khuyến khích cạnh tranh mạnh mẽ với các hãng nước ngoài.

Sử dụng biện pháp đấu giá và đấu thầu cạnh tranh trong mọi tình huống có thể.

Không nên cố dự đoán các xu thế công nghệ tương lai.

Loại bỏ những chính sách hay quy định hạn chế cạnh tranh.

Khuyến khích các doanh nghiệp nhỏ ganh đua với các hãng lâu đời.

TÓM TẮT

A. Hành vi của các hãng cạnh tranh không hoàn hảo

1. Tập trung giúp ta xác định được mức độ của sức mạnh thị trường trong các ngành cạnh tranh không hoàn hảo. Các ngành có mức độ tập trung cao thường có mức chi phí lớn cho quảng cáo, nghiên cứu và triển khai, nhưng khả năng lợi nhuận của chúng không cao hơn mức trung bình.

2. Nếu có những cản trở lớn đối với việc tham gia thị trường và có sự câu kết tuyệt đối thì sẽ có kết cục là độc quyền nhóm câu kết. Cơ cấu thị trường như vậy sẽ gây ra mức giá cả và sản lượng giống như tình trạng độc quyền.

3. Cơ cấu thị trường phổ biến khác là cạnh tranh độc quyền, với đặc trưng có rất nhiều nhà bán lẻ. Ở đây, chúng ta sẽ thấy có rất nhiều doanh nghiệp nhỏ sản xuất ra các sản phẩm có chất lượng gần như nhau (ví dụ như các mẫu mã đồ hộp hay các loại xăng dầu khác nhau). Sự khác biệt hoá sản phẩm làm cho mỗi doanh nghiệp đối mặt với đường cầu dốc xuống. Trong dài hạn, việc tự do gia nhập thị trường sẽ làm mất hết lợi nhuận khi các ngành đạt đến

thế cân bằng tại tiếp điểm giữa đường chi phí trung bình với đường cầu dd của doanh nghiệp. Tại tiếp điểm cân bằng đó, giá cả cao hơn chi phí biên, song chất lượng hàng hoá và dịch vụ của ngành lại đa dạng hơn so với tình trạng cạnh tranh hoàn hảo.

4. Tình huống cuối cùng là các hãng phải có phản ứng chiến lược khi ngành chỉ có ít hãng tham gia. Khi chỉ có một số ít các hãng cạnh tranh trên thị trường, họ buộc phải có các phản ứng chiến lược. Cạnh tranh của một số ít các hãng là một đặc điểm hoàn toàn mới trong đời sống kinh tế: hiện tượng này buộc các hãng phải tính tới hành động của các đối thủ khi thay đổi giá cả và sản lượng, đồng thời triển khai các chiến lược này trên thương trường. Lý thuyết trò chơi khám phá ra cách thức hãng lựa chọn phản ứng chiến lược của họ khi cố gắng dự đoán phản ứng của đối thủ.

B. Hành vi của các hãng lớn

5. Khi các công ty sở hữu chung lớn lên, và chúng thuộc sở hữu của rất nhiều loại cổ đông khác nhau, chúng ta sẽ thấy xuất hiện hiện tượng tách rời giữa quyền sở hữu và quyền kiểm soát hãng. Tình trạng như vậy dẫn tới các mâu thuẫn giữa các cổ đông và các nhà quản trị hãng - ví dụ như khi các nhà quản trị không muốn mạo hiểm, hay tự trả công cho mình quá cao.

6. Nghiên cứu sâu các hành vi thực tế của độc quyền nhóm cho thấy có một số hành vi nhất định không theo đúng giả định kinh tế tiêu chuẩn về tối đa hóa lợi nhuận kinh tế. Một hạn chế của tối đa hoá lợi nhuận là tính hợp lý có giới hạn. Nguyên tắc này cho rằng các quyết định tối ưu nhất đều rất tốn kém, vì vậy các nhà quản trị thường lựa chọn các quyết định không phải là tốt nhất, họ thường dựa vào chủ nghĩa kinh nghiệm nhằm tiết kiệm việc nghiên cứu và có quyết định kịp thời. Hơn nữa, do các cổ đông và các nhà quản trị có các lợi ích khác nhau, nên các hãng lớn có thể theo đuổi các mục tiêu khác ngoài mục tiêu lợi nhuận. Ví dụ điển hình về hành vi không cố đạt lợi nhuận tối đa là việc tính giá theo kinh nghiệm cộng thêm một tỷ lệ nhất định vào giá thành sản xuất.

7. Trong khi độc quyền và độc quyền nhóm dẫn đến mức giá cao hơn chi phí biên và sự phi hiệu quả kinh tế ngắn hạn, giả thuyết của

Schumpeter lại cho rằng, thuyết truyền thống này đã không tính tới tính năng động trong đổi mới công nghệ. Theo ông, độc quyền và độc quyền nhóm là nguồn gốc chính của đổi mới và nâng cao mức sống. Việc chia nhỏ các hãng lớn có thể làm cho giá cả giảm đi trong thời gian ngắn, nhưng sẽ có nguy cơ làm cho giá tăng lên trong tương lai do việc phân đoạn ngành sẽ hạn chế tiến bộ công nghệ.

C. Bảng cân đối về cạnh tranh không hoàn hảo.

8. Sự tồn tại của sức mạnh độc quyền sẽ làm cho nền kinh tế không có hiệu quả khi giá cả cao hơn chi phí biên, và chất lượng có thể bị giảm đi. Các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy giá trị mất trắng hay tổn thất về hiệu quả do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra là rất nhỏ so với tổng sản phẩm quốc dân.

9. Để hạn chế những tác hại của cạnh tranh không hoàn hảo, trước đây các chính phủ thường sử dụng biện pháp đánh thuế, kiểm soát giá cả và quốc hữu hoá. Ngày nay những biện pháp đó ít được sử dụng trong các nền kinh tế thị trường. Ba biện pháp cơ bản trong chính sách kinh tế của Mỹ là điều tiết, luật chống tờ-rớt, và khuyến khích cạnh tranh. Vấn đề quan trọng nhất là bảo đảm hạ tới mức thấp nhất các hàng rào tham gia thị trường để các hãng cạnh tranh với nhau.

NHỮNG KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Cạnh tranh không hoàn hảo	**Imperfect competition**
tập trung	concentration
sức mạnh thị trường	market power
phản ứng chiến lược	strategic interaction
câu kết công khai và câu kết ngầm	explicit and tacit collusion
cạnh tranh không hoàn hảo:	imperfect competition:
độc quyền nhóm câu kết	collusive oligopoly
cạnh tranh độc quyền	monopolistic competition
độc quyền nhóm nhỏ	small - number oligopoly
lý thuyết trò chơi	game theory

cân bằng không có lợi nhuận trong cạnh tranh độc quyền	no-profit equilibrium in monopolistic competition
tính phi hiệu quả với P > MC	inefficiency of P > MC
Hành vi của các hãng lớn	**Behavior of large firms**
tách rời giữa quyền sở hữu và quyền kiểm soát	seperation of ownership from control
những hạn chế đối với tối đa hoá lợi nhuận:	limits on profit maximization:
tính hợp lý có giới hạn	bounded rationality
các mục tiêu thay thế nhau	alternative goals
định giá cộng thêm phí định mức	markup pricing
giả thuyết của Schumpeter	Schumpeterian hypothesis
Bảng cân đối cạnh tranh không hoàn hảo	**A balance sheet on imperfect competition**
mất trắng	deadweight losses
cách tiếp cận cũ: đánh thuế, kiểm soát giá cả, quốc hữu hoá	older approaches: taxation, price controls, nationalization
cách tiếp cận hiện nay: quy định, chính sách chống tờ rớt, chính sách khuyến khích cạnh tranh	current approaches: regulation, antitrust policy, pro-competitive policies

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Hãy ôn lại hai học thuyết đầu tiên về cạnh tranh không hoàn hảo trong phần đầu của chương này. Hãy xây dựng một bảng so sánh giữa cạnh tranh hoàn hảo, độc quyền với hai học thuyết trên theo các điểm sau: (a) số lượng hãng; (b) khả năng câu kết; (c) giá cả và chi phí biên; (d) giá cả và chi phí trung bình dài hạn; (e) hiệu quả.

2. Các thị phần trong ngành hàng không của Mỹ năm 1986 như sau:

Hãng	Thị phần %	Hãng	Thị phần %
United	17	Northwest	9
American	14	TWA	8
Delta	12	Pan Am	7
Eastern	12	Tám hãng khác	2% mỗi hãng

Nguồn: Bộ giao thông Hoa Kỳ, *Thống kê tài chính ngành Hàng không* (12-1986)

Hãy tính tỷ lệ tập trung 4 hãng và 8 hãng. Các tỷ lệ này sẽ thay đổi thế nào nếu hãng Delta sáp nhập vào hãng United?

3. "Phần lớn những ngành có cạnh tranh độc quyền đều rơi vào tình trạng không có lợi nhuận siêu ngạch. Hơn nữa, các ngành không có lợi nhuận, và giá cả cũng tăng lên do các nguồn lực bị sử dụng lãng phí nhằm hạn chế sản xuất". Hãy giải thích câu nói trên có ý nghĩa gì không đối với cân bằng dài hạn trong Hình 10-4. Hãy luận giải cho cạnh tranh độc quyền bằng cách giải thích rằng, điều đó sẽ dẫn đến việc làm cho các sản phẩm khác biệt nhiều hơn.

4. "Thật là ngờ nghệch khi cố gắng chia nhỏ hãng độc quyền thành các hãng nhỏ cạnh tranh có hiệu quả, bởi lẽ nguồn gốc của độc quyền là quy luật về chi phí sản xuất giảm dần nhờ sản xuất hàng loạt. Hơn nữa, thậm chí khi chỉ có một ít hãng thôi thì giá cả vẫn tiệm cận tới chi phí biên". Hãy bình luận về hai phần trong câu nói trên.

5. Khi hãng ô tô Ford chiếm được thị phần lớn về ô tô, ông Henryford đã quảng cáo cho loại ô tô Model T như sau: "Với chiếc ô tô ban đầu màu đen, bạn có thể thay đổi thành bất kỳ màu nào mà bạn muốn". Bạn có thể vẽ lại sơ đồ đã sử dụng trong chương này và lấy chỉ số chất lượng thay cho chỉ số số lượng trên trục X hay không? Bạn dự đoán thế nào về chất lượng sản phẩm trong mỗi cơ cấu thị trường khác nhau? Hãy áp dụng dự đoán đó đối với lời qnảng cáo trên của ông Ford.

6. Hãy giải thích đoạn viết sau:

a. Trong hệ thống các cửa hàng bán lẻ tân dược, mỗi cửa hàng đều có một chút sức mạnh thị trường, nhưng họ không thể đạt được mức lợi nhuận kinh tế trong kinh doanh.

b. Theo lý thuyết về tính hợp lý có giới hạn, lợi ích thực sự đối với hãng GE là không nên điều chỉnh giá các loại tủ lạnh của hãng nhằm cân bằng MC = MR hàng ngày.

7. Chính phủ quyết định đánh thuế đối với hãng độc quyền theo mức cố định trên mỗi sản phẩm. Hãy trình bày tác động của việc đánh thuế trên đối với sản phẩm làm ra và giá cả. Liệu điểm cân bằng sau khi đánh thuế sẽ gần hơn hay cách xa hơn điểm cân bằng cạnh tranh hoàn hảo P = MC?

8. Các hãng thường vận động về thuế quan và hạn ngạch nhằm giảm bớt áp lực cạnh tranh của hàng nhập khẩu:

a. Giả sử một hãng độc quyền như trong Hình 10-5 có một đối thủ cạnh tranh nước ngoài, sản phẩm của hãng nước ngoài có cung co giãn hoàn toàn tại mức giá cao hơn một chút so với mức = MC của hãng độc quyền. Hãy trình bày tác động của hãng nước ngoài này khi họ tham gia thị trường.

b. Giá cả và sản lượng bán ra sẽ bị tác động thế nào khi áp dụng thuế quan ngăn cản nhập khẩu hoàn toàn đối với hàng hoá nước ngoài ? (thuế quan ngăn cản nhập khẩu hoàn toàn là mức thuế nhằm loại trừ triệt để hàng nhập khẩu). Thuế quan thấp có tác động như thế nào? Hãy vận dụng phân tích của bạn để giải thích câu nói: "Thuế quan là mẹ đẻ của độc quyền".

9. Hãy trình bày, có sử dụng sơ đồ, vì sao cân bằng độc quyền lại làm giảm hiệu quả kinh tế so với cạnh tranh hoàn hảo? Vì sao điều kiện MC = P = MU trong Chương 8 lại có tính quyết định đối với phân tích trên?

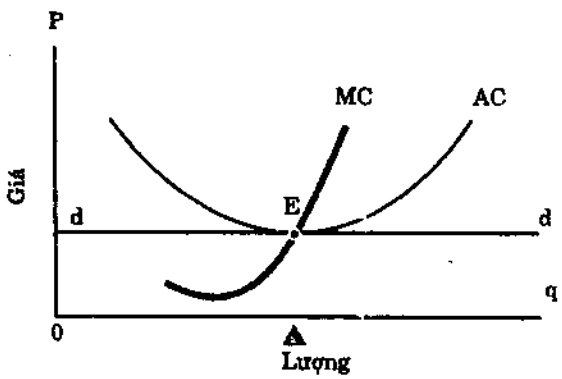
10. Trong cân bằng dài hạn, các hãng trên thị trường cạnh tranh hoàn hảo và trên thị trường cạnh tranh độc quyền đều đạt tới tiếp điểm của đường cầu dd với đường chi phí trung bình.

Hình 10-4 mô tả điều kiện tiếp xúc của hãng độc quyền cạnh tranh, còn Hình 10-6 lại mô tả tiếp điểm của cạnh tranh hoàn hảo.

Hãy bình luận những điểm giống nhau và khác nhau của hai trường hợp trên về:

a. Độ co giãn của đường cầu đối với sản phẩm của hãng
b. Mức độ khác nhau giữa giá cả và chi phí biên
c. Lợi nhuận
d. Hiệu quả kinh tế.

Hình 10-6: Cạnh tranh hoàn hảo



CHƯƠNG 11

RỦI RO, SỰ BẤT ĐỊNH VÀ LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Rủi ro biến động ngược chiều với kiến thức
Irving Fisher, *Lý thuyết về Lợi ích (1930)*

Trong những năm 1990 đầy biến động, sản xuất xăng dầu của Nga đã giảm mạnh và từ nước sản xuất dầu lớn nhất thế giới, Nga đã bị lùi xuống hàng thứ ba. Các công ty dầu lửa phương Tây đã được mời tham gia đầu tư và hiện đại hóa các mỏ dầu của Nga. Giả sử bạn đang điều hành một công ty liên doanh của Texaco tại vùng Tyumen, Sibêri. Bạn đang đứng trước những trở ngại nào?

Tất nhiên, bạn sẽ phải đương đầu với những rủi ro thông thường vốn gây phiền toái cho các công ty sản xuất dầu lửa ở khắp mọi nơi - rủi ro về sự tụt giá, về lệnh cấm vận, về một chế độ thù địch nào đó tấn công các téc xăng của bạn. Thêm vào những rủi ro này là sự bất định do hoạt động trong một vùng đất mới: bạn và các nhân viên của bạn không quen với điều kiện địa lý, địa hình để vận chuyển dầu, với xác suất khoan thành công các giếng dầu, và với kỹ năng của lực lượng lao động. Ngoài những sự bất định này còn một loạt những rủi ro về chính trị xuất hiện khi làm việc với một chính quyền trung ương yếu kém và chia rẽ ở Moscow, với các vùng tự trị, các địa phương và đương đầu với "mafia" Nga trong một đất nước mà quyền về tài sản, hối lộ, thuế khóa và khả năng chuyển lợi nhuận về nước đều có thể mang ra mặc cả và thay đổi tùy theo ngẫu hứng của các quan chức xứ bạch dương.

Tình thế lưỡng nan của liên doanh Texaco cho thấy rằng hoạt động kinh tế thường xuyên gây ra những vấn đề phức tạp mà lý

thuyết đại cương của chúng ta chưa đề cập đến. Một sự phức tạp nảy sinh là do tính bất định trong đời sống kinh tế. Công ty của chúng ta phải đối phó với sự bất định trong việc khoan dầu, trong chi phí, và trong hoạt động tiếp thị. Các hộ gia đình phải đương đầu với sự bất định về tiền lương hay việc làm trong tương lai hoặc phần thưởng cho các khoản đầu tư của họ vào giáo dục hay tài sản tài chính. Đôi lúc, con người phải chấp nhận sự không may như bão lớn hay hỏa hoạn, hoặc nước sông Mississippi tràn ngập cả đôi bờ. Các hãng cũng phải đối phó với sự bất định về giá cả các sản phẩm và đầu vào của họ, về các biến động chính trị khi họ sản xuất ở nước ngoài, về quá trình thay đổi công nghệ trong ngành của họ, về sức mạnh cạnh tranh của các đối thủ trong và ngoài nước. Nghiên cứu về vấn đề phức tạp đầu tiên này được gọi là *kinh tế học về sự bất định.*

Vấn đề phức tạp thứ hai nảy sinh vì phần lớn đời sống kinh tế đều bao gồm các hoạt động mặc cả, thương lượng và xây dựng chiến lược. Trong các thị trường cạnh tranh hoàn hảo, tất cả các bên đều chấp nhận giá và không cần phải lo lắng về phản ứng của người khác trước các hành động của mình. Tuy nhiên, trong vô số các tình huống khác, sự tính toán mang tính chiến lược là hết sức quan trọng. Công ty dầu lửa của chúng ta phải lo ngại về việc liệu một cuộc đình công lớn có dẫn đến sự tước đoạt của người Nga hay không. Gần thực tế hơn, trong một ngành độc quyền nhóm, mỗi hãng phải quan tâm đến phản ứng của các hãng khác sẽ như thế nào trước các quyết định về giá cả hay sản lượng của mình. Liệu giảm giá có dẫn đến cuộc chiến tranh giá cả hay không? Chiến tranh giá cả có làm phá sản hay không? Đa số các hãng lớn tham gia vào các cuộc thương lượng tập thể với nghiệp đoàn để quyết định về tiền lương và các điều kiện làm việc. Liệu một lập trường quá cứng rắn có dẫn đến một cuộc đình công tai hại hay không?

Ngay cả trong kinh tế học vĩ mô, chúng ta cũng thấy bóng dáng của việc thương lượng. Khi chính phủ ra quyết định về thuế khóa và chi tiêu thì những quyết định đó thường là kết quả của một cuộc thương lượng rắc rối giữa các đảng phái chính trị hay giữa Tổng thống và Quốc hội, hoặc giữa những kẻ môi giới đầy quyền lực

trong Quốc hội. Tổng thống Clinton đã khiến Quốc hội thông qua kế hoạch kinh tế của mình vào năm 1993 sau một thời gian thương lượng với các thành viên trong Quốc hội, những người muốn có những ân huệ hay điều khoản nhỏ để đổi lấy sự ủng hộ của họ. Ngay trong cuộc sống gia đình cũng chứa đựng những yếu tố tế nhị của một chiến lược và sự thương lượng về việc sắp xếp việc nhà hay phân chia thu nhập gia đình. Không có lĩnh vực nào của nền kinh tế thoát khỏi sự mặc cả về các vấn đề *cái gì, như thế nào* và *cho ai*.

Nghiên cứu về các trò chơi kinh tế mà mọi người, các hãng và các quốc gia đang chơi, được gọi là *lý thuyết trò chơi*. Không có sự nghiên cứu nào về thực tiễn đời sống kinh tế được coi là hoàn chỉnh nếu không có một nghiên cứu đầy đủ về sự tương tác lẫn nhau đầy thú vị giữa sự bất định và chiến lược đối phó.

A. KINH TẾ HỌC VỀ RỦI RO VÀ SỰ BẤT ĐỊNH

Phân tích về thị trường của chúng ta giả định đã biết chắc chắn về chi phí và cầu, và mỗi hãng đều có thể biết trước các hãng khác sẽ ứng xử như thế nào. Trong thực tế, đời sống kinh doanh chứa đầy sự rủi ro và bất định. Hãy trở lại một chút về liên doanh với người Nga của chúng ta và xét xem sự rủi ro đã làm vẩn đục bức tranh như thế nào. Hãy giả thiết rằng, bạn quyết định khoan một giếng dầu. Trước hết, bạn dự kiến chi phí cho giếng dầu là 100 tỉ đôla, nhưng đó chỉ là phỏng đoán, vì bạn không thể biết cần đào sâu bao nhiêu để tìm thấy dầu, hoặc liệu các thiết bị của chúng ta có bị hỏng gãy và phải thay hay không, hoặc đội ngũ thợ cần làm việc trong bao lâu. Ngoài ra, bạn không thể biết được doanh thu từ giếng dầu vì sự bất định về giá cả và sản lượng. Có sự bất định về giá cả là do giá dầu biến động rất mạnh - từ mức giá rất thấp như 10 đôla một thùng cho đến mức giá rất cao như 38 đôla một thùng trong vòng 15 năm qua. Hiển nhiên, sự bất định về sản lượng là mối lo ngại chính, giếng dầu của bạn có thể khô cạn hay trữ lượng quá thấp không đáng để khai thác, cũng có thể đó là một giếng dầu phun mang lại lợi nhuận lớn.

Những vấn đề này không chỉ bó buộc trong ngành dầu khí mà thôi. Gần như tất cả các hãng đều nhận thấy rằng, giá đầu ra dao động tháng này qua tháng khác; giá đầu vào của lao động, đất đai, máy móc thiết bị và nhiên liệu cũng biến động rất lớn; hành vi của các đối thủ cạnh tranh không thể biết trước được. Bản chất của kinh doanh là đầu tư hôm nay để tăng sản lượng trong tương lai, thực chất, đó là việc dùng vận may làm con tin cho những bấp bênh trong tương lai. Đời sống kinh tế là một vụ kinh doanh đầy rủi ro.

Kinh tế học hiện đại đã bắt đầu đưa sự bất định vào trong phân tích về hành vi của doanh nghiệp và hộ gia đình. Mục này sẽ khảo sát vai trò của thị trường trong việc phân tán rủi ro theo thời gian và không gian, trình bày lý thuyết về hành vi cá nhân trong điều kiện bất định và đưa ra lý thuyết cơ bản về thị trường bảo hiểm. Những đề tài này chỉ là sự xem xét lướt qua rất ngắn gọn về thế giới tuyệt vời của rủi ro và đời sống kinh tế.

ĐẦU CƠ: CÁCH CHUYỂN CHỞ HÀNG HÓA QUA KHÔNG GIAN VÀ THỜI GIAN

Chúng ta bắt đầu bằng việc xem xét các thị trường đầu cơ, là các thị trường phục vụ xã hội bằng cách di chuyển hàng hóa từ những nơi, những lúc thừa thãi đến những nơi, những lúc thiếu thốn. Hoạt động này được gọi là **đầu cơ**, là việc mua một hàng hóa với dự kiến sau này bán lại nó (hay đôi khi lại là bán bây giờ và sau này mua lại) nhằm kiếm lợi nhuận. Hàng hóa ở đây có thể là ngũ cốc, xăng dầu, trứng hay ngoại tệ. Nhà đầu cơ không quan tâm đến việc sử dụng sản phẩm hay sản xuất cái gì với những sản phẩm này. Thay vì thế, họ chỉ muốn mua rẻ và bán đắt.

Tại sao đầu cơ lại có thể có lợi cho xã hội? Chức năng kinh tế của các nhà đầu cơ là "di chuyển" các hàng hóa từ thời kỳ dư thừa sang thời kỳ khan hiếm - trong đó từ "di chuyển" có thể theo thời gian, theo không gian hay một trạng thái tự nhiên nào đó. Mặc dù nhà đầu cơ có thể chưa một lần nhìn thấy thùng dầu hay một giạ lúa mì, họ vẫn có thể góp phần san bằng sự chênh lệch giá giữa các vùng và các thời kỳ. Họ làm điều đó bằng cách mua hàng vào lúc,

hoặc tại nơi hàng hóa đó phong phú với giá thấp và bán lại chúng khi hàng hóa đó khan hiếm và giá cả lên cao.

Hoạt động mua ngay bán ngay và các hình thái giá cả theo vùng

Trường hợp đơn giản nhất là khi các hoạt động đầu cơ làm giảm hoặc xóa bỏ được sự chênh lệch giá theo vùng. Để làm được điều đó, các nhà buôn mua hàng ở một thị trường, đồng thời bán ở một thị trường khác với giá cao hơn. Hoạt động đó được gọi là **mua ngay bán ngay**, là một kiểu đầu cơ không có rủi ro.

Giả sử giá lúa mì ở Chicago cao hơn ở Kansas City 50 xu một giạ. Hơn nữa, giả sử rằng chi phí bảo hiểm và chuyên chở là 10 xu một giạ. Khi đó, *người mua ngay bán ngay* (những người tham gia vào hoạt động mua ngay bán ngay) có thể mua lúa mì ở Kansas City, chở đến Chicago và kiếm lời 40 xu một giạ. Nhờ hoạt động mua ngay bán ngay trên thị trường mà sự chênh lệch giá sẽ giảm, do vậy, chênh lệch giá giữa Chicago và Kansas City không bao giờ vượt quá 10 xu một giạ.

Các hoạt động điên cuồng của những người mua ngay bán ngay - gọi điện thoại cùng một lúc cho nhiều người môi giới trên nhiều thị trường, tìm kiếm những chênh lệch về giá, cố kiếm lấy chút đỉnh lợi nhuận bất kỳ lúc nào họ có thể mua rẻ bán đắt - có xu hướng làm đồng đều giá cả của các sản phẩm đồng nhất trên các thị trường khác nhau. Một lần nữa, chúng ta thấy bàn tay vô hình hoạt động với sự cám dỗ của việc kiếm lợi nhuận để san bằng những khác biệt về giá giữa các thị trường và làm cho thị trường hoạt động hiệu quả.

Đầu cơ và hành vi của giá cả qua thời gian

Các lực lượng đầu cơ sẽ có xu hướng tạo lập các hình thái giá cả nhất định, cả theo thời gian lẫn không gian. Nhưng khó khăn trong việc dự đoán tương lai đã làm cho các hình thái này kém hoàn hảo: chúng ta thấy, thế cân bằng thường xuyên bị phá vỡ nhưng lại luôn luôn có xu hướng tự thiết lập lại - cũng giống như mặt hồ trước sự đùa giỡn của những cơn gió.

Hãy xét trường hợp đơn giản nhất về một loại ngũ cốc như ngô

chẳng hạn, được thu hoạch một lần trong một năm và có thể dự trữ trong kho nhiều năm. Để tránh thiếu hụt, sản phẩm ngô phải có quanh năm. Vì không ai đề ra luật điều tiết sự thiếu hụt ngô nên thị trường làm thế nào để tạo ra một kiểu định giá hiệu quả và sử dụng nó trong suốt năm? Thế cân bằng được tạo ra qua hoạt động của các nhà đầu cơ đang cố tạo ra lợi nhuận.

Một nhà đầu cơ ngô có đầy đủ thông tin sẽ nhận ra rằng, nếu tất cả ngô đều được tung ra thị trường vào mùa thu thì nó sẽ được bán với giá rất thấp vì ngô đang ê hề trên thị trường. Vài tháng sau, khi ngô hết dần, giá cả sẽ có xu hướng leo thang. Trong trường hợp này, nhà đầu cơ sẽ thu được lợi nhuận bằng cách: (1) mua một phần sản lượng ngô ở mùa thu khi nó còn rẻ, (2) tích trữ lại, và (3) bán lại sau này khi giá cả tăng lên.

Như vậy, nhà đầu cơ đã thực hiện hệ thống các giao dịch này. Kết quả là, giá ngô mùa thu tăng lên, cung về ngô mùa xuân tăng và giá ngô mùa xuân giảm. Quá trình mua bán theo kiểu đầu cơ này có xu hướng dàn trải cung và do đó, cào bằng giá quanh năm.

Hơn nữa, nếu có sự cạnh tranh gay gắt giữa các nhà đầu cơ thì không ai trong số họ có thể thu được lợi nhuận siêu ngạch. Lợi tức dành cho nhà đầu cơ sẽ bao gồm lãi trên vốn đầu tư, mức lương thích hợp cho thời gian bỏ ra của họ cộng với một khoản phí đề phòng rủi ro để bù đắp cho họ trước bất kể kiểu rủi ro nào có thể phát sinh với số vốn họ bỏ ra. Nhà đầu cơ có thể chưa bao giờ sờ tay vào một hạt ngô, cũng như chẳng biết tí gì về công nghệ tích trữ và phân phối ngô. Họ chỉ đơn thuần mua và bán ngô trên giấy tờ.

Có một và chỉ một hình thái giá cả theo tháng mang lại lợi nhuận bằng không cho các nhà đầu cơ cạnh tranh. Chỉ cần suy nghĩ một chút là thấy, đây không phải là một hình thái giá cả cố định. Thay vì thế, hình thái giá cả đầu cơ cạnh tranh sẽ đưa ra mức giá thấp nhất sau vụ thu hoạch mùa thu, tiếp theo là giá tăng dần dần cho đến khi đạt tới đỉnh điểm trước khi vụ thu hoạch ngô mới bắt đầu. Giá thường sẽ tăng từ tháng này sang tháng khác để bù đắp chi phí lưu kho và lãi tiền vay để mua hàng - và giá cũng phải thay đổi theo địa điểm từ cây số này sang cây số khác theo đúng cách

như vậy để bù đắp chi phí chuyên chở. Hình 11-1 thể hiện hành vi giá cả trong vòng tuần hoàn một năm lý tưởng.

Chúng ta đã thấy nhà đầu cơ phân bổ đều nguồn cung ứng và giá cả như thế nào. Quá trình này hỗ trợ hay làm tổn hại đến tính hiệu quả kinh tế? Đến đây, đã rõ ràng rằng, sự đầu cơ hữu hiệu thực sự nâng cao tính hiệu quả kinh tế. Bằng việc di chuyển hàng hóa qua thời gian từ lúc dư thừa đến lúc khan hiếm, nhà đầu cơ đã mua hàng khi giá và độ thỏa dụng biên của hàng hóa thấp, và bán chúng khi giá và độ thỏa dụng biên của hàng hóa cao.

Đây là một ví dụ điển hình về nguyên tắc bàn tay vô hình trong thực tiễn: thông qua việc theo đuổi lợi ích cá nhân (lợi nhuận), các nhà đầu cơ đồng thời đã làm tăng phúc lợi kinh tế chung (tổng độ thỏa dụng).

Phân tán rủi ro qua tự bảo hiểm

Một chức năng khác của nhà đầu cơ là chịu gánh nặng rủi ro, tức là nhận những rủi ro mà người khác không muốn gánh chịu. Thí dụ, hãy xét một người chủ điều hành một nhà kho có thể chứa tới 2 triệu giạ lúa mì. Bà ta mua ngô ở Kansas vào mùa thu, dự kiến bán sang Nhật Bản vào mùa xuân. Bà là một chuyên gia về tích trữ ngũ cốc, đã mua một hệ thống quản lý được vi tính hóa thế hệ mới nhất, và kiếm sống bằng nghề tích trữ ngô với giá bảo quản là 10 xu một giạ. Khi ngô tích trữ đầy nhà kho, bà có thể thu được 200.000 đôla chưa trừ chi phí, số tiền này đủ để trang trải lãi tiền vay, trả lương cho công nhân làm việc và kiếm được mức lợi tức cạnh tranh trên khoản vốn đầu tư, cũng như một khoản tiền lương kha khá cho bản thân.

Vấn đề bà ta đang gặp phải là giá ngô thường xuyên lên xuống tới 1 đôla trong vòng 6 tháng từ khi mua đến khi bán. Nếu giá ngô tăng, bà ta sẽ thu lãi lớn. Nhưng nếu giá ngô giảm, bà ta lại phải chịu lỗ nặng đủ để cướp đi hết lợi nhuận do tích trữ và thậm chí còn có thể khiến bà phá sản. Chủ nhà kho muốn kiếm sống bằng cách tích trữ ngô và không hề có ý định đầu cơ đối với giá ngô. Vậy thì bà có thể làm gì để thực hiện được ý định đó?

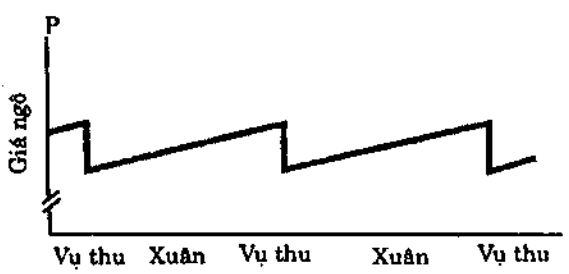
Câu trả lời là, bà có thể tránh tất cả rủi ro về giá ngô bằng cách

tự bảo hiểm khoản đầu tư của mình. **Tự bảo hiểm** là một hành động tránh rủi ro bằng các hoạt động bán hàng hoặc đầu tư nhằm hạn chế mức độ rủi ro. Trong ví dụ về nhà chứa ngô của chúng ta, người chủ sẽ bán ngô ngay khi bà mua ngô từ nông dân chứ không đợi đến lúc bán sang Nhật. Với 2 triệu giạ ngô mua hồi tháng Chín, bà ta sẽ bán ngay lập tức với mức giá thỏa thuận chỉ vừa đủ kiếm 10 xu một giạ tiền chi phí bảo quản, và do đó, đã tự tránh xa được rủi ro do sự thay đổi giá ngô.

Đây chính là nơi mà các nhà đầu cơ và thị trường đầu cơ nhảy vào: Nhà đầu cơ đồng ý mua ngô của chủ nhà kho bây giờ *để bán lại trong tương lai.* Giá hiện tại của ngô là 4 đôla một giạ. Nhắc lại hình thái giá thời vụ tiêu chuẩn được thể hiện trong Hình 11-1, nhà đầu cơ sẽ đồng ý mua 2 triệu giạ ngô để bán vào tháng Năm với giá 4,1 đôla một giạ. Ở đây, người chủ nhà kho đã tự bảo hiểm. Không cần biết điều gì sẽ xảy ra với giá ngô trong vòng vài tháng tới, bà ta sẽ đút túi đúng một lượng tiền như cũ [2 triệu giạ ngô x (4,1 đôla - 4 đôla) = 200.000 đôla] và không phải chịu một chút rủi ro nào về giá ngô.

Hình 11-1: Nhà đầu cơ cào bằng giá hàng hóa giữa các thời điểm

Khi hàng hóa được tích trữ, giá dự kiến tăng lên phải đủ bù đắp chi phí lưu kho. Tại điểm cân bằng, giá sẽ thấp nhất trong thời kỳ thu hoạch, tăng dần cùng với chi phí lưu kho, bảo hiểm, và lãi tiền vay cho đến thời kỳ thu hoạch tiếp theo.



Hình thái linh hoạt này có xu hướng dàn đều tiêu dùng trong tất cả các mùa. Nếu không như vậy, sự ứ đọng trong kỳ thu hoạch sẽ làm giá mùa thu rất thấp và giá mùa xuân rất cao.

Bạn có thể tự hỏi chính xác là *tại sao* nhà đầu cơ lại chấp nhận chịu rủi ro về giá ngô. Có thể nhà đầu cơ tin rằng giá ngô sẽ tăng

và anh ta sẽ thu được lợi nhuận siêu ngạch trên khoản đầu tư; hoặc giả, anh ta đã bán hợp đồng tương lai cho người múa - những chủ trại chăn nuôi hoặc người Nhật - những người muốn chớp lấy giá trước khi nó tăng; và cũng có thể anh ta bán chúng cho nhà đầu tư, những người muốn đầu tư một phần vốn của mình vào các hàng hóa như ngô. Mấu chốt ở đây là, ở đâu đó đã có người có động cơ kinh tế chấp nhận rủi ro của sự lên xuống trong giá ngô.

Thị trường đầu cơ hoạt động nhằm cải thiện các hình thái giá cả và phân bổ theo không gian và thời gian, cũng như giúp cho việc phân tán rủi ro. Những nhiệm vụ này do nhà đầu cơ thực hiện. Đó là những người được khuyến khích do mong muốn mua rẻ bán đắt, trên thực tế đã thể hiện hoạt động của bàn tay vô hình để phân phối lại các hàng hóa từ lúc no nê (khi giá thấp) sang lúc đói kém (khi giá cao).

Tại sao việc nhà đầu cơ ổn định giá lại có thể tăng độ thỏa dụng?

Trình bày của chúng ta đã cho thấy, một thị trường đầu cơ lý tưởng có thể làm tăng hiệu quả. Hãy xem tại sao. Giả sử rằng, những người tiêu dùng đồng nhất có cùng một đường thỏa dụng, trong đó mức độ thỏa mãn trong một năm phụ thuộc vào độ thỏa mãn trong tất cả các năm khác. Bây giờ, giả sử rằng năm đầu bội thu - với sản lượng 3 đơn vị một người chẳng hạn - trong khi, năm thứ hai lại mất mùa và chỉ được 1 đơn vị một người. Nếu có thể nhìn thấy trước hoàn toàn sự sút kém này trong thu hoạch thì mức tiêu dùng chung trong 2 năm, tổng cộng 4 đơn vị, có thể được dàn đều cho hai năm như thế nào? Không tính đến chi phí lưu kho, lãi vay và bảo hiểm, *tổng độ thỏa dụng và hiệu quả kinh tế trong cả 2 năm sẽ chỉ đạt tối đa khi tiêu dùng mỗi năm bằng nhau.*

Tại sao tiêu dùng như nhau lại tốt hơn bất kể cách phân chia tổng sản lượng có thể có nào khác? Do qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần. Đó là cách chúng ta thường luận giải: "Giả sử tôi tiêu dùng năm đầu nhiều hơn năm thứ hai, độ thỏa dụng biên của tôi (MU) trong năm đầu sẽ thấp và trong năm thứ hai sẽ cao. Nếu tôi chuyển một phần sản lượng từ năm thứ nhất sang năm thứ hai, tôi

sẽ chuyển tiêu dùng từ thời kỳ MU thấp sang thời kỳ MU cao. Khi mức tiêu dùng được san đều, MU sẽ bằng nhau và tôi sẽ tối đa hóa được tổng thỏa dụng của mình."

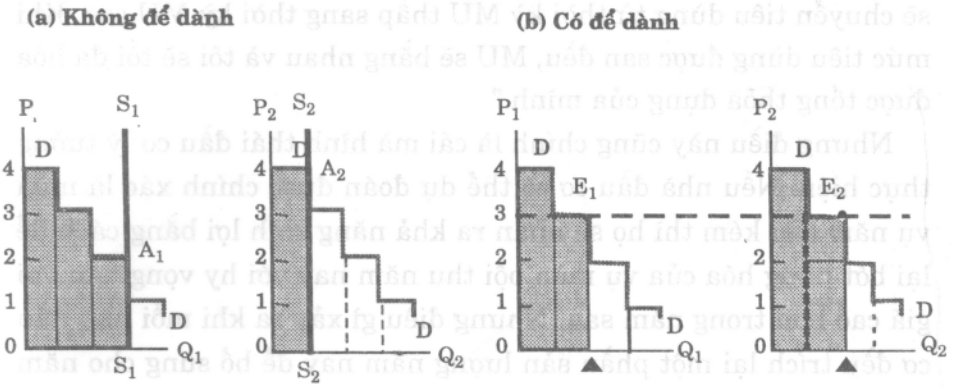
Nhưng điều này cũng chính là cái mà hình thái đầu cơ lý tưởng thực hiện. Nếu nhà đầu cơ có thể dự đoán được chính xác là mùa vụ năm sau kém thì họ sẽ nhận ra khả năng sinh lợi bằng cách để lại bớt hàng hóa của vụ mùa bội thu năm nay với hy vọng bán với giá cao hơn trong năm sau. Nhưng điều gì xảy ra khi mỗi nhà đầu cơ đều trích lại một phần sản lượng năm nay để bổ sung cho năm sau? Cân bằng chỉ có thể đạt được khi giá cả hai năm bằng nhau. Tại điểm đó, không còn động cơ nào khuyến khích để dành lại thêm sản lượng[1].

Lập luận này có thể minh họa bằng đồ thị. Nếu độ thỏa dụng có thể đo được bằng tiền, với mỗi đôla biểu thị cùng một độ thỏa dụng biên, thì đường cầu đối với hàng hóa rủi ro sẽ trông giống như đường thỏa dụng biên trong Hình 5-1. Hai đường trong Hình 11-2 (a) cho thấy điều gì sẽ xảy ra nếu không để dành - giá cả được xác định trước hết tại A_1, nơi đường cung S_1S_1 cắt đường cầu DD, và năm thứ hai tại A_2 khi đường cung S_1S_1 thấp hơn cắt đường cầu DD. Tổng thỏa dụng của vùng tô đậm sẽ là tổng của (4 + 3 + 2) + 4 hay chỉ bằng 13 đôla một đầu người.

Nhưng nếu để dành tối ưu 1 đơn vị cho năm sau, như đã thấy trong Hình 11-2 (b), P_s và Q_s sẽ được cào bằng tại E_1 và E_2, và tổng thỏa dụng của vùng tô đậm sẽ là tổng của (4 + 3) + (4 + 3) hay 14 đôla một đầu người. Phân tích một chút sẽ cho thấy một đôla có thêm trong tổng thỏa dụng được thể hiện bằng khối đen đậm trong Hình 11-2 (b), nó thể hiện phần chênh lệch trong độ thỏa dụng biên của đơn vị thứ hai so với đơn vị thứ ba. Vì vậy, có thể chỉ ra rằng, làm cho độ thỏa dụng biên bằng nhau sẽ là tối ưu.

---

1. Trong thực tế, nhà đầu cơ phải tăng giá của thời kỳ sau lên do chi phí lưu kho, trả lãi tiền vay và bảo hiểm, cũng như các khoản chi trả khác thích hợp cho công việc. Ở đây, chúng ta bỏ qua những chi phí này để thí dụ được đơn giản.



Hình 11-2. Tích trữ đầu cơ có thể nâng cao hiệu quả

Diện tích tô đậm đo lường tổng thỏa dụng có được mỗi năm. Để dành 1 đơn vị cho năm thứ hai sẽ cào bằng Q, P và cả MU, và làm tăng tổng thỏa dụng một lượng biểu thị bằng khối đen đậm. Đồ thị này hoàn toàn áp dụng được cho nhiều tình huống khác. Nó có thể được gọi là "(a) Không có hoạt động mua ngay bán ngay giữa các thị trường vùng", và "(b) Có hoạt động mua ngay bán ngay giữa các thị trường". Một số người thậm chí còn đề nghị mở rộng thêm bằng cách giả định rằng tất cả các cá nhân đều như nhau, cho nên đồ thị này còn có thể gọi là "(a) Không có đánh thuế nhằm phân phối lại" và "(b) Có đánh thuế nhằm phân phối lại".

Đầu cơ tối ưu sẽ thực hiện chức năng quan trọng là giảm sự biến động trong tiêu dùng, và (trong một thế giới các cá nhân đều tuân theo qui luật độ thỏa dụng biên giảm dần) nó làm tăng tổng thỏa dụng và hiệu quả phân bổ.

RỦI RO VÀ SỰ BẤT ĐỊNH

Tại sao mọi người lại cố loại trừ rủi ro? Thể chế nào trong nền kinh tế thị trường giúp các cá nhân tập hợp rủi ro hay phân tán chúng cho một cộng đồng rộng hơn? Tại sao thị trường lại không thể bảo hiểm trong một số trường hợp? Đến đây, chúng ta sẽ chuyển sang các vấn đề đó.

Bất kể khi nào bạn lái xe, sở hữu ngôi nhà, tích trữ ngô, đầu tư hay thậm chí qua đường, bạn đều đang mạo hiểm sự an toàn của cuộc sống và tương lai của bạn. Mọi người ứng xử như thế nào khi

phải đương đầu với rủi ro? Nói chung, chúng ta thấy rằng, con người muốn tránh sự bất định về thu nhập và tiêu dùng của họ. Khi chúng ta mong muốn tránh rủi ro và sự bất định, chúng ta là những người "ghét rủi ro".

Một người **ghét rủi ro** nếu sự phiền lòng khi mất đi một khoản thu nhập nhất định lớn hơn sự hài lòng khi có thêm cùng một lượng thu nhập đó. Thí dụ, giả sử rằng chúng ta được rủ tham gia trò tung đồng xu mà nếu đồng xu ngửa, chúng ta sẽ được 1.000 đôla, còn nếu đồng xu sấp, chúng ta sẽ mất 1.000 đôla. Trò cá cược này có *giá trị kỳ vọng* bằng 0 (bằng xác suất 1/2 nhân với 1.000 đôla cộng xác suất 1/2 nhân với -1.000 đôla); một trò cá cược có giá trị kỳ vọng bằng 0 gọi là *trò cá cược sòng phẳng*. Nếu chúng ta từ chối tất cả các trò cá cược sòng phẳng thì chúng ta là những người ghét rủi ro.

Theo khía cạnh độ thỏa dụng mà chúng ta đã bàn đến trong Chương 5, thì ghét rủi ro đồng nghĩa với *độ thỏa dụng biên của thu nhập giảm dần*. Nếu bạn ghét rủi ro, điều đó ngụ ý rằng, phần tăng thêm trong độ thỏa dụng do có thêm một khoản thu nhập bổ sung không lớn bằng phần tổn thất trong độ thỏa dụng khi bị mất đi đúng một khoản thu nhập như thế. Trong tình huống sấp ngửa như tung đồng xu, giá trị kỳ vọng bằng tiền là 0. Nhưng nói về mặt thỏa dụng, sự thỏa mãn mà bạn có được khi thắng nhỏ hơn sự bất mãn khi thua.

Chúng ta có thể sử dụng Hình 11-2 để minh họa cho khái niệm về sự ghét rủi ro. Giả sử trường hợp (b) là tình huống ban đầu, trong đó bạn có một lượng tiêu dùng bằng nhau trong trạng thái 1 và 2, tiêu dùng 2 đơn vị trong mỗi trạng thái. Người "thích rủi ro" sẽ đến gặp bạn và nói: "Hãy tung đồng xu lấy 1 đơn vị". Thực chất, người thích mạo hiểm đã cho bạn một cơ hội để chuyển sang trường hợp (a), trong đó bạn có 3 đơn vị tiêu dùng nếu đồng xu ngửa và một đơn vị tiêu dùng nếu đồng xu sấp. Tính toán cẩn thận, bạn sẽ thấy rằng nếu từ chối cuộc chơi này và cứ ở trường hợp (b) thì giá trị thỏa dụng dự kiến là 7 util [= 1/2 x 7 util + 1/2 x 7 util], còn nếu bạn chấp nhận cuộc chơi, thì giá trị thỏa dụng dự kiến sẽ là 6 1/2

util [=1/2 x 9 util + 1/2 x 4 util]. Thí dụ này chứng tỏ rằng, nếu bạn ghét rủi ro, với độ thỏa dụng biên giảm dần, bạn sẽ tránh được các hành động làm tăng mức độ bất định mà không đem lại lợi ích mong đợi nào. (Hãy vẽ đường thỏa dụng của người thích rủi ro là một đường độ thỏa dụng biên tăng dần; sau đó giải thích tại sao người thích rủi ro lại thích cá cược).

Hoặc giả tôi là một nông dân trồng ngô. Là một nông dân, rõ ràng tôi phải đấu tranh với những tai họa thiên nhiên đối với nghề nông. Nhưng tôi có muốn chịu đựng rủi ro về giá ngô hay không? Giả sử giá trị kỳ vọng của giá ngô là 4 đôla một giạ, trong đó giá trị này xuất hiện từ hai kết cục đồng khả năng là giá bằng 3 đôla và bằng 5 đôla một giạ. Trừ khi tôi có thể loại trừ được rủi ro về giá, nếu không, tôi buộc phải tham gia một trò xổ số trong đó tôi phải bán 10.000 giạ ngô của mình hoặc với giá 30.000 đôla hoặc với giá 50.000 đôla tùy theo kết cục tung đồng xu giá ngô.

Nhưng theo nguyên lý về sự ghét rủi ro và độ thỏa dụng biên giảm dần, tôi sẽ thích một điều chắc chắn hơn. Tức là, tôi sẽ thích tự bảo hiểm rủi ro về giá của mình bằng cách bán ngô với giá trị kỳ vọng là 4 đôla, thu về tổng số 40.000 đôla. Tại sao? Vì sự đau đớn với khả năng bị mất 10.000 đôla sẽ lớn hơn sự sung sướng khi có thêm 10.000 đôla. Nếu thu nhập bị giảm xuống còn 30.000 đôla, tôi sẽ phải cắt giảm các khoản chi tiêu quan trọng như học phí hay sửa mái nhà. Trái lại, 10.000 đôla tăng thêm có khi ít cần thiết hơn, nó chỉ mang lại cho tôi một vài thứ đồ cổ ưa thích hay một máy xén cỏ 100 mã lực, 8 tốc độ và có điều hòa mà thôi.

Mọi người nói chung đều ghét rủi ro, thích một thứ gì chắc chắn hơn là một mức tiêu dùng bất định - tức là, mọi người thích các kết cục chứa ít sự bất định và có cùng một giá trị trung bình hơn. Vì lý do đó, các hoạt động làm giảm sự bất định hoặc rủi ro trong tiêu dùng của con người sẽ làm cải thiện phúc lợi kinh tế.

BẢO HIỂM VÀ PHÂN TÁN RỦI RO

Người ghét rủi ro luôn luôn muốn tránh rủi ro. Nhưng không thể chỉ đơn giản là chôn vùi rủi ro. Khi một ngôi nhà bốc cháy, khi có

ai đó tử nạn trong một vụ tai nạn xe hơi, hoặc khi sông Mississippi dâng nước ngập tràn các cánh đồng của nông dân - ai đó, ở đâu đó sẽ phải gánh chịu thiệt hại.

Thị trường đối phó với rủi ro bằng cách **phân tán rủi ro.** Đó là một quá trình mang sự rủi ro vốn rất to lớn đối với một người rồi phân tán chúng cho nhiều người sao cho chúng vẫn tồn tại nhưng chỉ còn là sự rủi ro nhỏ bé đối với một số đông. Hình thức phân tán rủi ro chính là **bảo hiểm**, đó là một trò đánh bạc ngược.

Thí dụ, khi mua bảo hiểm hỏa hoạn cho một ngôi nhà, chủ nhà dường như đang đánh cược với công ty bảo hiểm rằng ngôi nhà sẽ bị cháy. Nếu không như vậy, chủ nhà sẽ bị mất một khoản phí bảo hiểm nhỏ. Nếu nó cháy, công ty phải hoàn trả lại cho chủ nhà phần tổn thất theo một tỉ lệ đã thỏa thuận trước. Cái gì đúng với trường hợp bảo hiểm hỏa hoạn thì cũng đúng với bảo hiểm nhân thọ, tai nạn, xe hơi hay bất kỳ dạng bảo hiểm nào khác.

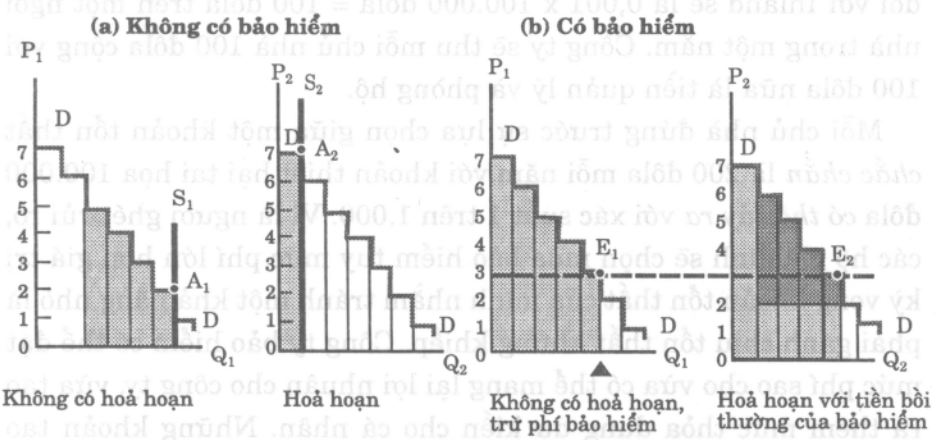
Công ty bảo hiểm phân tán rủi ro bằng cách nhóm chung nhiều rủi ro khác nhau: nó có thể bảo hiểm cho hàng triệu ngôi nhà, tính mạng hoặc xe hơi, hàng ngàn nhà máy và khách sạn. Lợi thế của công ty bảo hiểm là ở chỗ, cái không thể lường trước được với một cá nhân thì lại có thể dự đoán được đối với một số đông dân cư. Giả sử Công ty Bảo hiểm Hỏa hoạn Inland bảo hiểm cho một triệu ngôi nhà, mỗi ngôi nhà trị giá 100.000 đôla. Khả năng một ngôi nhà bị cháy là 1 phần 1.000 trong một năm. *Giá trị kỳ vọng* của khoản lỗ đối với Inland sẽ là 0,001 x 100.000 đôla = 100 đôla trên một ngôi nhà trong một năm. Công ty sẽ thu mỗi chủ nhà 100 đôla cộng với 100 đôla nữa là tiền quản lý và phòng hộ.

Mỗi chủ nhà đứng trước sự lựa chọn giữa một khoản tổn thất *chắc chắn* là 200 đôla mỗi năm với khoản thiệt hại tai họa 100.000 đôla *có thể xảy ra* với xác suất 1 trên 1.000. Vì là người ghét rủi ro, các hộ gia đình sẽ chọn mua bảo hiểm tuy mức phí lớn hơn giá trị kỳ vọng khoản tổn thất của mình nhằm tránh một khả năng nhỏ là phải gánh chịu tổn thất khủng khiếp. Công ty bảo hiểm có thể đặt mức phí sao cho vừa có thể mang lại lợi nhuận cho công ty, vừa tạo ra thêm mức thỏa dụng dự kiến cho cá nhân. Những khoản tạo

thêm ấy có được từ đâu? Nó xuất hiện là do qui luật về độ thỏa dụng biên giảm dần, cho rằng cái được khi thắng có ít giá trị hơn những tổn thương khi bị thua với cùng một mức.

Chúng ta có thể minh họa tại sao phân tán rủi ro qua hình thức bảo hiểm lại là một lợi thế về mặt kinh tế thông qua Hình 11-3. Đó là hình vẽ gần tương tự như Hình 11-2. Phía bên trái của hình vẽ biểu thị điều gì sẽ xảy ra nếu cá nhân không mua bảo hiểm, còn phía bên phải hình vẽ thể hiện tình huống khi có bảo hiểm. Có hai "trạng thái tự nhiên" trong mỗi tình huống: đồ thị thứ nhất và thứ ba biểu diễn trạng thái không có hỏa hoạn (trạng thái tự nhiên 1), còn đồ thị thứ hai và thứ tư biểu diễn trạng thái có hỏa hoạn (trạng thái tự nhiên 2).

Nhờ mua bảo hiểm, mọi người có thể tránh được rủi ro khi có hỏa hoạn, và do đó, đã dàn đều mức tiêu dùng trong mỗi trạng thái tự nhiên. Thí dụ, trong Hình 11-3 (a) , chú ý rằng trạng thái tự nhiên không có hỏa hoạn có mức tiêu dùng rất cao trong khi trạng thái tự nhiên có hỏa hoạn lại có mức tiêu dùng rất thấp. Trong phần (b), nhờ trả phí bảo hiểm, cá nhân phải giảm tiêu dùng một chút nếu hỏa hoạn không xảy ra nhưng lại thu được nhiều nếu có hỏa hoạn. Do độ thỏa dụng biên giảm dần, mọi người được lợi lớn nhờ trả phí bảo hiểm ở mức phải chăng để được đảm bảo duy trì tình trạng có nhà ở (hay xe hơi, sức khỏe) như cũ, cho dù cuộc đời có xoay chuyển như thế nào.



Hình 11-3. Bảo hiểm làm tăng độ thỏa dụng của những người ghét rủi ro

Hình vẽ này biểu thị độ thỏa dụng trong các trạng thái tự nhiên khác nhau. Đồ thị bên trái của mỗi trường hợp thể hiện một năm bình thường, còn các đồ thị bên phải lại thể hiện tác động của một vụ hỏa hoạn khủng khiếp khi có và không có bảo hiểm. Trong trường hợp (a), độ thỏa dụng rất cao khi không có bảo hiểm và không có hỏa hoạn, nhưng lại có sự nghèo túng ghê gớm khi có hỏa hoạn mà lại không bảo hiểm. Trong trường hợp (b), các hộ gia đình hy sinh một chút tiêu dùng khi không có hỏa hoạn nhưng lại được nhiều khi có hỏa hoạn. Độ thỏa dụng dự kiến tăng thêm được biểu thị bằng các khối tô đậm. Độ thỏa dụng biên được cào bằng trong cả hai trường hợp, với mức tiêu dùng tối ưu cho các cá nhân khi có bảo hiểm.

Vì thế, chúng ta thấy, bảo hiểm xem ra chỉ như một hình thức khác của trò đánh bạc, nhưng trong thực tế lại thực sự có ảnh hưởng ngược lại. Trong khi tự nhiên gây cho ta biết bao rủi ro thì bảo hiểm lại giúp giảm nhẹ và phân tán chúng.

Thị trường vốn và phân tán rủi ro

Một hình thức phân tán rủi ro khác diễn ra trong thị trường vốn của nền kinh tế thị trường do quyền sở hữu *tài chính* đối với các dạng vốn *hiện vật* có thể được mở rộng ra cho nhiều người thông qua một công cụ là hình thức sở hữu công ty.

Hãy lấy ví dụ về đầu tư chế tạo một máy bay thương mại mới. Một thiết kế hoàn toàn mới, kể cả công tác nghiên cứu và triển khai, có thể tốn tới 1 triệu đôla đầu tư trong vòng 10 năm. Nhưng không hề có gì bảo đảm rằng máy bay đó sẽ tìm được một thị trường thương mại đủ lớn để hoàn được vốn đầu tư. Ít người có ý định hoặc đủ giàu có để theo đuổi một vụ làm ăn đầy rủi ro như vậy.

Các nền kinh tế thị trường thực hiện nhiệm vụ này thông qua các công ty sở hữu chung. Một công ty như Boeing do hàng triệu người sở hữu, không ai trong số đó chiếm được tỉ lệ cổ phần ưu thế. Trong một trường hợp giả định, hãy chia đều quyền sở hữu hãng Boeing cho 10 triệu người. Khi đó, khoản đầu tư 1 triệu đôla sẽ bằng 100 đôla một đầu người, một sự mạo hiểm mà nhiều người sẵn sàng chấp nhận nếu lợi tức trên các cổ phiếu Boeing có sức hấp dẫn.

Nguyên tắc phân tán rủi ro có thể được mở rộng ra cả phạm vi quốc tế nữa. Rủi ro của các khoản đầu tư và sản xuất qui mô lớn được các nhà đầu tư ở Nhật Bản, Anh, Đức, và các nước khác cùng gánh chịu khi họ mua cổ phiếu của các công ty Mỹ. Cũng giống như công ty bảo hiểm giảm độ rủi ro của họ bằng cách bảo hiểm cho nhà cửa ở các đô thị khác nhau, các nhà đầu tư cũng giảm bớt được độ rủi ro trong cơ cấu đầu tư bằng cách mua cổ phiếu của nhiều công ty khác nhau trên khắp thế giới.

Bằng việc phân tán quyền sở hữu vốn hay phân tán các khoản đầu tư rủi ro riêng lẻ cho nhiều chủ sở hữu, thị trường vốn có thể phân tán rủi ro và cho phép những khoản đầu tư lớn hơn, rủi ro nhiều hơn so với những gì mà chủ sở hữu riêng lẻ có thể thực hiện được.

KHUYẾT TẬT CỦA THỊ TRƯỜNG VỀ THÔNG TIN

Cho đến đây, phân tích của chúng ta vẫn giả định rằng, các nhà đầu tư và người tiêu dùng có thông tin đầy đủ về độ rủi ro mà họ phải đương đầu, và thị trường rủi ro hoạt động hữu hiệu. Điều này có thể đúng trong một vài trường hợp, nhưng trong nhiều lĩnh vực lại gặp rắc rối bởi những khuyết tật của thị trường. Hai vấn đề chính là sự lựa chọn ngược và hiểm họa đạo đức. Khi những vấn đề này xuất hiện, thị trường có thể đưa ra các tín hiệu sai lệch, các khuyến khích có thể bị bóp méo, và đôi khi chỉ giản đơn là thị trường không tồn tại. Trong những trường hợp này, chính phủ có thể quyết định nhảy vào và cung cấp bảo hiểm xã hội.

Hiểm họa đạo đức và Lựa chọn ngược

Tuy bảo hiểm chắc chắn là một công cụ hữu ích để phân tán rủi ro cho một số đông dân cư, nhưng trên thực tế, chúng ta không thể mua bảo hiểm cho tất cả mọi thứ rủi ro trên đời, và đôi khi giá của bảo hiểm khiến nó không còn hấp dẫn người ta mua nữa. Nguyên nhân đứng đằng sau sự không hoàn hảo của thị trường bảo hiểm là những thị trường này chỉ có thể phát triển mạnh trong những điều kiện rất ngặt nghèo.

Những điều kiện đó là gì? Thứ nhất, phải có một số lượng lớn các biến cố. Chỉ khi đó, công ty bảo hiểm mới có thể gom các biến

cố khác nhau lại và phân tán rủi ro sao cho sự rủi ro vốn rất lớn đối với một cá nhân lại trở thành nhỏ đối với một số đông. Hơn nữa, các biến cố phải tương đối độc lập với nhau. Không một công ty bảo hiểm khôn ngoan nào lại bán tất cả các đơn bảo hiểm hoả hoạn cho cư dân trong cùng một tòa nhà hay chỉ bán bảo hiểm động đất ở mỗi vùng San Francisco. Trái lại, công ty bảo hiểm sẽ cố gắng phân tán khoản bồi thường của họ cho nhiều loại rủi ro khác nhau và độc lập với nhau. Thêm vào đó, cũng phải có đủ kinh nghiệm về những biến cố này để công ty bảo hiểm có thể ước tính chính xác mức độ tổn thất. Cuối cùng, bảo hiểm phải tương đối không chịu sự chi phối của vấn đề hiểm họa đạo đức. *Hiểm họa đạo đức* xuất hiện khi bảo hiểm làm giảm động cơ phòng tránh các biến cố rủi ro của cá nhân. Khi tất cả các điều kiện này được thỏa mãn - có nhiều loại rủi ro, tất cả ít nhiều đều độc lập với nhau, xác suất rủi ro có thể ước chừng khá chính xác và không chịu ảnh hưởng của lợi ích cá nhân - thì thị trường bảo hiểm tư nhân sẽ hoạt động trôi chảy.

Trong nhiều trường hợp, hiểm họa đạo đức không quan trọng lắm. Rất ít người muốn liều mạng chỉ vì họ có một khoản bảo hiểm nhân thọ hào phóng - một phần là do cuộc sống rất quí giá, và phần nữa là vì bạn không thể mang theo tiền bồi thường bảo hiểm xuống mồ được. Trong các lĩnh vực khác, hiểm họa đạo đức lại rất nghiêm trọng. Các nghiên cứu đã cho thấy rằng, sự tồn tại của bảo hiểm y tế toàn phần sẽ có ảnh hưởng lớn đến số ca phẫu thuật thẩm mĩ và mức độ sử dụng các hình thức chăm sóc lâu dài như hộ lý, và hầu hết các chính sách bảo hiểm y tế đều không bảo hiểm các dạng dịch vụ như thế. Nếu sinh viên cố mua "bảo hiểm điểm số" để bồi thường cho họ phần thu nhập bị mất do kết quả học tập kém thì công ty bảo hiểm có thể sẽ giảm mức bảo hiểm vì điểm số phụ thuộc rất lớn vào nỗ lực cá nhân. Chúng ta sẽ nói rằng, sự hiện diện của vấn đề hiểm họa đạo đức trong y tế và điểm số của sinh viên đã tạo nên *thị trường không trọn vẹn* hay *không đầy đủ* với ý nghĩa rằng, cung và cầu cắt nhau tại mức sản lượng rất thấp hoặc bằng 0.

Hơn nữa, đôi khi bảo hiểm tư nhân không tồn tại hoặc định giá quá cao do hiện tượng lựa chọn ngược. *Lựa chọn ngược* nảy sinh khi

những người có mức độ rủi ro cao nhất lại là những người dễ có khả năng mua bảo hiểm nhất. Hãy lấy ví dụ về một tình huống trong đó mọi người được chia đều làm hai loại - những người khỏe mạnh và những người cực kỳ ốm yếu. Chi phí y tế trung bình cho một gia đình khỏe mạnh là 2.000 đôla một năm, còn cho một gia đình ốm yếu - do ốm đau liên miên và phải nằm viện liên tục - là 8.000 đôla. Nếu tính gộp cả hai loại người này thì chi phí trung bình sẽ là 5.000 đôla một năm.

Giả sử Công ty Bảo hiểm Chữ thập Xanh ấn định mức giá chung cho tất cả những người mua bảo hiểm. Sở dĩ như vậy là do chính phủ yêu cầu "không được phân biệt đối xử" giữa những người được bảo hiểm. Hoặc tình huống này có thể xảy ra do "thông tin không tương xứng", khi mà mọi người thì biết rõ về tình trạng sức khỏe của họ nhưng công ty bảo hiểm thì không. Trong bất kỳ trường hợp nào thì những người ốm yếu cũng rất sẵn lòng mua bảo hiểm của công ty Chữ thập Xanh; trái lại, khi nhìn vào mức giá này, các gia đình khỏe mạnh có thể quyết định chấp nhận rủi ro do không mua bảo hiểm chứ không muốn hy sinh tiêu dùng nhiều quá. Do đó, công ty bảo hiểm sẽ chỉ còn lại những người có chi phí rất cao, và giá phải tăng lên đến 8.000 đôla để bù đắp chi phí. Quả thực, ở New York, một gia đình 4 người đã phải chi hơn 8.000 đôla tiền bảo hiểm cho Chữ thập Xanh chỉ vì những áp lực như vậy.

Đến đây, chúng ta thấy rằng định giá thống nhất và tự nguyện trong bảo hiểm y tế sẽ dẫn đến hiện tượng lựa chọn ngược, làm tăng giá, hạn chế diện bảo hiểm và tạo ra một thị trường không trọn vẹn. Những khuyết tật tương tự của thị trường cũng đã tồn tại trong bảo hiểm ô tô, bảo hiểm thương tật và bảo hiểm chăm sóc y tế dài hạn.

Bảo hiểm xã hội

Vai trò của *bảo hiểm xã hội* có thể là, trong đó chính phủ đưa ra chính sách bảo hiểm bắt buộc khi mà các khuyết tật thị trường quá nghiêm trọng đến mức thị trường tư nhân không thể cung cấp một chương trình bảo hiểm thỏa đáng. Trong những tình huống như vậy, chính phủ có thể quyết định tham gia vào và cung cấp một

chương trình bảo hiểm rộng rãi và đại chúng. Quyền lực đánh thuế và lập pháp rộng lớn của chính phủ, cộng với khả năng tránh được lựa chọn ngược nhờ chương trình bảo hiểm đại chúng có thể biến bảo hiểm của chính phủ thành một biện pháp nâng cao phúc lợi.

Chúng ta thấy rằng, tất cả các nước có thu nhập cao đều có bảo hiểm thất nghiệp dưới một hình thức nào đó. Đây là một ví dụ về sự thiếu vắng thị trường tư nhân. Các công ty bảo hiểm không bảo hiểm thất nghiệp vì hiểm họa đạo đức trong lĩnh vực này rất cao (mọi người có thể quyết định không đi làm nếu phúc lợi thất nghiệp quá hào phóng), vì hiện tượng lựa chọn ngược nghiêm trọng (những người mất việc có nhiều khả năng mua bảo hiểm hơn), và do những đợt thất nghiệp không mang tính độc lập (chúng thường xảy ra khi chu kỳ kinh doanh đi vào suy thoái). Đồng thời, các nước đều thấy nên có một mạng lưới an toàn cho mọi người, phòng trường hợp họ mất việc làm. Vì thế, bảo hiểm thất nghiệp của chính phủ đã ra đời. Chính phủ không thể giải quyết được hiểm họa đạo đức, và nhiều nhà kinh tế cho rằng bảo hiểm thất nghiệp quá hào phóng là nguyên nhân của hiện tượng thất nghiệp tràn lan ở châu Âu ngày nay, nhưng bảo hiểm xã hội đã giảm nhẹ được khuyết tật của thị trường do thiếu sự độc lập và do lựa chọn ngược.

B. LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Suy nghĩ chiến lược là một nghệ thuật vượt lên trên đối thủ, với nhận thức rằng, đối thủ cũng sẽ cố gắng làm đúng như vậy với mình.

Avinash Dixit và Barry Nalebuff*, Suy nghĩ chiến lược *(1991)

Trong đời sống kinh tế đầy rẫy những trường hợp mà cá nhân, hãng, hoặc quốc gia tìm cách để chiếm ưu thế. Độc quyền nhóm mà chúng ta đã phân tích trong chương trước đôi khi cũng châm ngòi cho cuộc chiến tranh kinh tế. Thế kỷ trước đã từng chứng kiến những cuộc tranh giành như vậy khi Vanderbilt và Drew thi nhau

hạ phí chuyên chở trên các tuyến đường sắt song song của họ. Hãng hàng không Continental cố gắng thu hút khách hàng của các đối thủ lớn hơn bằng cách định giá vé thấp hơn rất nhiều so với giá hiện hành. Khi các hãng hàng không lớn hơn như American hay United quyết định cách đối phó, họ phải tính đến việc hãng Continental sẽ phản ứng như thế nào khi họ trả đũa, và cứ vậy mãi. Những tình huống này là điển hình cho một lĩnh vực phân tích kinh tế được gọi là "lý thuyết trò chơi".

Lý thuyết trò chơi phân tích cách thức mà hai bên hay nhiều bên hơn tham gia lựa chọn hành động hoặc chiến lược có tác động chung đến mỗi bên. Lý thuyết này, nghe có vẻ vô thưởng vô phạt do vay mượn thuật ngữ trong trò chơi cờ, đánh bài và chiến tranh, nhưng thực chất lại rất có ý nghĩa và được phát triển mạnh nhờ nhà toán học thiên tài người gốc Hungary John von Neumann (1903 - 1957). Chúng ta sẽ chọn ra những khái niệm chính trong lý thuyết trò chơi và bàn đến một số ứng dụng quan trọng trong kinh tế[1].

Chúng ta hãy bắt đầu bằng việc phân tích động lực cắt giảm giá. Bạn là giám đốc của Berney' s, một cửa hàng đặt tại New York với phương châm "Chúng tôi không bao giờ ế hàng". Đối thủ chính của bạn, Max Fifth Avenue, phát động chiến dịch quảng cáo "Chúng tôi bán rẻ hơn 10 phần trăm". Hình 11-4 trình bày động lực đó. Mũi tên theo phương thẳng đứng biểu thị mức giảm giá của Max; mũi tên theo phương nằm ngang thể hiện chiến lược đối phó của Berney' s trước mỗi lần giảm giá.

Bằng việc phác họa các hình thức phản ứng và phản ứng lại, bạn có thể thấy rằng kiểu tranh giành này cuối cùng sẽ làm cả hai thiệt hại với mức giá bằng 0. Tại sao? Vì chỉ có một loại giá tương thích với cả hai chiến lược này, đó là giá bằng không: 90 % của 0 thì vẫn bằng 0.

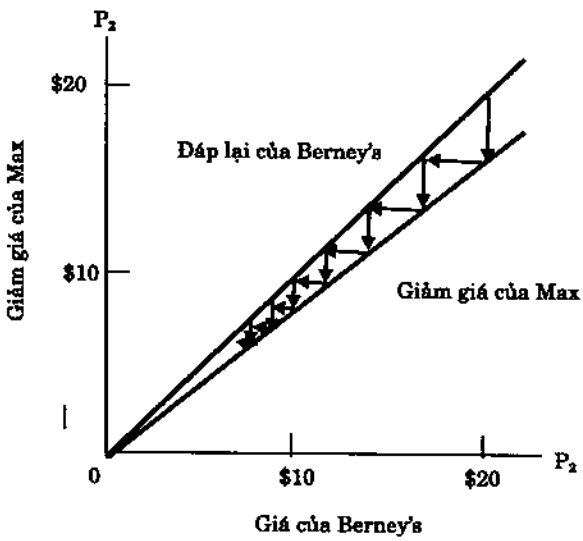
---

1. Có thể tham khảo cuốn *Suy nghĩ chiến lược* của Avinash Dixit và Barry Nalebuff (Norton, New York, 1991), một tác phẩm nhập môn về lý thuyết trò chơi rất hóm hỉnh và đáng đọc, với nhiều ví dụ rút ra từ kinh tế học và đời sống hàng ngày.

Trên cương vị điều hành của Berney's, cuối cùng bạn sẽ nhận ra rằng, nếu bạn giảm giá thì Max cũng sẽ giảm giá theo. Chỉ khi là một kẻ rất thiển cận bạn mới nghĩ rằng mình có thể bán rẻ hơn đối thủ trong thời gian dài. Rồi thì bạn cũng sẽ phải đặt câu hỏi xem Max sẽ làm gì nếu bạn đặt giá của mình tại A, tại B v.v... Một khi bạn bắt đầu lo lắng xem đối thủ sẽ phản ứng như thế nào trước hành động của mình, khi đó, bạn đã nằm trong lĩnh vực nghiên cứu của lý thuyết trò chơi.

Hình 11-4. Điều gì xảy ra khi hai hãng chạy đua để bán rẻ hơn đối thủ của mình?

Phác họa qua các bước mà theo đó, việc giảm giá linh hoạt đã tạo ra mức giá thấp chưa từng có đối với cả hai đối thủ.



CÁC KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Chúng ta bắt đầu bằng việc trình bày các yếu tố chính của lý thuyết trò chơi trong một cuộc **chiến tranh giá cả lưỡng độc quyền,** một tình huống trong đó thị trường do hai hãng lớn cung ứng, mà hai hãng này đang quyết định xem có nên tham gia vào một cuộc chiến tranh kinh tế về giảm giá khốc liệt hay không. Để đơn giản, chúng ta giả định rằng, mỗi hãng có cùng một cơ cấu chi phí và cầu. Hơn nữa, mỗi hãng có thể lựa chọn có nên duy trì giá bình thường hay giảm giá xuống thấp hơn chi phí biên và cố đẩy đối thủ vào tình trạng phá sản hay không. Yếu tố mới lạ trong trò chơi lưỡng độc quyền này là lợi nhuận của hãng phụ thuộc vào chiến lược của đối thủ cũng như của bản thân hãng.

Một công cụ hữu hiệu để thể hiện phản ứng qua lại giữa hai hãng hay hai người là **bảng vị thế** hai chiều. Bảng vị thế là một phương tiện để biểu diễn các chiến lược và vị thế trong trò chơi giữa hai người chơi. Hình 11-5 thể hiện vị thế trong trò chơi giá cả lưỡng độc quyền giữa hai cửa hàng của chúng ta. Trong bảng vị thế này, hãng có thể lựa chọn giữa các chiến lược nêu trong các hàng và các cột. Thí dụ, Max có thể chọn giữa 2 cột của hãng và Berney' s cũng có thể chọn giữa hai hàng của mình. Trong ví dụ này, mỗi hãng quyết định, liệu nên duy trì giá bình thường hay châm ngòi cho cuộc chiến tranh giá cả bằng cách giảm giá.

Kết hợp hai quyết định này của mỗi hãng lưỡng độc quyền cho ta 4 kết cục có thể có, những kết cục này được ghi trong 4 ô của bảng. Ô A nằm ở góc trên bên trái cho biết kết cục khi cả hai hãng quyết định duy trì giá bình thường; ô D là kết cục khi cả hai hãng đều tham gia vào cuộc chiến tranh giá cả; ô B và C là kết cục khi một hãng duy trì giá bình thường, còn hãng kia duy trì giá chiến tranh.

Con số trong các ô cho biết **vị thế** của hai hãng; hay đó là lợi nhuận mà mỗi hãng thu được trong từng kết cục. Con số nằm góc dưới bên trái của mỗi ô cho biết vị thế của người chơi bên trái (tức là của Berney' s); con số nằm góc trên bên phải cho biết vị thế của người chơi ở phía trên (tức là của Max). Vì 2 hãng là đồng nhất như nhau, vị thế của các hãng là hình ảnh phản chiếu của nhau.

Cuộc chiến tranh giá cả

		Giá của Max			
		Giá bình thường*		Giá chiến tranh	
Giá của Berney' s	Giá bình thường*	A+ -$10	$10	B -$10	$100
	Giá chiến tranh	C -$100	-$10	D -$50	-$50

* Chiến lược ưu thế
\+ Cân bằng ưu thế

Hình 11-5. Bảng vị thế trong cuộc chiến tranh giá cả

Bảng vị thế cho biết vị thế tương ứng với các chiến lược khác nhau. Berney' s có thể lựa chọn giữa hai chiến lược, như đã thấy trong hai hàng của hãng. Max cũng có thể lựa chọn một trong hai chiến lược như đã biểu thị qua hai cột của hãng. Các số liệu trong mỗi ô cho biết lợi nhuận của hai người chơi. Thí dụ, trong ô C, Berney' s tiến hành "chiến tranh giá cả", còn Max vẫn duy trì "giá bình thường". Kết quả là Berney' s có lợi nhuận -100 đôla, còn Max có lợi nhuận là -10 đôla. Suy nghĩ về các chiến lược tốt nhất mà mỗi người chơi lựa chọn sẽ đưa đến thế cân bằng ưu thế trong ô A.

Các chiến lược khác nhau

Sau khi chúng ta đã thấy cấu trúc cơ bản của trò chơi, bây giờ hãy xét xem bạn sẽ ứng xử như thế nào với tư cách là một người chơi trong tình trạng lưỡng độc quyền hay bất kỳ trò chơi nào. Trong kinh tế học, chúng ta giả định rằng các hãng tối đa hóa lợi nhuận và người tiêu dùng tối đa hóa độ thỏa dụng. Yếu tố mới trong lý thuyết trò chơi là, hãy nghĩ đến mục đích và hành động mà đối thủ của bạn sẽ tiến hành và đưa ra quyết định *của bạn* dựa trên cơ sở phân tích mục đích và hành động ấy của đối thủ của mình. Nhưng bạn phải luôn luôn nhớ rằng, đối thủ của bạn cũng đang phân tích chiến lược bạn chọn. Nói cách khác, hãy chọn lấy chiến lược cho mình bằng cách hỏi xem cái gì hợp lý nhất cho bạn với giả thiết rằng, đối thủ của bạn cũng đang hành động một cách chiến lược để mang lại lợi ích tối đa cho họ.

Hãy áp dụng phương châm này vào thí dụ lưỡng độc quyền. Thứ nhất, chú ý rằng hai hãng có mức lợi nhuận *chung* lớn nhất trong kết cục A. Mỗi hãng thu được 10 đôla khi cả hai cùng theo đuổi chiến lược định giá bình thường. Trong một thái cực khác là chiến tranh giá cả, khi mà mỗi hãng đều thi nhau cắt giảm giá và lâm vào cảnh lỗ lớn.

Giữa hai thái cực đó là hai chiến lược lý thú khác, khi chỉ có một hãng tham gia vào cuộc chiến tranh giá cả. Thí dụ, trong kết cục C, Max theo đuổi chiến lược định giá bình thường, còn Berney' s lại tham gia vào cuộc chiến tranh giá cả. Berney' s chiếm phần lớn thị phần nhưng lại thua lỗ hầu hết tiền của vì phải bán dưới giá thành. Max thực sự được lợi hơn nếu tiếp tục bán với giá bình thường chứ không trả đũa lại.

Chiến lược ưu thế. Khi xem xét các chiến lược có thể có, trường hợp đơn giản nhất là **chiến lược ưu thế.** Tình huống này xuất hiện khi một người chơi có được chiến lược tốt nhất, *bất kể chiến lược mà đối phương theo đuổi là gì.*

Thí dụ, trong trò chơi chiến tranh giá cả của chúng ta, hãy xét các phương án lựa chọn mở ra cho bạn với tư cách là người điều hành Berney' s. Nếu Max điều hành kinh doanh như thường lệ với mức giá bình thường thì Berney' s sẽ thu được lợi nhuận là 10 đôla nếu nó cũng chấp nhận mức giá bình thường, và sẽ lỗ 100 đôla nếu nó tiến hành chiến tranh kinh tế. Mặt khác, nếu Max gây chiến, Berney' s sẽ lỗ 10 đôla nếu nó duy trì giá bình thường, nhưng sẽ lỗ đến 50 đôla nếu nó cũng tham gia vào cuộc chiến tranh kinh tế độ. Bạn có thể thấy những luận cứ tương tự đối với Max. Vì thế, bất kể chiến lược của một hãng là gì thì chiến lược tốt nhất của hãng kia cũng là duy trì giá bình thường. *Đặt giá bình thường là chiến lược ưu thế đối với cả hai hãng trong trò chơi chiến tranh giá cả.*

Khi cả hai (hoặc tất cả) những người chơi đều có chiến lược ưu thế, chúng ta nói rằng kết cục là **thế cân bằng ưu thế.** Chúng ta có thể thấy rằng, trong Hình 11-5, kết cục A là thế cân bằng ưu thế vì nó nảy sinh trong một tình huống, khi cả hai hãng đều áp dụng chiến lược ưu thế của họ.

Cân bằng Nash. Tình huống lý thú nhất không phải là trạng thái cân bằng ưu thế, và vì vậy chúng ta phải nhìn xa hơn. Chúng ta có thể sử dụng ví dụ lưỡng độc quyền để khai thác trường hợp này. Trong ví dụ, mà chúng ta gọi là **trò chơi đối chọi,** mỗi hãng đều xét xem liệu nên duy trì giá bình thường hay tăng giá theo hướng giá độc quyền và cố thu về lợi nhuận độc quyền.

Trò chơi đối chọi được mô tả trong Hình 11-6. Các hãng có thể dừng lại ở cân bằng giá bình thường mà chúng ta đã thấy trong trò chơi chiến tranh giá cả. Hoặc họ có thể cố tăng giá lên để thu một phần lợi nhuận độc quyền. Thứ nhất, chú ý rằng, hai hãng sẽ có lợi nhuận *chung* cao nhất trong ô A, ở đó, hai hãng sẽ thu được tổng số 300 đôla khi họ theo đuổi chiến lược giá cao. Tình huống A là khi các hãng ứng xử như nhà độc quyền bằng cách đặt giá cao. Ở một

thái cực khác là giá bình thường, chiến lược kiểu cạnh tranh, khi mỗi hãng có lợi nhuận bằng 10 đôla.

Giữa hai thái cực này là hai chiến lược lý thú khi một hãng lựa chọn chiến lược giá bình thường và hãng kia là chiến lược giá cao. Thí dụ, trong ô C, Max theo đuổi chiến lược giá cao, còn Berney's lại bán giá thấp hơn. Berney's chiếm hầu hết thị phần và có lợi nhuận cao nhất trong mọi tình huống, trong khi Max thì thực tế lại lỗ. Trong ô B, Berney's đánh bạc với giá cao, nhưng chiến lược giá bình thường của Max lại làm cho Berney's lỗ.

Trong ví dụ về trò chơi đối chọi này, Berney's có chiến lược ưu thế; nó sẽ có lợi nhuận cao hơn nếu chọn chiến lược giá bình thường, mặc cho Max muốn làm gì thì làm. Mặt khác, Max không có chiến lược ưu thế, vì Max sẽ muốn chơi kiểu giá bình thường nếu Berney's chơi kiểu ấy và sẽ chơi kiểu giá cao nếu Berney's chơi như vậy.

Trò chơi đối chọi

		Giá của Max			
		Giá cao*		Giá bình thường	
Giá của Berney's	Giá cao	A $100	$200	B -$20	$150
	Giá bình thường*	C $150	-$30	D* $10	$10

* Cân bằng Nash

Hình 11-6. Hãng lưỡng độc quyền có nên cố đặt giá độc quyền không?

Trong trò chơi đối chọi, mỗi hãng có thể thu được 10 đôla bằng cách duy trì giá bình thường. Nếu cả hai tăng giá đến mức giá độc quyền cao thì lợi nhuận chung của họ sẽ lớn nhất. Tuy nhiên, sức cám dỗ của việc "lừa dối" và tăng lợi nhuận của mỗi hãng đã khiến cho thế cân bằng Nash ở mức giá bình thường sẽ chiếm ưu thế nếu giữa hai hãng không có sự câu kết.

Max lâm vào thế lưỡng nan lý thú. Max có nên đặt giá cao và hi vọng rằng Berney's sẽ đi theo? Hay nên chơi kiểu an toàn với mức giá bình thường? Xem xét các vị thế thì thấy rõ ràng rằng, Max nên chơi kiểu giá bình thường. Lý do rất đơn giản. Hãy đặt mình vào

địa vị của Berney's. Bạn có thể thấy rằng Berney's sẽ chơi theo kiểu giá bình thường bất kể Max làm gì, vì đó là chiến lược ưu thế của Berney's. Vì thế, Max phải tìm được cho mình hành động tốt nhất bằng cách giả định rằng Berney's sẽ theo đuổi chiến lược ưu thế của nó, mà chiến lược này sẽ lập tức khiến cho Max cũng chơi theo kiểu giá bình thường. Điều này minh họa qui tắc cơ bản của việc dựa chiến lược của mình vào giả định là đối thủ sẽ hành động vì lợi ích tốt nhất của họ.

Giải pháp mà chúng ta tìm ra thực sự là một giải pháp rất tổng quát được gọi là **cân bằng Nash** (mang tên nhà toán học John Nash). *Cân bằng Nash là thế cân bằng mà ở đó, không một người chơi nào có thể cải thiện được vị thế của mình, cho trước chiến lược của đối phương.* Tức là, cho trước chiến lược của người A, B không thể nào có lợi hơn, và ngược lại, cho trước chiến lược của B thì A cũng không thể nào có lợi hơn. Mỗi chiến lược đều là sự đối phó tốt nhất đối với chiến lược của người kia[1].

Cân bằng Nash đôi khi cũng được gọi là **cân bằng bất hợp tác,** vì mỗi bên đều lựa chọn chiến lược của mình mà không có sự câu kết hay hợp tác. Các bên đều tự lựa chọn chiến lược tốt nhất cho mình, mà không tính đến phúc lợi chung của cả xã hội hay của các bên tham gia khác.

Chúng ta có thể chứng minh rằng các chiến lược được xét đến trong Hình 11-6 đều là cân bằng Nash. Tức là, cả hãng Max lẫn Berney' s đều không thể cải thiện vị thế của mình nếu ra khỏi thế cân bằng (giá bình thường; giá bình thường). Nếu hãng Berney' s chuyển lên vị trí cân bằng với giá cao thì lợi nhuận của hãng sẽ giảm từ 10 đôla xuống còn -20 đôla, trong khi Max tăng giá cao hơn

1. Chính xác hơn, hãy để hãng A chọn chiến lược P_A trong khi hãng B chọn chiến lược P_B. Cặp chiến lược (P_A*, P_B*) được gọi là cân bằng Nash khi không có người chơi nào có thể tìm ra chiến lược tốt hơn để chơi với giả định rằng, đối phương duy trì chiến lược ban đầu của họ. Tức là, chừng nào A còn giữ chiến lược P_A* thì B không thể có lợi hơn nếu không giữ chiến lược P_B*, và tương tự đối với người A.

giá cân bằng Nash thông thường thì lợi nhuận của hãng cũng giảm từ 10 đôla xuống -30 đôla. (Chứng minh rằng cân bằng chiếm ưu thế biểu diễn trong Hình 11-5 cũng là cân bằng Nash).

MỘT SỐ VÍ DỤ QUAN TRỌNG VỀ LÝ THUYẾT TRÒ CHƠI

Có câu kết hay không?

Hình 11-6 cho biết một số vấn đề thực tế quan trọng. Cân bằng Nash trong ô D thực sự mang lại tổng lợi nhuận cho hai hãng lưỡng độc quyền ít hơn so với bất kỳ một kết cục nào khác. Giải pháp chung tốt nhất là A, trong đó mỗi hãng lưỡng độc quyền đều đặt giá cao và thu được tổng lợi nhuận là 300 đôla. Giải pháp tồi nhất là cân bằng Nash với tổng lợi nhuận bằng 20 đôla.

Tại sao cân bằng Nash lại có thể có ý nghĩa khi mà cả hai hãng lưỡng độc quyền đều thu được lợi nhuận ít hơn mức có thể so với bất kể tập hợp quyết định nào khác? Hãy nhớ đến câu châm ngôn của Adam Smith: "Những người trong cùng công việc kinh doanh thỉnh thoảng gặp gỡ nhau ... và đối thoại giữa họ kết thúc bằng ... những thủ đoạn nào đó để tăng giá". Nhưng tại sao họ lại không câu kết với nhau và cùng chọn mức giá độc quyền?

Lưỡng độc quyền có thể quyết định câu kết với nhau, có nghĩa là họ sẽ ứng xử theo kiểu có sự hợp tác với nhau. **Cân bằng hợp tác** xuất hiện khi các bên cùng nhau nhất trí đi tìm những chiến lược mang lại lợi ích chung cho họ. Họ có thể quyết định thành lập nên cartel, ấn định giá cao và phân chia đều toàn bộ lợi nhuận giữa các hãng. Rõ ràng, giải pháp này sẽ giúp các hãng lưỡng độc quyền với cái giá phải trả của người tiêu dùng. Trong một trò chơi đối chọi, cân bằng hợp tác tại ô A sẽ tối đa hóa lợi nhuận chung.

Những trở ngại đối với giải pháp độc quyền hợp tác này là gì? Trước hết, cartel và sự câu kết để hạn chế thương mại là các hành vi phi pháp trong hầu hết các nền kinh tế thị trường. Nhưng còn có vấn đề sâu sắc hơn đối với các hãng độc lập: đó là xu hướng lừa dối trong các cartel. Giả sử giá ban đầu được ấn định tại ô A (giá cao;

giá cao) của Hình 11-6. Nếu hãng Berney' s quyết định ngầm sẽ bán thêm một chút sản lượng với giá thấp hơn và hãng có thể làm điều đó mà không ai biết. Khi đó, Berney' s có thể thu được, thậm chí còn nhiều hơn so với cân bằng hợp tác: 150 đôla tại C thay vì 100 đôla tại A.

Nhưng cuối cùng thì Max cũng sẽ nhận ra rằng lợi nhuận của họ đang giảm xuống. Hãng có thể sẽ nhận định lại chiến lược của mình, kết luận rằng cartel không còn chặt chẽ nữa và sẽ cắt giảm giá của họ xuống mức bình thường. Nếu cân bằng hợp tác không có hiệu lực thì các hãng sẽ nhanh chóng bị hút về cân bằng bất hợp tác hay cân bằng Nash tại ô D.

Chúng ta cũng có thể áp dụng cách luận giải này vào thị trường cạnh tranh hoàn hảo. *Cân bằng cạnh tranh hoàn hảo là cân bằng Nash hay cân bằng bất hợp tác, trong đó, mỗi hãng và người tiêu dùng ra quyết định bằng cách coi giá của bất kỳ người nào khác là đã có từ trước.* Trong thế cân bằng này, mỗi hãng sẽ tối đa hóa lợi nhuận, và mỗi người tiêu dùng sẽ tối đa hóa độ thỏa dụng, dẫn đến kết cục lợi nhuận bằng 0, tức là giá cả bằng chi phí biên.

Nhắc lại học thuyết của Adam Smith về bàn tay vô hình: "Trong khi theo đuổi lợi ích riêng (của các cá nhân), họ đã thường xuyên thúc đẩy lợi ích chung của cả xã hội một cách hữu hiệu hơn là khi họ thực sự chủ định làm điều đó". Nghịch lý về bàn tay vô hình là, cho dù các cá nhân ứng xử theo cách bất hợp tác, kết cục kinh tế lại rất hiệu quả về mặt xã hội. Hơn nữa, cân bằng cạnh tranh là cân bằng Nash với nghĩa rằng, không có cá nhân nào được lợi hơn bằng cách thay đổi chiến lược của mình nếu các cá nhân khác vẫn kiên quyết giữ nguyên chiến lược của họ.

Trong nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo, hành vi bất hợp tác đã tạo ra tình trạng hiệu quả kinh tế mà xã hội mong muốn.

Trái lại, nếu một số bên (như hai hãng lưỡng độc quyền) *hợp tác* với nhau và quyết định chuyển sang giá độc quyền ở ô A thì tính hiệu quả của nền kinh tế bị tổn thương. Điều này cho thấy, tại sao chính phủ muốn thực thi luật chống tờ rớt, trong đó trừng phạt nghiêm

khắc những kẻ câu kết để ấn định giá hay chia nhau thị trường.

Trò chơi ô nhiễm

Lý thuyết trò chơi cũng rọi sáng cho sự cần thiết phải hợp tác trong đời sống kinh tế. Trong trò chơi giảm giá của chúng ta ở Hình 11-6, chúng ta nói rằng cạnh tranh giữa các hãng sẽ dẫn đến kết cục bất hợp tác với mức giá thấp. Ngoài ra, chúng ta cũng đã học được rằng, trong hầu hết các tình huống diệu kỳ của đời sống kinh tế, bàn tay vô hình của Adam Smith đã tạo ra sự phân bổ nguồn lực hiệu quả treng các thị trường cạnh tranh hoàn hảo từ động cơ tối đa hóa lợi nhuận hoặc độ thỏa dụng cá nhân.

Tuy nhiên, trong nhiều tình huống, hành vi bất hợp tác lại đưa đến tính phi hiệu quả kinh tế hay sự đau khổ cho xã hội. Một ví dụ đáng chú ý là chạy đua vũ trang, trong đó hành vi bất hợp tác giữa Hoa kỳ và Liên xô đã dẫn đến những khoản chi tiêu khổng lồ cho quân đội với một kho vũ khí gần 100.000 đầu đạn hạt nhân mà rất nhiều trong số đó hiện vẫn còn trôi nổi trên các mảnh đất cũ của Liên bang Xô viết. Nhiều người lo ngại rằng, việc sử dụng vũ khí dễ dàng ở Mỹ có thể dẫn đến cuộc chạy đua vũ trang trong nước, khi mọi người tự vũ trang cho mình để chống lại nỗi lo sợ bị người khác tấn công. Động cơ ấy xuất phát từ bàn tay hữu hình của sự cạnh tranh không có hướng dẫn và chẳng có thể làm gì được với bàn tay vô hình của Adam Smith.

Một ví dụ kinh tế quan trọng khác là **trò chơi ô nhiễm** biểu diễn trong Hình 11-7. Hãy xét một nền kinh tế với ảnh hưởng ngoại sinh là ô nhiễm. Trong tình trạng các hãng không bị điều tiết, mỗi hãng tối đa hóa lợi nhuận riêng lẻ sẽ thích gây ô nghiễm hơn là lắp đặt các thiết bị chống ô nhiễm rất tốn kém. Trong tình trạng như vậy, nếu hãng cư xử một cách rộng lượng và làm sạch tất cả phế thải *của mình*, thì hãng sẽ có chi phí sản xuất cao hơn, giá thành cao hơn và ít khách hàng hơn. Nếu chi phí đủ lớn thì thậm chí hãng có thể bị phá sản. Áp lực cạnh tranh theo kiểu Darwin sẽ khiến tất cả các hãng đi đến cân bằng Nash được xét đến trong ô D của Hình 11-7; tại đây, không một hãng nào có thể tăng được lợi nhuận của mình bằng cách giảm bớt ô nhiễm.

Trò chơi ô nhiễm

Ngành thép của Mỹ

Thép oxy	Ô nhiễm ít	Ô nhiễm ít	Ô nhiễm nhiều*
		A **\$100** **\$100**	**B** **\$120** **-\$30**
	Ô nhiễm nhiều	**C** **-\$30** **\$120**	**D*** **\$100** **\$100**

* Cân bằng Nash

Hình 11-7. Hành vi bất hợp tác dẫn đến ô nhiễm nhiều hơn

Trong trò chơi ô nhiễm chết người, mỗi hãng sản xuất thép tối đa hóa lợi nhuận không bị điều tiết sẽ thải chất ô nhiễm xuống sông và vào không khí. Nếu một hãng đơn lẻ cố làm sạch quá trình sản xuất của mình thì nó sẽ làm tăng giá thành, kinh doanh thua lỗ và phải chịu lợi nhuận giảm sút. Cân bằng Nash bất hợp tác ở D dẫn đến một giải pháp ô nhiễm nhiều ở ô cuối bên phải. Chính phủ có thể giải quyết điều này bằng cách bắt buộc thế cân bằng hợp tác tại A, khi đó lợi nhuận như nhau và môi trường được làm sạch.

Trò chơi ô nhiễm là một ví dụ về một tình trạng trong đó cơ chế bàn tay vô hình của cạnh tranh hoàn hảo đã bị phá vỡ. *Đây là một tình trạng, trong đó cân bằng Nash là không hiệu quả.* Khi thị trường hoặc sự cân bằng phi tập trung trở nên cực kỳ không hiệu quả thì chính phủ có thể phải tham gia. Bằng cách đặt ra các qui định hiệu quả hay phí ô nhiễm, chính phủ có thể khiến các hãng phải di chuyển đến kết cục A, tình trạng ô nhiễm ít/ô nhiễm ít. Trong thế cân bằng đó, các hãng có lợi nhuận bằng nhau như trong tình trạng ô nhiễm nhiều, và trái đất trở thành môi trường sống trong sạch hơn.

Trò chơi tiền tệ - tài khóa

Một ví dụ trong kinh tế học vĩ mô cho thấy lý thuyết trò chơi rất quan trọng để tìm hiểu về chính sách kinh tế của đất nước chúng ta. Các nhà kinh tế và chính trị gia đã tranh luận rằng, chính sách tiền tệ và chính sách tài khóa bị lái sang một hướng khác không

đáng có: thâm hụt tài khóa quá cao và tiết kiệm quốc gia bị giảm sút, trong khi chính sách tiền tệ lại tạo ra một lãi suất gây trở ngại cho đầu tư. Hơn nữa, hội chứng tiền tệ - tài khóa đã trở thành một đặc tính của bức tranh kinh tế vĩ mô trong hơn một thập kỷ qua. Chúng ta có thể giải thích tại sao nước Mỹ lại theo đuổi dai dẳng những chính sách sau đây vốn chẳng được ai ưa?

Chúng ta có thể nhìn vào lý thuyết trò chơi để giải thích hội chứng này. Trong một nền kinh tế hiện đại, việc tách rời giữa chức năng tài khóa và tiền tệ là điều thường thấy. Ngân hàng trung ương của Mỹ, Ngân hàng Dự trữ Liên bang, quyết định chính sách tiền tệ - lãi suất - nhưng lại tiến hành nó một cách độc lập với các bộ phận khác của chính phủ. Chính sách tài khóa - đánh thuế và chi tiêu - do các cơ quan hành pháp và lập pháp quyết định. Nhưng những cơ quan chức năng về tiền tệ và tài khóa lại có các mục tiêu khác nhau. Ngân hàng trung ương đứng trên lập trường thiên về chính sách khắc khổ và lạm phát thấp. Như Arthur Burns, một chuyên gia về chu kỳ kinh doanh và nguyên Thống đốc Ngân hàng Dự trữ Liên bang đã viết: "Nhờ đào tạo, nếu không muốn nói thêm là nhờ tư chất, các chuyên gia của ngân hàng trung ương đã hướng sự chú ý đặc biệt đến việc ổn định giá cả, và sự ghê tởm của họ đối với lạm phát liên tục được hun đúc thêm nhờ mối liên hệ với những người đồng tư tưởng trong cộng đồng tài chính tư nhân". Các quan chức về tài khóa lại lo ngại nhiều hơn đến tình trạng toàn dụng lao động, tính quần chúng, giữ cho mức thuế thấp, duy trì các chương trình chi tiêu và được tái đắc cử.

Hình 11-8 minh họa kết cục của những mục tiêu xung khắc nhau này. Các cơ quan tài khóa muốn có thất nghiệp ở mức thấp nhất có thể được, tăng chi tiêu và giảm thuế, và rất ít quan tâm đến lạm phát hay đầu tư. Họ chọn "thâm hụt lớn". Ngân hàng trung ương muốn giảm thiểu lạm phát, cách ly khỏi áp lực của các nghiệp đoàn lao động và những người vận động ngầm, và chọn "lãi suất cao". *Kết cục là thế cân bằng bất hợp tác tại C, với lạm phát và thất nghiệp vừa phải, nhưng mức đầu tư thấp nhất so với mọi kết cục khác.*

Trò chơi tiền tệ - tài khóa

		Chính sách tài khóa: Thâm hụt lớn*	Chính sách tài khóa: Thâm hụt ít+
Chính sách tiền tệ	Lãi suất thấp+	A Thất nghiệp rất thấp Lạm phát rất cao Đầu tư vừa phải	B+ Thất nghiệp vừa phải Lạm phát vừa phải Đầu tư cao
	Lãi suất cao*	C Thất nghiệp vừa phải Lạm phát vừa phải Đầu tư thấp	D Thất nghiệp cao Lạm phát thấp Đầu tư vừa phải

* Cân bằng Nash

\+ Cân bằng hợp tác

Hình 11-8. Thiếu sự phối hợp làm cho đầu tư thấp

Trong trò chơi tiền tệ - tài khóa, chiến lược hợp tác tại B sẽ có lạm phát và thất nghiệp vừa phải trong khi đầu tư cao để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế. Nhưng mong muốn thất nghiệp thấp và xúc tiến các chương trình xã hội đã khiến các nhà hoạch định chính sách tài khóa tăng thâm hụt tài khóa, trong khi sự thù địch với lạm phát đã khiến các chuyên gia ngân hàng trung ương tăng lãi suất. Cân bằng bất hợp tác đã diễn ra tại C, làm cho đầu tư thấp nhất trong tất cả các kết cục.

Có lẽ Tổng thống Clinton đã nghĩ sẵn đến trò chơi tiền tệ - tài khóa này khi ông chỉ trích những bế tắc và đề xuất kế hoạch kinh tế của mình để hạ thấp thâm hụt, giảm lãi suất và tăng đầu tư[1].

Trò chơi, trò chơi, khắp mọi nơi . . .

Bản chất của lý thuyết trò chơi tràn ngập trong khoa học kinh tế, khoa học xã hội, kinh doanh và đời sống hàng ngày. Thí dụ,

1. Thực ra, trò chơi này đã được cố vấn kinh tế vĩ mô của Tổng thống Clinton, ông Alan Blinder thuộc trường Đại học Princeton phân tích cặn kẽ trong "Các vấn đề về Phối hợp chính sách tài khoá và tiền tệ" trong Ngân hàng Dự trữ Liên bang thuộc Kansas City, *Các vấn đề chính sách tiền tệ trong những năm 1980,* Ngân hàng Dự trữ Liên bang, Kansas City), tr.3-34.

trong kinh tế học, lý thuyết trò chơi có thể giải thích được các cuộc chiến tranh thương mại cũng như chiến tranh giá cả (một số thí dụ điển hình sẽ được giới thiệu trong phần câu hỏi thảo luận cuối chương này). Chẳng hạn, một số nhà quan sát tin rằng, hiện tượng giá cả "bất di bất dịch" có thể bắt nguồn từ lý thuyết trò chơi. Theo lý thuyết này, các hãng sẽ đạt đến một kiểu thỏa thuận ngầm về mức giá ấn định (chẳng hạn trong ngành ô tô hay ngành thép). Một khi thỏa thuận này đạt được, các hãng bất đắc dĩ phải thay đổi giá sẽ khiến cho hãng khác coi biểu hiện đó như một lời tuyên chiến kinh tế.

Lý thuyết trò chơi cũng có thể giải thích tại sao cạnh tranh quốc tế lại có thể dẫn đến cạnh tranh lành mạnh hơn về giá cả. Khi các hãng của Nhật tham gia vào thị trường Mỹ, nơi mà các hãng nội địa đang ngầm câu kết với nhau về một chiến lược giá cả đưa đến mức giá độc quyền nhóm cao hơn, thì điều gì sẽ xảy ra? Các hãng nước ngoài có thể "từ chối không tham gia trò chơi". Họ không chấp nhận luật chơi, vì thế họ sẽ giảm giá để giành thêm thị phần. Sự câu kết có thể bị phá vỡ.

Tất cả mức độ phức tạp mới này nảy sinh khi người ta cố "thay đổi trò chơi" bằng các hoạt động kiên quyết hoặc thay đổi vị thế. Một hãng có thể thay đổi vị thế đối với người tham gia tiềm năng bằng cách xây dựng nhiều năng lực hơn mức cần thiết. Điều này được thiết kế để "đảm bảo" với hãng hiện hành một mức giá thấp đến nỗi người tham gia tiềm năng không nhìn thấy khả năng sinh lời để tham gia. Một thí dụ khủng khiếp nhất của loại trò chơi này là "nguy cơ ngày tận thế" của các siêu cường hạt nhân, trong đó, một siêu cường này sẽ đe dọa gây ra cuộc chiến tranh hủy diệt lẫn nhau nếu siêu cường kia gây hấn thêm một bước, dù chỉ rất nhỏ.

Một vài ví dụ trên đã cho chúng ta nếm mùi chút đỉnh từ vô số những trái cây mà lý thuyết trò chơi đã sản sinh ra. Lĩnh vực này vô cùng đắc dụng trong việc giúp các nhà kinh tế và các nhà khoa học xã hội khác nghĩ đến các tình huống, khi một số ít người được thông tin đầy đủ và cố đánh lừa kẻ khác để chiến thắng trong thị trường, trên chính trường và trong các hoạt động quân sự.

TÓM TẮT

A. Kinh tế học về rủi ro và sự bất định

1. Đời sống kinh tế chứa đầy sự bất định. Người tiêu dùng đứng trước nguồn thu nhập và các hình thái việc làm bất định cũng như nguy cơ chịu những mất mát tai họa; doanh nghiệp có chi phí bất định và doanh thu của họ cũng chứa đầy sự bất định về giá cả và sản xuất.

2. Trong một thị trường hoạt động trơn tru, các hành vi mua ngay bán ngay, đầu cơ và bảo hiểm giúp dàn đều những rủi ro không thể tránh khỏi. Nhà đầu cơ là những người mua bán hàng hóa với toan tính thu lợi nhuận nhờ chênh lệch giá giữa các thị trường. Họ di chuyển hàng hóa giữa các vùng từ thị trường giá thấp sang thị trường giá cao, giữa các thời điểm từ lúc dồi dào sang lúc khan hiếm, và thậm chí giữa các trạng thái tự nhiên bất định cho tới những thời điểm có cơ hội làm cho hàng hóa khan hiếm.

3. Hành động tìm kiếm lợi nhuận của nhà đầu cơ và người mua ngay bán ngay có xu hướng tạo ra các hình thái cân bằng nhất định của giá cả qua không gian và thời gian. Cân bằng này là những kết cục có lợi nhuận bằng 0 khi chi phí biên và độ thỏa dụng biên bằng nhau giữa các vùng, các thời điểm hoặc các trạng thái tự nhiên bất định khác nhau. Xét về khía cạnh nhà đầu cơ điều hòa sự bất ổn định của giá cả và tiêu dùng thì họ là một phần trong cơ chế bàn tay vô hình, thực hiện chức năng hữu ích về mặt xã hội nhờ phân bổ lại hàng hóa từ kỳ bội thu (khi giá thấp) sang kỳ giáp hạt (khi giá cao).

4. Thị trường đầu cơ cũng cho phép cá nhân được tự bảo hiểm chống lại những rủi ro ngoài dự kiến. Nguyên tắc kinh tế của hiện tượng ghét rủi ro, vốn là hệ quả của độ thỏa dụng biên giảm dần, ngụ ý rằng, cá nhân sẽ không chấp nhận một tình huống rủi ro có giá trị kỳ vọng bằng 0. Ghét rủi ro có nghĩa là, mọi người sẽ mua bảo hiểm để giảm bớt sự suy giảm ghê gớm trong độ thỏa dụng của họ do hỏa hoạn, tử vong hay các thảm họa khác.

5. Bảo hiểm và phân tán rủi ro có xu hướng ổn định hóa tiêu dùng trong các trạng thái tự nhiên khác nhau. Bảo hiểm gom

những rủi ro cá nhân lớn lại với nhau và phân tán chúng rộng rãi đến mức chúng trở nên chấp nhận được đối với một số đông các cá nhân. Bảo hiểm có lợi, vì thông qua việc giúp san đều tiêu dùng giữa các trạng thái bất định khác nhau, nó đã làm tăng mức thỏa dụng dự kiến.

6. Điều kiện để thị trường bảo hiểm hoạt động hiệu quả rất khắt khe: phải có rất nhiều các biến cố độc lập, với rất ít khả năng xuất hiện hiện tượng hiểm họa đạo đức hay lựa chọn ngược. Khi có các khuyết tật của thị trường, giá cả có thể bị bóp méo, hoặc đơn giản là thị trường không tồn tại. Nếu thị trường bảo hiểm tư nhân thất bại, chính phủ có thể phải tham gia để cung cấp bảo hiểm xã hội. Ngay cả trong tình trạng tự do kinh doanh nhất của các nền kinh tế thị trường tiên tiến ngày nay thì chính phủ vẫn phải bảo hiểm cho thất nghiệp và thu nhập thấp lúc tuổi già.

B. Lý thuyết trò chơi

7. Đời sống kinh tế chứa đựng nhiều tình huống tương tác chiến lược giữa các hãng, các hộ gia đình, chính phủ và các đối tượng khác. Lý thuyết trò chơi phân tích cách thức mà hai bên hay nhiều bên tham gia, những người sẽ tác động qua lại với nhau trong một khung cảnh như trên thị trường chẳng hạn, lựa chọn hành động hoặc chiến lược có tác động chung đến mỗi bên tham gia.

8. Cấu trúc cơ bản của một trò chơi gồm có những người chơi, với các hành động và chiến lược khác nhau, và các vị thế, mô tả lợi nhuận hay các lợi ích khác mà người chơi có được trong mỗi kết cục. Khái niệm then chốt mới là bảng vị thế trong trò chơi, trong đó thể hiện các chiến lược và vị thế hay lợi nhuận của những người chơi khác nhau.

9. Mấu chốt lựa chọn chiến lược trong lý thuyết trò chơi là những người chơi phải suy nghĩ về mục đích của mình cũng như của đối thủ mình, không bao giờ được quên rằng, đối phương cũng làm giống như mình. Khi chơi trò chơi trong kinh tế học hay các lĩnh vực khác, giả sử rằng đối thủ của bạn cũng lựa chọn các phương án của họ. Sau đó, chọn ra chiến lược cho bạn sao cho lợi ích của bạn là tối đa, luôn luôn giả định rằng, đối thủ của bạn cũng phân tích tương tự với chiến lược của bạn.

10. Đôi khi có một chiến lược ưu thế, là một chiến lược tốt nhất

không phụ thuộc vào hành vi của đối phương. Thông thường, chúng ta thấy cân bằng Nash (hay cân bằng bất hợp tác) là hữu ích nhất. Cân bằng Nash là thế cân bằng mà không người chơi nào có thể cải thiện được vị thế của mình, khi cho trước chiến lược của người kia. Đôi khi, các bên có thể câu kết hoặc hợp tác với nhau, khi đó sẽ tạo ra cân bằng hợp tác.

11. Cân bằng Nash mang lại kết cục tốt đẹp trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo không có ảnh hưởng ngoại sinh, khi mà định lý về bàn tay vô hình cho thấy, các hãng không câu kết sẽ sản xuất tại mức giá bằng chi phí biên và thế cân bằng chung là hiệu quả. Tuy nhiên, đôi khi hành vi bất hợp tác lại gây ra tàn phá xã hội, như khi những hãng cạnh tranh gây ô nhiễm hành tinh hay tham gia vào các cuộc chạy đua vũ trang tốn kém. Trong những trường hợp này, cần phải có sự hợp tác xã hội để thay thế cho cạnh tranh tư nhân.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Rủi ro và Sự bất định	**Risk and Uncertainty**
cào bằng P theo không gian	spatial P equality
hình thái giá cả lý tưởng theo mùa vụ	ideal seasonal price pattern
đầu cơ, mua ngay bán ngay, tự bảo hiểm	speculation, arbitrage, hedging
ghét rủi ro và độ thỏa dụng biên giảm dần	risk aversion and diminishing marginal utility
ổn định và bất ổn định tiêu dùng	consumption stability vs. instability
bảo hiểm và phân tán rủi ro	insurance and risk spreading
khuyết tật thị trường về thông tin	market failure in information
hiểm họa đạo đức, lựa chọn ngược, thị trường không đầy đủ	moral hazard, adverse selection, incomplete markets
bảo hiểm xã hội	social insurance

Lý thuyết trò chơi	**Game Theory**
người chơi, chiến lược, vị thế	players, strategies, payoff
bảng vị thế	payoff table
chiến lược ưu thế và cân bằng ưu thế	dominant strategy and equilibrium
cân bằng Nash (hay thế ổn định)	Nash equilibrium (or stable point)
cân bằng hợp tác và bất hợp tác	cooperative and noncooperative equilibrium
cân bằng Nash hiệu quả và phi hiệu quả	efficient vs. inefficient Nash equilibrium

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Hoạt động đầu cơ lý tưởng có thể ổn định giá cả theo mùa vụ như thế nào?

2. Các nhà cải cách xã hội buổi đầu tin rằng, mọi người về cơ bản là có hàm thỏa dụng như nhau. Giả định rằng các phần trong Hình 11-2 biểu thị các cá nhân khác nhau trước và sau khi phân phối thu nhập, giải thích việc cào bằng thu nhập sẽ dẫn đến tổng thỏa dụng tối đa như thế nào.

3. Nêu những khác nhau quan trọng giữa bảo hiểm xã hội và bảo hiểm tư nhân.

4. Vào đầu thế kỷ thứ 19, rất ít sản lượng nông nghiệp của quốc gia được bán trên thị trường, và chi phí chuyên chở rất cao. Bạn dự kiến mức độ chênh lệch của giá cả theo vùng và theo thời gian như thế nào?

5. Giả sử một hãng tiến hành một vụ đầu tư mạo hiểm (chẳng hạn như đầu tư 100 triệu đôla cho siêu máy tính). Bạn có thể cho biết với việc đa dạng hóa rộng rãi quyền sở hữu, hãng có thể cho phép phân tán rủi ro gần như hoàn hảo vụ đầu tư máy tính này như thế nào?

6. Vào cuối những năm 1980, những kẻ lợi dụng bất hợp pháp

những thông tin nội bộ để làm giàu đã khiến người ta nghĩ xấu về hoạt động đầu cơ và mua ngay bán ngay. Giả sử rằng, đầu cơ và hoạt động mua ngay bán ngay đã tạo ra những đội quân tội phạm (như tình trạng hiện nay ở nước Nga). Giải thích những tác hại về kinh tế có thể nảy sinh.

7. Siêu cường A muốn khống chế được siêu cường R; R muốn ngang với A. Vì thế, trong năm t, A lắp đặt tên lửa nhiều hơn 10% so với số R có trong năm t-1; sang năm sau, R đạt được số tên lửa đó của A. Hãy chỉ ra một chiến lược như vậy sẽ dẫn đến cuộc chạy đua vũ trang vô tận như thế nào, sử dụng cách tiếp cận như trong Hình 11-4. Chức năng của một hiệp định kiểm soát vũ khí giới hạn số tên lửa tối đa của mỗi bên 1.000 tên lửa là gì? Hãy minh họa bằng hình vẽ một hiệp định kiểm soát vũ khí có thể thay đổi bức tranh như thế nào?

8. "Trong một thế giới không có ảnh hưởng lan tỏa hay ảnh hưởng ngoại sinh, thì sự câu kết sẽ có hại cho lợi ích công cộng. Trong một thế giới đầy ô nhiễm, tội ác, bệnh dịch thì sự hợp tác là cần thiết". Hãy lý giải câu nói đó theo cách bạn hiểu về lý thuyết trò chơi.

9. Hãy xét một thế lưỡng nan do duy trì thương mại tự do được thể hiện trong bảng vị thế ở Hình 11-9, trong đó cho biết tổng thu nhập quốc dân thực tế (tính bằng tỉ đôla) của hai nước là hàm số của chính sách ngoại thương. Mỗi nước có thể hoặc áp dụng chính sách thương mại tự do không có thuế quan hay hạn ngạch hoặc áp dụng chính sách bảo hộ với chế độ hạn ngạch khắt khe đối với hàng hóa và dịch vụ nhập khẩu. Lợi ích là thu nhập thực tế của mỗi nước.

a. Hãy nêu bốn kết cục và tính thu nhập quốc dân của mỗi vùng và thu nhập thế giới.

b. Hãy chỉ ra các nước hành động một cách bất hợp tác (không có thỏa thuận chung mà chỉ vì lợi ích quốc gia vị kỷ của mình) sẽ dẫn đến chiến tranh thương mại với cân bằng Nash tại ô D như thế nào. Ảnh hưởng của chiến tranh thương mại đến tổng thu nhập thế giới là gì?

c. Hiệp định thương mại nhằm xóa bỏ mọi hạn chế thương mại và tạo điều kiện cho thương mại tự do có tác động như thế nào đến thu nhập?

d. Có động cơ nào đối với mỗi nước để lừa dối trong hiệp định thương mại không? Nếu sự lừa dối dẫn đến hành động trả đũa và một kết cục với mức thuế quan cao thì điều gì sẽ xảy ra?

Thương mại tự do đối lập với chế độ bảo hộ

		Hoa kỳ			
		Thương mại tự do		Bảo hộ	
Nhật Bản	Thương mại tự do+	A+	$6.000	B	$6.100
		$3.000		$1.900	
	Bảo hộ*	C	$4.800	D*	$5.000
		$3.200		$2.000	

* Cân bằng Nash

\+ Cân bằng hợp tác

Hình 11-9. Các nước có lợi nhờ thương mại nhưng thiệt hại khi tiến hành chiến tranh thương mại

Nhật Bản và Hoa kỳ có thể đồng ý để có được cân bằng hợp tác tại A, trong đó họ giảm tất cả thuế quan và hạn ngạch và được hưởng lợi nhờ thương mại tự do. Tuy nhiên, mỗi nước sẽ có xu hướng "lừa dối" bằng cách đưa ra các hạn chế thương mại đối với nhập khẩu, thu thêm thu nhập cho quốc gia nhưng lại gây tổn hại cho thu nhập thế giới, chuyển tới ô B hay C. Sự trả đũa sẽ làm tất cả các bên ở vào tình trạng tồi tệ nhất trong ô D.

10. Thời gian trôi đi, những nhà đầu cơ mất dần khả năng nhìn nhận những vấn đề nền tảng và trở thành miếng mồi cho sự đồn đại, nỗi lo và niềm hy vọng. Đôi khi, đầu cơ như một căn bệnh lây lan, như một sự đam mê nhảy múa không thể giải thích nổi đã quét sạch những làng xóm thời trung cổ, như căn bệnh cuồng hoa tulip Hà lan đã đẩy giá một bó hoa lên cao hơn giá một toà nhà. Hiện tượng "bong bóng Biển phương Nam" mà các công ty bán cổ phiếu với giá trời ơi cho những hãng "sẽ tiết lộ sau". Trên quan điểm kinh tế, căn bệnh dịch làm mất ổn định này là phi hiệu quả. Giải thích

tại sao chúng lại là những hoạt động đưa tiêu dùng từ chỗ "có bảo hiểm" đến chỗ "không có bảo hiểm" trong Hình 11-3, đã dẫn đến làm xói mòn phúc lợi kinh tế.

11. **Vấn đề về bảo hiểm:** Khảo sát vấn đề người tiêu dùng đang đắn đo xem có nên mua bảo hiểm hay không, được minh họa trong Hình 11-3. Đường DD ở đây thể hiện độ thỏa dụng biên của dịch vụ nhà ở đều như nhau trong mọi tình huống. Hộ gia đình quyết định tiêu dùng 6 Q đơn vị không có bảo hiểm và không có hỏa hoạn, trong khi hỏa hoạn sẽ giảm tiêu dùng xuống còn 5 đơn vị. Nếu xác suất hỏa hoạn là 1 trên 5 thì hãy tính *độ thỏa dụng biên kỳ vọng không có bảo hiểm*, tức là xác suất của mỗi trạng thái (hỏa hoạn hoặc không) nhân với độ thỏa dụng của nó (diện tích nằm dưới đường DD ứng với các mức tiêu dùng tương ứng) . Giải thích tại sao Hình 11-3 (a) lại mô tả trường hợp không có bảo hiểm.

Tiếp theo, giả sử hộ gia đình có thể mua bảo hiểm hỏa hoạn vừa phải với phạm vi bảo hiểm toàn bộ; đây là trò "cá cược sòng phẳng" vì phí bảo hiểm bằng giá trị kỳ vọng của khoản tổn thất. Giải thích tại sao Hình 11-3 (b) lại thể hiện trường hợp có bảo hiểm. Hãy tính độ thỏa dụng biên kỳ vọng khi có bảo hiểm.

Cuối cùng, hãy chứng minh rằng diện tích tô đậm nằm bên phải đồ thị đo lường những gì thu được trong độ thỏa dụng kỳ vọng.

PHẦN BA

THỊ TRƯỜNG YẾU TỐ VÀ PHÂN PHỐI THU NHẬP

CHƯƠNG 12

THU NHẬP VÀ ĐỊNH GIÁ YẾU TỐ SẢN XUẤT

Ernest, anh biết đấy, người giàu khác với chúng ta.

F. Scott Fitzgerald

Vâng, tôi biết. Họ có nhiều tiền hơn chúng ta.

Ernest Hemingway

Nước Mỹ là mảnh đất của những thái cực đối lập nhau về thu nhập và tài sản. Nếu là một thành viên điển hình trong danh sách những người giàu có nhất của tạp chí "Forbes 400", bạn sẽ là một người đàn ông da trắng 63 tuổi, kết hôn lần thứ tư, có một bằng cấp của trường Ivy League và tài sản ròng trị giá 750 triệu đôla. Bạn có thể thử vận may của mình trong lĩnh vực sản xuất chế tạo hay buôn bất động sản. Cuộc hành trình đi đến đỉnh cao của bạn một phần nhờ vào vận may, một phần nhờ vào trí óc. Có thể gia đình bạn đã khởi nghiệp cho bạn bằng vài triệu đôla hoặc hơn thế nữa từ công việc kinh doanh gia đình. Có thể bạn vươn lên đỉnh cao bằng chính đôi chân của mình do đi đầu trong lĩnh vực phần mềm vi tính hay kinh doanh những cửa hàng bán hạ giá ở những thành phố nhỏ.

Ở thái cực kia là những con người bị quên lãng, những người chưa bao giờ xuất hiện trên bìa tạp chí Forbes hay People. Hãy nghe câu chuyện của Robert Clark, một người thất nghiệp và vô gia cư. Là một cựu chiến binh trong chiến tranh Việt Nam và là thợ lợp mái, anh ta đi từ Detroi đến Miami để tìm việc sau khi cơn bão Andrew đổ bộ năm 1992. Bây giờ, anh ngủ trên hè phố trong một vỏ hộp các tông mà anh ăn cắp được. Hàng ngày, anh và những người vô gia cư khác từ cống nước ngầm bước ra ánh sáng để đi làm ở những hãng thuê

tạm thời. Những hãng này bắt khách hàng của mình trả 8 đến 10 đôla một giờ, nhưng chỉ trả cho những người đàn ông này một mức lương tối thiểu là 4,25 đôla, rồi sau đó lấy lại gần hết tiền của họ để chi cho việc đi lại và mua sắm dụng cụ. Hoá đơn trả công của anh cho biết mức thu nhập 31,28 đôla cho 31 giờ lao động[1].

Bạn hiểu các thái cực đối lập về thu nhập và tài sản này như thế nào? Tại sao một số người lại được trả 1 triệu đôla một năm trong khi những người khác chỉ vẻn vẹn có 1 đôla một giờ? Tại sao đất đai ở Tokyo hay Manhattan lại trị giá hàng ngàn đôla một mét vuông, còn đất ở sa mạc có thể bán được nhưng với vài đôla một hecta? Hàng tỉ đôla lợi nhuận mà các hãng khổng lồ như Exxon hay Toyota thu được là từ đâu ra? Những câu hỏi này liên quan đến **lý thuyết phân phối thu nhập**, là lý thuyết phân tích cách thức phân phối thu nhập và tài sản trong một xã hội.

Câu hỏi về phân phối thu nhập nằm trong số những vấn đề gây nhiều tranh cãi nhất trong kinh tế học. Một số người lập luận rằng, thu nhập cao là kết quả không công bằng nhờ được hưởng vốn thừa kế trước kia hay do sự may mắn, còn nghèo đói là do bị phân biệt đối xử hay không có cơ hội. Những người khác lại cho rằng, mọi người được cái mà họ xứng đáng được hưởng và việc can thiệp vào sự phân phối thu nhập của thị trường sẽ làm tổn thương đến tính hiệu quả của nền kinh tế và làm cho mọi người khổ hơn. Những người trung lập ở giữa lại tin rằng, chính phủ phải bảo đảm một "mạng lưới an toàn" xã hội để che chở cho những ai sống dưới mức sống tối thiểu.

A. PHÂN PHỐI THU NHẬP VÀ CỦA CẢI

THU NHẬP

Khi xác định tình trạng kinh tế của một người hay của một quốc gia, hai thước đo thường được sử dụng nhiều nhất là thu nhập và

1. "Ở Miami, sự khốn cùng vai kề vai với sự xa hoa", Montreal Gazzette, 13 tháng 7 năm 1993.

tài sản. **Thu nhập** là số tiền thu được hay tiền mặt mà một người hay một hộ gia đình kiếm được trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm). Tổng tất cả mọi khoản thu nhập là **thu nhập quốc dân**, mà các thành phần của nó được thể hiện trong Bảng 12-1. Phần lớn nhất của thu nhập quốc dân là thuộc về lao động, như tiền công hoặc lương tháng, hay dưới dạng phúc lợi. Phần còn lại là các dạng khác nhau của thu nhập từ tài sản: tiền thuê, lãi ròng, lợi nhuận công ty và thu nhập của người sở hữu cá thể. Khoản cuối cùng này chủ yếu bao gồm lợi tức của những người chủ sở hữu những doanh nghiệp nhỏ.

Thu nhập từ một nền kinh tế thị trường được phân phối cho những người sở hữu các yếu tố sản xuất của nền kinh tế dưới dạng tiền công, lợi nhuận, tiền thuê và tiền lãi.

Tất cả mọi người đều cho rằng, khoảng ba phần tư thu nhập quốc dân là từ lao động, trong khi phần còn lại được phân phối như một dạng lợi tức vốn nào đó. Sự phân chia này thay đổi như thế nào theo thời gian? Nhìn vào Hình 12-1, chúng ta có thể ngạc nhiên thấy rằng, tỉ lệ thu nhập từ lao động và từ vốn đã thay đổi rất ít trong những thập kỷ gần đây. Sự phân chia này là một trong những đặc điểm ổn định nổi bật của nền kinh tế Mỹ.

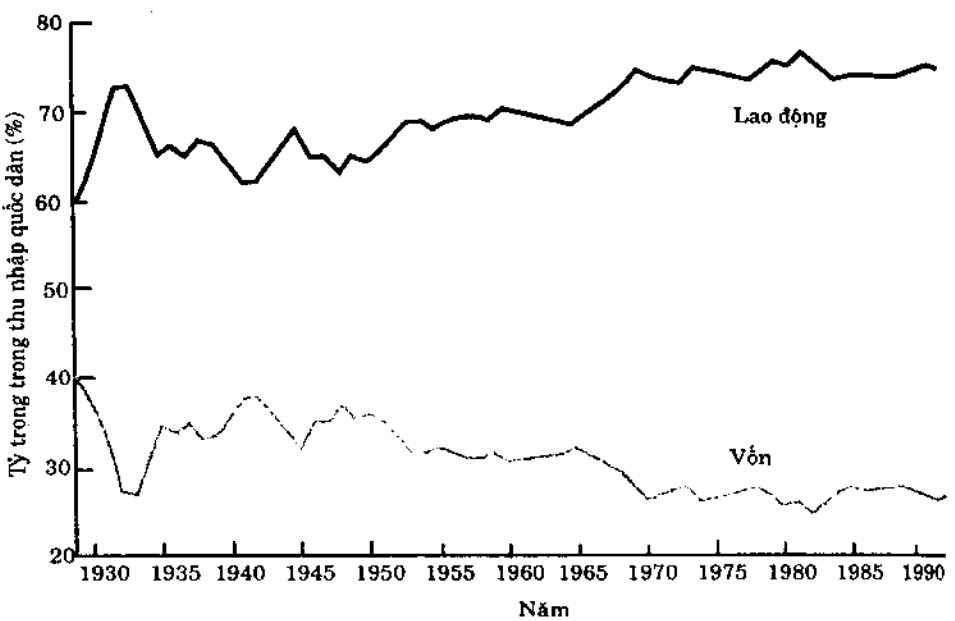
Loại thu nhập	Số lượng (tỉ đôla)	Phần trăm trong tổng số (%)	Ví dụ
Thu nhập từ lao động:			
Tiền công và lương tháng	3100,4	60,5	Tiền công của công nhân, lương giáo viên.
Phúc lợi và các dạng thu nhập từ lao động khác	671,8	13,1	Đóng góp của công ty cho quĩ hưu trí
Thu nhập từ tài sản:			
Thu nhập của người sở hữu cá thể	442,1	8,6	Thu nhập từ doanh nghiệp do người sở hữu điều hành
Tiền thuê ròng	13,0	0,3	Tiền cho thuê nhà

			sau khi trừ chi phí và khấu hao
Lợi nhuận công ty	452,9	8,8	Lợi nhuận của hãng Microsoft
Lãi ròng	446,0	8,7	Lãi trả cho tài khoản tiết kiệm
Tổng cộng	**5126,2**	**100**	

Bảng 12-1. Phân chia thu nhập quốc dân, 1993

Ba phần tư thu nhập quốc dân là trả cho lao động dưới dạng này hay dạng khác.

(Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ)



Hình 12-1. Phần đóng góp vào thu nhập quốc dân của vốn và lao động giữ ổn định đáng kể trong suốt 64 năm qua

Nguồn: Bộ Thương mại Hoa Kỳ

Vai trò của chính phủ

Chính phủ tham gia vào bức tranh này như thế nào? Các chính

quyền liên bang, bang và địa phương là nguồn tạo thu nhập chính cho hàng triệu người. Những chính quyền này thuê khoảng 20 phần trăm lực lượng lao động, trả khoảng 600 tỷ đôla cho tiền công và tiền lương hàng năm. Năm 1992, chính phủ trả gần 300 tỷ đôla tiền lãi cho những người giữ trái phiếu chính phủ và các khoản nợ khác. Hơn nữa, các chính phủ cũng thuê hàng triệu mét vuông văn phòng, và cũng có trách nhiệm, trực tiếp hay gián tiếp, trước hàng tỷ đôla lợi nhuận của những công ty làm việc với chính phủ. Tất cả các khoản thanh toán trực tiếp này cho các yếu tố sản xuất được phản ánh trong Bảng 12-1.

Tuy nhiên, chính phủ cũng có vai trò trực tiếp đối với những khoản thu nhập không xuất hiện trong Bảng 12-1. Điều đó bắt đầu bằng việc chính phủ thu một phần đáng kể thu nhập quốc dân thông qua đánh thuế và thu khác. Năm 1992, khoảng 28% thu nhập quốc dân do chính phủ liên bang, bang và địa phương thu từ các loại thuế khác nhau, bao gồm cả thuế thu nhập cá nhân, thuế lợi nhuận công ty và thuế bảo hiểm xã hội. Các chính phủ cũng thu hàng tỷ đôla từ thuế kinh doanh gián thu, chẳng hạn như thuế tiêu thụ và thuế tiêu thụ đặc biệt, mà vì những lý do kỹ thuật, chúng không được tính như là một phần của thu nhập quốc dân. Nếu kể đến những khoản này thì sẽ làm tăng phần thu thuế của chính phủ lên đến khoảng 34%.

Thế nhưng, tay này chính phủ lấy đi thì tay kia chính phủ lại trả lại. Chính quyền các cấp chi ra hơn 800 tỷ đôla trong các **thanh toán chuyển nhượng**, là những khoản trả trực tiếp của chính phủ cho các cá nhân nhưng không phải là để đổi lấy hàng hoá hay dịch vụ. Phần lớn nhất của các loại thanh toán chuyển nhượng là bảo hiểm xã hội cho những người Mỹ cao tuổi, tuy nhiên, thanh toán chuyển nhượng cũng bao gồm trợ cấp cựu chiến binh, trợ cấp nông nghiệp, phúc lợi và trợ cấp y tế.

Sự phân chia thu nhập theo yếu tố khác với việc phân phối thu nhập cá nhân

Hiểu được điểm khác nhau giữa phân chia thu nhập theo yếu tố với sự phân phối thu nhập cá nhân là điều rất quan trọng. Bảng 12-

1 cho biết sự phân phối thu nhập theo các yếu tố - bao nhiêu là từ tiền công, từ lợi nhuận v.v... Nhưng cùng một người có thể sở hữu rất nhiều yếu tố sản xuất khác nhau. Ví dụ, một giám đốc điều hành 45 tuổi của hãng IBM có thể nhận được lương, tiền lãi trên tài khoản tiết kiệm, được chia cổ tức từ các cổ phần sở hữu ở nhiều công ty khác và tiền cho thuê các bất động sản. Theo ngôn ngữ kinh tế, chúng ta thấy rằng, thu nhập trên thị trường của một người đơn giản là số lượng các yếu tố sản xuất người đó sở hữu nhân với giá của mỗi yếu tố. Ngoài ra, nhiều người, đặc biệt là những người về hưu, ngoài bảo hiểm xã hội còn được nhận một khoản chi trả trực tiếp hay thu nhập nào đó từ chính phủ. *Thu nhập trên thị trường cộng với thanh toán chuyển nhượng bằng thu nhập cá nhân.*

Những tài sản các hộ gia đình Mỹ sở hữu, 1989

Loại tài sản	Số lượng tài sản (tỷ đôla)	Tỉ lệ phần trăm tài sản do 1% hộ giàu nhất sở hữu
Hữu hình:		
Nhà thuộc sở hữu gia đình	6.415	8,4
Bất động sản khác	2.907	43,0
Xe hơi	773	7,6
Đầu tư kinh doanh	3.719	67,7
Các tài sản hữu hình khác	815	39,2
Tài chính:		
Các tài khoản séc, tài khoản tiết kiệm và tài khoản thị trường tiền tệ	2.630	19,9
Cổ phiếu và trái phiếu	2.056	54,5
Các tài sản tài chính khác (ví dụ như bảo hiểm nhân thọ)	772	35,0
Tổng cộng:	20.092	32,8
Giá trị trung bình bằng tiền của tài sản trên một hộ, 1989	216.043	

Bảng 12-2. Các tài sản hữu hình và tài sản tài chính của các hộ gia đình

Các hộ sở hữu tài sản hữu hình (như nhà cửa, ôtô) cùng các tài sản tài chính (như tài khoản tiết kiệm và chứng khoán). Mặc dù tài sản trung bình trên một hộ chiếm tổng cộng hơn 216.000 đôla, nhưng phần lớn số tài sản đó lại chỉ tập trung vào tay một số người.

(Nguồn: Arthur Kennickell và R. Louise Woodburn, "Ước tính tài sản ròng của hộ gia đình," tháng 4-1992.)

Do đó, thu nhập cá nhân của bạn phụ thuộc một phần lớn vào những yếu tố sản xuất mà bạn sở hữu. Tất cả mọi người đều sở hữu lao động của mình, lao động đó có thể có giá trị nhiều hay ít tùy thuộc vào khả năng và quá trình đào tạo của con người. Nhiều gia đình có nhà và ôtô riêng. Nhưng quyền sở hữu những tài sản tài chính tạo ra thu nhập, như chứng khoán và trái phiếu, được tập trung cao hơn.

CỦA CẢI

Trong phần này, chúng ta xem xét khái niệm kinh tế quan trọng thứ hai: **Của cải,** là giá trị ròng của tài sản sở hữu tính bằng tiền tại một thời điểm nhất định. Chú ý rằng, của cải là đại lượng tích tụ (như lượng nước trong một hồ nước), còn thu nhập là đại lượng lưu chuyển trong một đơn vị thời gian (như dòng chảy của một con sông). Của cải của một hộ gia đình bao gồm những tài sản hữu hình (nhà cửa, ôtô và những hàng hoá tiêu dùng lâu bền khác, đất đai) và các khoản sở hữu tài chính (tiền mặt, tài khoản tiết kiệm, trái phiếu và chứng khoán). Mọi khoản *có giá trị* được gọi là *tài sản có* còn những khoản nợ được gọi là *tài sản nợ*. Sự chênh lệch giữa tổng tài sản có và tổng tài sản nợ được gọi là của cải hay *tài sản ròng*.

Bảng 12-2 trình bày việc phân tách sở hữu tài sản của người Mỹ. Tài sản quan trọng nhất của đại đa số gia đình là nhà riêng: 64 phần trăm gia đình có sở hữu nhà, so với 55 phần trăm ở thế hệ trước. Hầu hết gia đình sở hữu một số lượng vừa phải của cải tài chính trong các tài khoản tiết kiệm và cổ phiếu công ty. Thế nhưng một tỷ lệ lớn của cải tài chính của cả nước lại tập trung trong tay một tỉ lệ nhỏ dân số. Bảng này cũng cho thấy khoảng 1/3 số của cải là thuộc sở hữu của 1% gia đình giàu có nhất.

Từ đó, chúng ta thấy, trên thực tế, gần như toàn bộ thu nhập của đa số người Mỹ đều từ tiền công và lương tháng, trong khi một thiểu số người tương đối giàu có lại có phần lớn thu nhập từ tiền thuê, lợi nhuận và tiền lãi. Kết quả là, những thay đổi trong giá cả các yếu tố có thể có tác động lớn đến tình trạng của từng người.

Giá yếu tố và thu nhập cá nhân. *Những thay đổi của giá yếu tố có thể có tác động lớn đến thu nhập cá nhân. Chẳng hạn, nhiều người Mỹ về hưu đã xây dựng một tổ ấm bằng cách tiết kiệm suốt đời mình. Kết quả là, một phần khá lớn thu nhập của họ là từ tiền lãi họ nhận được trên khoản tiết kiệm tích luỹ được. Do đó, khi lãi suất giảm từ 8 phần trăm vào đầu những năm 1990 xuống còn 4 phần trăm vào cuối năm 1993, nhiều người về hưu thấy thu nhập từ tiền lãi của họ bị giảm đi một nửa chỉ trong 3 năm - thật không phải là một chuyện thú vị đối với những người cố gắng sống bằng khoản lương hưu của mình.*

B. NĂNG SUẤT BIÊN VÀ GIÁ ĐẦU VÀO

Cái gì quyết định lợi tức của những yếu tố sản xuất khác nhau trong một nền kinh tế thị trường cạnh tranh? Chúng ta bắt đầu bằng việc quan sát rằng lý thuyết phân phối thu nhập là một trường hợp đặc biệt của lý thuyết về giá. Tiền công là giá lao động, tiền thuê là giá đất đai và tiền lãi là giá của vốn. Giá của các yếu tố sản xuất được xếp đặt thông qua sự tác động qua lại giữa cung và cầu về những yếu tố đó, cũng giống như giá hàng hoá được quyết định bởi cung và cầu về hàng hoá đó.

BẢN CHẤT CỦA CẦU VỀ CÁC YẾU TỐ

Cầu về yếu tố khác với cầu về hàng hoá tiêu dùng về hai điểm quan trọng: (1) Cầu về yếu tố là *cầu hệ quả*, và (2) cầu về yếu tố là cầu phụ thuộc lẫn nhau.

Cầu về yếu tố là cầu hệ quả

Chúng ta hãy xét cầu về văn phòng - một đầu vào quan trọng

trong sản xuất của nhiều công ty. Ví dụ, một công ty phần mềm sản xuất trò chơi máy tính sẽ thuê văn phòng dành cho các lập trình viên, nhân viên nhận đơn đặt hàng, nhân viên phục vụ khách hàng. Còn một ngân hàng có thể thuê văn phòng cho hàng trăm người để xử lý séc. Hơn nữa, ở mỗi vùng sẽ có một đường cầu dốc xuống về văn phòng thể hiện mối quan hệ giữa giá cho thuê mà các chủ đất đặt ra và diện tích văn phòng mà các công ty cần - Giá thuê càng thấp, các công ty càng sẵn sàng muốn thuê nhiều diện tích.

Tuy nhiên, có một sự khác biệt quan trọng giữa cầu bình thường của người tiêu dùng với cầu của hãng về đầu vào. Người tiêu dùng có cầu về những hàng hoá cuối cùng như trò chơi máy tính xuất phát từ sự hưởng thụ trực tiếp hay lợi ích trực tiếp mà những hàng hoá này cung cấp. Trái lại, một doanh nghiệp không trả tiền thuê đầu vào như văn phòng để có được sự thoả mãn trực tiếp. Thay vì thế, nó mua đầu vào để sản xuất và nó có thể thu được doanh thu từ việc thuê những yếu tố đó.

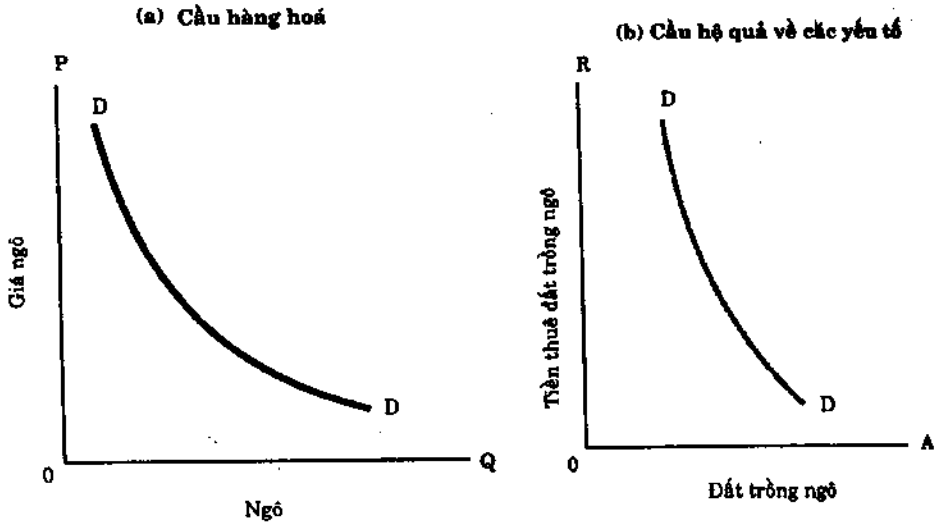
Sự thoả mãn cũng nằm trong bức tranh về đầu vào - nhưng ở một giai đoạn trước đó. Sự thoả mãn mà người tiêu dùng có được do chơi trò chơi máy tính quyết định một công ty phần mềm có thể bán bao nhiêu trò chơi, nó cần bao nhiêu nhân viên nhận đơn đặt hàng và cần phải thuê bao nhiêu văn phòng. Phần mềm của nó càng thành công, đường cầu về văn phòng của nó càng dịch chuyển nhiều hơn sang phải. Bởi vậy, một phân tích chính xác về cầu đối với đầu vào sẽ cho thấy, cầu của người tiêu dùng *rút cục* thực sự quyết định cầu của doanh nghiệp về văn phòng.

Phân tích này không chỉ giới hạn trong việc thuê văn phòng. Cầu của người tiêu dùng quyết định cầu về tất cả các đầu vào, kể cả đất canh tác, dầu lửa, lò nướng, thậm chí cả giáo sư đại học nữa!

Cầu của một hãng về đầu vào là hệ quả trực tiếp từ cầu của người tiêu dùng về hàng hoá cuối cùng của đầu vào đó.

Bởi vậy, các nhà kinh tế cho rằng cầu về các yếu tố sản xuất là **cầu hệ quả**. Điều này có nghĩa là, các hãng có cầu về một đầu vào là vì đầu vào đó cho phép họ sản xuất ra một hàng hoá mà người tiêu dùng mong muốn có được bây giờ hoặc trong tương lai. Hình

12-2 cho biết cầu về một đầu vào nào đó, ví dụ như đất trồng ngô mầu mỡ, nhưng nó phải được coi là hệ quả của đường cầu của người tiêu dùng về ngô. Tương tự, cầu về văn phòng là hệ quả từ cầu của người tiêu dùng về phần mềm và tất cả các sản phẩm hay dịch vụ khác do công ty thuê văn phòng cung cấp.



Hình 12-2. Cầu về yếu tố là hệ quả từ cầu về hàng hoá mà chúng sản xuất ra

Đường cầu hệ quả bên phải về đất trồng ngô suy ra từ đường cầu hàng hoá về ngô bên trái. Đường cầu bên trái dịch ra ngoài thì đường cầu bên phải cũng dịch ra ngoài. Nếu đường cầu hàng hoá trở nên ít co giãn hơn thì đường cầu yếu tố cũng có chiều hướng như vậy.

Cầu về các yếu tố là phụ thuộc lẫn nhau

Sản xuất là một nỗ lực tập thể. Bản thân một chiếc cưa máy xẻ gỗ là vô tác dụng nếu tôi muốn chặt một cây gỗ lim khổng lồ. Một công nhân với hai bàn tay trắng cũng sẽ là vô ích. Nhưng kết hợp với nhau thì một người công nhân và một máy cưa lại có thể xẻ gỗ rất tuyệt vời. Nói cách khác, năng suất của một yếu tố, chẳng hạn như lao động, phụ thuộc vào số lượng các yếu tố khác sẵn có để cùng làm việc. Điều đó có nghĩa là, nhìn chung không thể xác định được một mình yếu tố nào đó trong số những đầu vào khác nhau có

thể tạo ra bao nhiêu đầu ra. Các đầu vào khác nhau tác động qua lại với nhau.

Ngài William Petty đặt vấn đề này một cách rất rõ ràng: Lao động là cha của sản phẩm và đất đai là mẹ. Chúng ta không thể nói ai - người mẹ hay người cha - là quan trọng hơn trong việc sinh ra một đứa trẻ. Tương tự, nhìn chung người ta không thể nói có bao nhiêu đầu ra có thể được tạo ra từ bất kỳ một yếu tố đơn lẻ nào trong những đầu vào khác nhau.

Đó chính là *sự phụ thuộc lẫn nhau* giữa năng suất của đất đai, năng suất của lao động và của hàng hoá vốn. Sự phụ thuộc đó đã làm cho việc phân phối thu nhập trở thành một chủ đề phức tạp. Giả sử chúng ta phải phân phối toàn bộ đầu ra của một nước cùng một lúc. Nếu tự bản thân đất đai sản xuất ra một phần, lao động chỉ một mình nó sản xuất ra một phần, còn máy móc tự nó sản xuất phần còn lại thì việc phân phối có thể dễ dàng. Theo cung và cầu, nếu mỗi yếu tố tự nó sản xuất ra một số lượng nhất định thì nó sẽ được hưởng thành quả công việc của riêng nó mà không phải chia sẻ cùng ai.

Nhưng hãy đọc lại đoạn trên và chú ý đến những từ như "tự nó sản xuất " và chỉ một mình sản xuất". Chúng chỉ là một thế giới tưởng tượng của những năng suất độc lập mà không hề tồn tại trong thực tế. Khi một miếng trứng tráng được làm ra từ lao động của người đầu bếp, trứng của con gà cùng với bơ của con bò và khí đốt của đất đai, làm sao mà bạn có thể tách bạch được những đóng góp riêng rẽ của mỗi đầu vào?

Để tìm câu trả lời, chúng ta phải xem tác động qua lại của các năng suất biên (có tác động đến cầu) với việc cung các yếu tố, là những thứ cùng quyết định giá và lượng cạnh tranh.

ÔN LẠI LÝ THUYẾT SẢN XUẤT

Điểm quan trọng sẽ được chứng minh là *cầu về các yếu tố sản xuất khác nhau là hệ quả của doanh thu mà mỗi yếu tố có được từ sản phẩm biên của nó*. Trước khi chứng minh kết quả này, chúng ta sẽ cùng nhau xem lại những vấn đề cơ bản của lý thuyết sản xuất ở Chương 6.

Lý thuyết sản xuất bắt đầu bằng khái niệm về hàm sản xuất. *Hàm sản xuất* cho biết sản lượng đầu ra lớn nhất có thể sản xuất ra, với một trình độ kiến thức công nghệ nhất định cho trước, với mỗi cách kết hợp các yếu tố đầu vào. Khái niệm hàm sản xuất đưa ra một định nghĩa chính xác về sản phẩm biên. Cần nhớ lại rằng *sản phẩm biên* của một đầu vào là sản phẩm tăng thêm hay sản lượng bổ sung của một đơn vị tăng thêm của đầu vào đó, trong khi các đầu vào khác giữ nguyên không đổi[1]. Ba cột đầu của Bảng12-3 nhắc lại các sản phẩm biên được tính như thế nào.

Sản phẩm doanh thu biên

(1) Đơn vị lao động (công nhân)	(2) Tổng sản phẩm (giạ)	(3) Sản phẩm biên của lao động (giạ trên một công nhân)	(4) Giá đầu ra(đôla một giạ)	(5) Sản phẩm doanh thu biên của lao động (đôla trên công nhân)
0	0			
		20.000	3	60.000
1	20.000			
		10.000	3	30.000
2	30.000			
		5.000	3	15.000
3	35.000			
		3.000	3	9.000
4	38.000			
		1.000	3	3.000
5	39.000			

Bảng 12-3. Tính toán sản phẩm doanh thu biên cho một hãng cạnh tranh hoàn hảo

Sản phẩm biên của lao động được cho trong cột (3); nó được tính bằng

1. Chú ý rằng sản phẩm biên của một yếu tố được biểu thị bằng những đơn vị sản phẩm *vật chất* trên một đơn vị đầu vào tăng thêm. Do đó, đôi khi các nhà kinh tế sử dụng thuật ngữ "sản phẩm vật chất biên" thay cho "sản phẩm biên", đặc biệt là khi họ muốn tránh mọi nhầm lẫn có thể có với một khái niệm mà chúng ta sắp gặp là "sản phẩm doanh thu biên". Để ngắn gọn, chúng ta bỏ qua từ "vật chất" và viết tắt sản phẩm biên là MP.

cách cộng 1 đơn vị lao động tăng thêm trong khi giữ mọi đầu vào khác không đổi. Lợi tức giảm dần được nhìn nhận như là việc sản phẩm biên của lao động giảm khi số công nhân tăng, trong khi các đầu vào khác không đổi.

Sử dụng các số liệu sản xuất cùng với giá đầu ra, chúng ta có thể dễ dàng tính sản phẩm doanh thu biên của lao động. Sản phẩm doanh thu biên của lao động cho biết một hãng sẽ nhận được thêm bao nhiêu doanh thu khi sử dụng thêm một đơn vị lao động. Nó bằng sản phẩm biên ở cột (3) nhân giá đầu ra cạnh tranh ở cột (4).

Cuối cùng, hãy nhớ lại *qui luật lợi tức giảm dần*. Cột (3) của Bảng 12-3 cho thấy rằng mỗi một đơn vị lao động kế tiếp có sản phẩm biên giảm dần. "Sản phẩm biên giảm dần" là một cái tên khác của lợi tức giảm dần. Hơn nữa, chúng ta có thể đổi chỗ cho nhau giữa đất đai và lao động, làm thay đổi lượng đất đai trong khi giữ lao động và các đầu vào khác không đổi, chúng ta có thể quan sát thấy qui luật lợi tức giảm dần hoạt động đối với cả đất đai cũng như lao động.

Sản phẩm doanh thu biên

Chúng ta có thể dùng các công cụ của lý thuyết sản xuất để trợ giúp cho khái niệm chính trong lý thuyết phân phối là *sản phẩm doanh thu biên (MRP)*. Giả sử chúng ta đang điều hành một nhà máy lớn may áo sơ mi. Chúng ta biết mỗi công nhân tăng thêm sẽ sản xuất ra bao nhiêu áo sơ mi. Nhưng với tư cách là giám đốc hãng, chúng ta muốn tối đa hoá lợi nhuận tính bằng đôla để có thể được trả lương bằng tiền chứ không phải là bằng áo sơ mi. Những người công nhân cũng muốn được trả tiền chứ không phải bằng quần áo. Bởi vậy, chúng ta cần có một khái niệm đo được những đồng *đôla* tăng thêm do mỗi đơn vị đầu vào tăng thêm sản xuất ra. Các nhà kinh tế đặt tên "sản phẩm doanh thu biên" cho giá trị bằng tiền của sản lượng gia tăng do đơn vị đầu vào tăng thêm sản xuất ra.

Sản phẩm doanh thu biên của đầu vào A là lượng doanh thu tăng thêm do một đơn vị đầu vào A tăng thêm sản xuất ra.

Trường hợp cạnh tranh. Thật dễ dàng tính toán sản phẩm doanh thu biên khi thị trường sản phẩm là cạnh tranh hoàn hảo.

Trong trường hợp này, mỗi đơn vị sản phẩm biên của một công nhân (MPL) có thể bán ra với giá đầu ra cạnh tranh (P). Hơn nữa, vì chúng ta đang xét cạnh tranh hoàn hảo, giá đầu ra không bị ảnh hưởng bởi mức sản lượng của hãng và do vậy, giá bằng doanh thu biên (MR). Nếu chúng ta có MP_L của 10.000 giạ và giá cùng với MR của một giạ lúa là 3 đôla, giá trị bằng tiền của sản lượng đầu ra do người công nhân cuối cùng sản xuất – sản phẩm doanh thu biên của lao động (MRP_L) – là 30.000 đôla (bằng 10.000 x 3 đôla). Điều này được tính trong cột (5) của Bảng 12-3. Từ đó, trong cạnh tranh hoàn hảo, giá trị của mỗi công nhân đối với hãng bằng giá trị tính bằng tiền của sản phẩm biên của người công nhân cuối cùng; giá trị của mỗi hécta đất là sản phẩm biên của đất đai nhân với giá đầu ra; và cứ như vậy đối với mỗi yếu tố.

Cạnh tranh không hoàn hảo. Cái gì sẽ xảy ra trong trường hợp cạnh tranh không hoàn hảo, trong đó đường cầu của từng hãng là dốc xuống? Ở đây, doanh thu biên nhận được từ mỗi đơn vị đầu ra tăng thêm được bán ra nhỏ hơn giá bởi vì hãng phải hạ thấp giá của nó đối với những đơn vị trước để bán được đơn vị có thêm. Mỗi đơn vị sản phẩm biên sẽ có giá trị MR<P đối với hãng.

Tiếp tục ví dụ trước của chúng ta, giả sử rằng MR là 2 đôla còn giá là 3 đôla. Vậy thì, MRP của người công nhân thứ hai trong Bảng 12-3 sẽ là 20.000 đôla (bằng MP_L của 10.000 nhân với MR của 2 đôla), chứ không phải là 30.000 đôla như trong trường hợp có cạnh tranh.

Tóm lại, doanh thu tăng thêm của một hãng do tăng thêm một đơn vị đầu vào được gọi là sản phẩm doanh thu biên. Nó được đo bằng tiền, bằng cách lấy doanh thu biên nhân với sản phẩm biên của đầu vào đó.

Sản phẩm doanh thu biên là lượng doanh thu có thêm mà một hãng thu được từ việc thuê thêm một đơn vị đầu vào, trong khi các đầu vào khác giữ nguyên. Nó được xác định bằng tích của sản phẩm biên của đầu vào đó với doanh thu biên có được từ việc bán đơn vị đầu ra có thêm. Điều này cũng đúng đối với lao động (L), đất đai (A) và các đầu vào khác:

Sản phẩm doanh thu biên của lao động: $(MRP_L) = MR \times MP_L$
Sản phẩm doanh thu biên của đất đai: $(MRP_A) = MR \times MP_A$
và v.v...
Dưới điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, do P = MC = MR nên:
Sản phẩm doanh thu biên $(MRP_i) = P \times MP_i$ đối với mỗi đầu vào.

CẦU VỀ ĐẦU VÀO

Sau khi phân tích những khái niệm quan trọng, bây giờ chúng ta quay sang những yếu tố quyết định đối với cầu về đầu vào. Sau đó, chúng ta sẽ chứng minh các hãng tối đa hoá lợi nhuận quyết định lựa chọn kết hợp đầu vào tối ưu như thế nào, từ đó cho phép chúng ta xây dựng được cầu về đầu vào.

Cầu về yếu tố của hãng tối đa hoá lợi nhuận

Cầu về đất trồng ngô biểu diễn trong Hình 12-2 có được từ đâu? Xét về mặt này, cái gì quyết định cầu về một yếu tố sản xuất nào đó? Để hiểu những vấn đề này, chúng ta phải phân tích xem một hãng quan tâm tới lợi nhuận sẽ lựa chọn kết hợp đầu vào tối ưu của nó như thế nào.

Hãy hình dung bạn đang là một chủ trại tối đa hoá lợi nhuận. Trong nông trại của bạn, bạn có thể thuê tất cả nông dân mà bạn muốn với 20.000 đôla một năm. Kế toán viên của bạn nộp cho bạn bản tính toán với những số liệu trong Bảng 12-3. Bạn sẽ tiếp tục như thế nào?

Bạn có thể thử nhiều khả năng khác nhau. Nếu bạn thuê một nông dân; doanh thu tăng thêm (MRP) là 60.000 đôla còn chi phí biên cho nông dân đó là 20.000 đôla, do đó lợi nhuận tăng thêm là 40.000 đôla. Người nông dân thứ hai sẽ cho bạn MRP là 30.000 đôla với lợi nhuận tăng thêm là 10.000 đôla. Người nông dân thứ ba sản xuất ra lượng đầu ra tăng thêm có doanh thu chỉ là 15.000 đôla nhưng lại có chi phí là 20.000 đôla; do đó, sẽ không có lãi nếu thuê thêm người nông dân thứ ba. Bảng 12-3 cho thấy rằng, lợi nhuận tối đa thu được nếu thuê hai nông dân. Bằng phương pháp thử trực tiếp, chúng ta tìm ra một nguyên tắc thú vị:

Một hãng sẽ tối đa hoá lợi nhuận của mình bằng việc tiếp tục thuê một yếu tố sản xuất chừng nào MRP của đầu vào đó còn vượt quá chi phí tăng thêm cho yếu tố ấy.

Bằng cách lập luận này, chúng ta có thể rút ra nguyên tắc lựa chọn cách kết hợp đầu vào tối ưu: Để tối đa hoá lợi nhuận, đầu vào sẽ được bổ sung cho tới khi nào sản phẩm doanh thu biên của đầu vào vượt chi phí biên hay giá của đầu vào đó.

Đối với thị trường yếu tố cạnh tranh hoàn hảo, nguyên tắc này thậm chí còn đơn giản hơn. Hãy nhớ lại rằng, trong cạnh tranh, sản phẩm doanh thu biên bằng giá nhân với sản phẩm biên (MRP = P x MP).

Kết hợp đầu vào tối đa hóa lợi nhuận của một hãng cạnh tranh hoàn hảo sẽ xuất hiện khi sản phẩm biên nhân với giá đầu ra bằng giá đầu vào:

Sản phẩm biên của lao động x giá đầu ra = giá lao động = mức tiền công

Sản phẩm biên của đất đai x giá đầu ra = giá đất đai = tiền thuê đất đai v.v...

Chúng ta có thể hiểu nguyên tắc này bằng cách lập luận như sau: Giả sử rằng đầu vào để sản xuất ngô (hoặc bất kỳ một ngành sản xuất cạnh tranh nào đó) được chia thành nhiều đơn vị trị giá 1 đôla một đơn vị - những đơn vị lao động 1 đôla, những đơn vị đất đai 1 đôla, v.v... Hãng sẽ muốn thuê số lượng những đơn vị 1 đôla của mỗi đầu vào sao cho nó tạo ra doanh thu trên đơn vị cuối cùng cũng đúng bằng 1 đôla. Mức doanh thu tăng lên bằng MP ngô của đầu vào nhân với giá ngô P. Khi các đầu vào đã được bổ sung sao cho MP x P đạt đúng 1 đôla thì 1 đôla của chi phí đầu vào tăng thêm đúng bằng 1 đôla của doanh thu tăng thêm.

Nguyên tắc chi phí tối thiểu. Chúng ta có thể phát biểu lại điều kiện một cách tổng quát hơn để áp dụng cho cả cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo trên thị trường sản phẩm (với điều kiện thị trường yếu tố là cạnh tranh). Sắp xếp lại những điều kiện cơ bản đã nêu ở đoạn trên, chúng ta có:

$$\frac{\text{Sản phẩm biên của lao động}}{\text{Giá lao động}} = \frac{\text{Sản phẩm biên của đất đai}}{\text{giá đất đai}} = \ldots = \frac{1}{\text{doanh thu biên}}$$

Giả sử rằng bạn sở hữu một công ty cáp truyền hình độc quyền ở Denver. Nếu bạn muốn tối đa hoá lợi nhuận, bạn sẽ muốn chọn một kết hợp tốt nhất giữa công nhân, đất để đi đường cáp, xe kéo và thiết bị kiểm tra để giảm thiểu chi phí. Nếu giá thuê xe kéo một tháng là 8.000 đôla, còn chi phí cho một người lao động hàng tháng là 800 đôla, thì chi phí sẽ được giảm thiểu khi mọi sản phẩm biên *trên một đôla đầu vào* bằng nhau. Vì xe kéo có chi phí bằng 10 lần lao động, MP xe kéo phải bằng 10 nhân với MP lao động.

Nguyên tắc chi phí tối thiểu nói lên rằng, chi phí sẽ được giảm thiểu khi sản phẩm biên trên một đôla đầu vào bằng nhau đối với mọi đầu vào. Điều này đúng với cả cho các công ty cạnh tranh hoàn hảo lẫn không hoàn hảo trên thị trường sản phẩm.

Sản phẩm doanh thu biên và cầu về đầu vào

Sau khi rút ra MRP cho các yếu tố khác nhau, bây giờ chúng ta có thể hiểu được cầu về các yếu tố sản xuất. Chúng ta vừa thấy rằng, một hãng tối đa hoá lợi nhuận sẽ chọn các lượng đầu vào sao cho giá của mỗi đầu vào bằng MRP của đầu vào đó. Điều này có nghĩa là, từ biểu MRP cho một đầu vào, chúng ta có thể xác định được ngay mối quan hệ giữa giá của đầu vào và lượng cầu về đầu vào đó. Mối quan hệ này là cái mà chúng ta gọi là đường cầu.

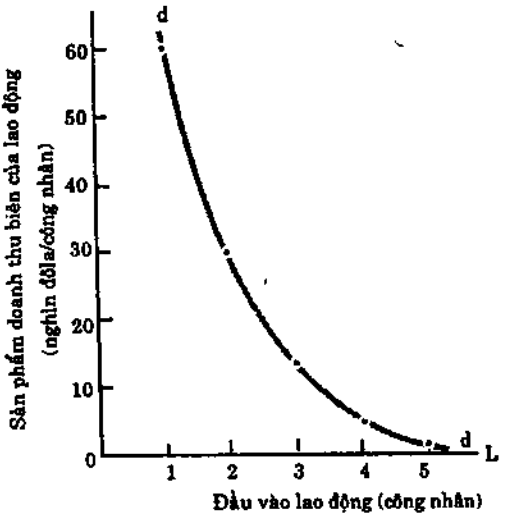
Nhìn vào Bảng 12-3, bảng này cho biết MRP của lao động cho nông trại trồng ngô trong cột cuối cùng. Theo điều kiện tối đa hoá lợi nhuận, chúng ta biết rằng với mức tiền công 60.000 đôla, hãng sẽ chọn 1 đơn vị lao động, với mức tiền công 30.000 đôla, hãng sẽ chọn 2 đơn vị lao động, và cứ như vậy mà tiếp tục.

Biểu MRP cho mỗi đầu vào sẽ cho ta biểu cầu của một hãng đối với đầu vào đó.

Chúng ta đã sử dụng kết quả này trong Hình 12-3 để vẽ một đường cầu lao động cho nông trại trồng ngô, dùng những số liệu cho trong Bảng 12-3. Thêm vào đó, chúng ta cũng đã vẽ một đường liên

tục đi qua từng điểm một để minh hoạ đường cầu sẽ xuất hiện như thế nào nếu có thể mua các đơn vị chia nhỏ của lao động.

Nguyên tắc thay thế. Một hệ quả của nguyên tắc chi phí tối thiểu là **nguyên tắc thay thế:** Nếu giá của một yếu tố tăng lên trong khi giá của các yếu tố khác giữ nguyên thì hãng nhìn chung sẽ được lợi do việc thay thế yếu tố đắt hơn bằng nhiều đơn vị đầu vào khác. Sự tăng lên trong giá lao động, P_L, sẽ làm giảm MP_I/P_L. Các hãng sẽ phản ứng bằng cách giảm nhân công và tăng sử dụng đất đai cho tới khi nào khôi phục sự cân bằng giữa các sản phẩm biên trên một đôla của đầu vào, do đó, hãng sẽ hạ thấp lượng L cần có và tăng cầu về diện tích đất đai. Tương tự như vậy, sự tăng lên của giá đất đai P_A, sẽ khiến hãng sử dụng nhiều lao động thay thế cho đất đai đã trở nên đắt hơn. Giống như nguyên tắc chi phí tối thiểu, nguyên tắc thay thế và đường cầu hệ quả của các yếu tố được áp dụng cho cả cạnh tranh hoàn hảo và không hoàn hảo trên thị trường sản phẩm.



Hình 12-3. Cầu về đầu vào được rút ra từ các sản phẩm biên.

Cầu về lao động được xây dựng từ sản phẩm doanh thu biên của lao động. Hình này sử dụng các số liệu của một hãng cạnh tranh đã cho trong Bảng 12-3.

CUNG VỀ CÁC YẾU TỐ SẢN XUẤT

Để phân tích đầy đủ việc xác định giá yếu tố và thu nhập, cần phải kết hợp cả cầu về đầu vào vừa được mô tả với cung các yếu tố khác nhau. Những nguyên tắc chung về cung là khác nhau giữa các đầu vào, chủ đề này sẽ được khai thác chi tiết trong hai chương sau.

Bây giờ chúng ta chỉ đưa ra một vài nhận xét mang tính giới thiệu.

Trong một nền kinh tế thị trường, hầu hết các yếu tố sản xuất đều là sở hữu tư nhân. Mọi người "sở hữu" lao động của mình theo nghĩa là họ kiểm soát việc sử dụng chúng, nhưng ngày nay cái "vốn con người" quan trọng này chỉ được thuê mà không thể bán. Vốn và đất đai nói chung thuộc sở hữu tư nhân của các hộ gia đình và các doanh nghiệp.

Các quyết định về cung *lao động* được quyết định bởi nhiều yếu tố kinh tế và phi kinh tế. Những yếu tố quyết định quan trọng về cung lao động là giá lao động (tức là mức tiền công) và các yếu tố dân số chẳng hạn như tuổi tác, giới tính, giáo dục và cơ cấu gia đình. Số lượng *đất đai* và các nguồn lực tự nhiên khác được quyết định bởi cấu tạo địa chất và không thể có sự thay đổi lớn, mặc dù sự bảo tồn, hình thái ngụ cư và những tiến bộ khác có ảnh hưởng đến số lượng đất đai. Cung về vốn phụ thuộc vào những đầu tư quá khứ của các doanh nghiệp, các hộ gia đình và chính phủ. Trong ngắn hạn, trữ lượng vốn là cố định cũng giống như đất đai, nhưng về dài hạn, cung về vốn rất nhạy cảm với các yếu tố kinh tế như thu nhập và lãi suất.

Chúng ta có thể nói gì đó về độ co giãn của cung đầu vào không? Trên thực tế, đường cung có thể dốc lên hay thẳng đứng và thậm chí cũng có thể dốc xuống. Đối với hầu hết các yếu tố, chúng ta sẽ thấy rằng trong thời kỳ dài, cung phản ứng thuận chiều với giá yếu tố; trong trường hợp này, đường cung sẽ dốc lên, sang phải. Cung của đất đai thường được coi là không bị ảnh hưởng bởi giá, và trong trường hợp này nó hoàn toàn không co giãn, với đường cung thẳng đứng. Trong một số trường hợp đặc biệt, khi lợi tức của một yếu tố tăng lên, người chủ sở hữu có thể cung yếu tố đó ít hơn cho thị trường. Ví dụ, nếu mọi người cảm thấy họ có thể làm việc ít giờ hơn khi lương tăng, đường cung lao động có thể quay vòng lại tại mức lương cao chứ không phải là dốc lên.

Các độ co giãn khác nhau có thể có đối với cung các yếu tố được minh hoạ bởi đường cung SS trong Hình 12-4.

Cung và cầu quyết định giá các yếu tố

Một sự phân tích đầy đủ về phân phối thu nhập phải kết hợp được cung và cầu về các yếu tố sản xuất. Những phần trước đã cung cấp cơ sở cho việc phân tích cầu và đã mô tả ngắn gọn về cung. Chúng ta đã chứng minh rằng, với giá yếu tố cho trước, các hãng tối đa hoá lợi nhuận sẽ chọn kết hợp đầu vào theo các sản phẩm doanh thu biên của nó. Khi giá đất đai giảm, mỗi người nông dân sẽ thay thế đất đai cho các đầu vào khác như lao động, máy móc và phân bón. Bởi vậy, mỗi một người nông dân sẽ thể hiện một nhu cầu về đầu vào đất trồng ngô giống như trong Hình 12-2(b).

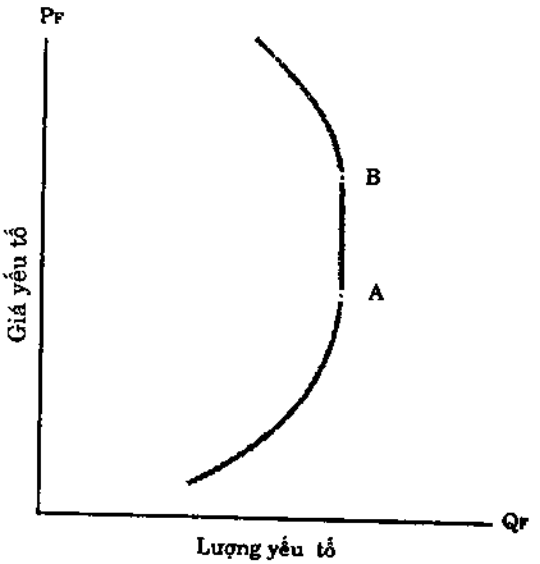
Làm thế nào chúng ta có được *cầu thị trường* về đầu vào (dù là đất trồng ngô, lao động không lành nghề, hoặc máy tính)? Chúng ta cộng tất cả cầu cá nhân của từng hãng một lại với nhau. Bởi vậy, tại mức giá đất đai đã định, chúng ta cộng tất cả cầu về đất đai của tất cả các hãng tại mức giá đó; và chúng ta cũng làm như vậy đối với mọi mức giá đất đai. Nói cách khác, *chúng ta cộng theo chiều ngang tất cả các đường cầu của từng hãng để có được đường cầu thị trường cho một đầu vào*[1]. Chúng ta áp dụng cùng cách đó cho mọi đầu vào, tức là cộng cầu của tất cả các doanh nghiệp lại để có được đường cầu thị trường cho mỗi đầu vào. Trong mỗi trường hợp, đường cầu hệ quả về máy kéo hoặc lao động không lành nghề hay bất kỳ đầu vào nào là dựa vào sản phẩm doanh thu biên của đầu vào đang xem xét. Hình 12-5 cho biết một đường cầu tổng hợp về một yếu tố sản xuất là đường DD.

Chúng ta có thể tiến hành theo cách như vậy đối với tất cả các nhà cung cấp riêng lẻ cho thị trường. Tức là tại mỗi mức giá yếu tố, *chúng ta cộng theo chiều ngang tất cả các lượng cung cá nhân để có cung của thị trường*. Đường cung giả thuyết cho yếu tố sản xuất là SS biểu diễn trong Hình 12-5.

Hình 12-4. Đường cung các yếu tố sản xuất
Cung các yếu tố sản xuất sẽ phụ thuộc vào đặc điểm của từng yếu tố

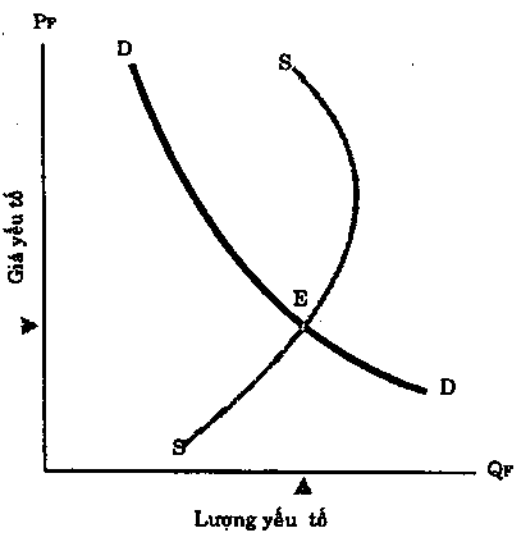
1. Chú ý rằng, quá trình cộng các đường cầu yếu tố theo chiều ngang này được thực hiện theo cùng một cách chúng ta đã áp dụng để xây dựng đường cầu thị trường đối với người tiêu dùng ở Chương 5.

và sự lựa chọn của những người sở hữu chúng. Nói chung, cung sẽ phản ứng thuận chiều với giá trong vùng nằm dưới điểm A. Với những yếu tố có cung cố định như đất đai, đường cung sẽ hoàn toàn không co giãn, như từ điểm A đến điểm B. Trong những trường hợp đặc biệt, khi giá yếu tố cao hơn làm cho thu nhập của người sở hữu, chẳng hạn như đối với lao động hoặc dầu lửa, tăng mạnh đường cung có thể quay vòng lại như vùng phía trên điểm B.



Hình 12-5. Cung yếu tố và đường cầu hệ quả tác động qua lại để xác định giá các yếu tố và phân phối thu nhập

Giá yếu tố được xác định bởi tác động qua lại giữa cung và cầu yếu tố. Nếu cầu về một yếu tố có cung không co giãn, chẳng hạn như đất đai, tăng lên thì tổng thu nhập của yếu tố đó sẽ tăng. Tương tự, cung và cầu đối với máy kéo hoặc lập trình viên máy tính hay văn phòng sẽ ảnh hưởng đến giá và lượng bán ra của chúng. Tại điểm nào sẽ có tình trạng khi cầu tăng sẽ làm giảm cả lượng cung lẫn tổng thu nhập của yếu tố này?

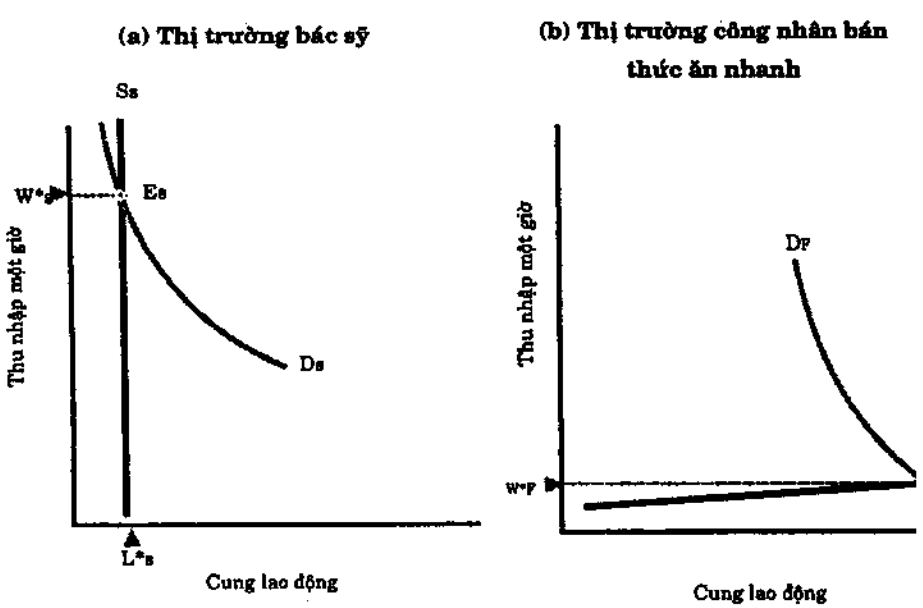


Giá cân bằng của đầu vào trong một thị trường cạnh tranh xuất hiện ở mức mà tại đó lượng cung

và lượng cầu bằng nhau. Điều này được minh hoạ trong Hình 12-5, trong đó đường cầu hệ quả đối với một yếu tố cắt đường cung của nó tại điểm E. Tại và chỉ tại điểm đó, số lượng mà người sở hữu sẵn sàng cung sẽ đúng bằng số lượng mà người mua sẵn sàng mua. Tại mức giá thấp hơn, những người có nhu cầu thiết tha sẽ làm giá yếu tố đó tăng lên. Điều gì sẽ xảy ra nếu giá nằm trên điểm cân bằng?

Kẻ ăn không hết, người lần chả ra. Chúng ta có thể áp dụng những khái niệm này cho hai thị trường yếu tố để xem tại sao mức chênh lệch về thu nhập lại lớn đến như vậy. Hình 12-6 thể hiện những thị trường đối với hai loại lao động - bác sĩ phẫu thuật và nhân viên cửa hàng bán thức ăn nhanh. Cung về bác sĩ rất hạn chế do đòi hỏi phải có giấy phép chữa bệnh cộng với thời gian và chi phí đào tạo, học tập; kết quả là chỉ có khoảng 50.000 bác sĩ hành nghề ở Mỹ. Cầu về giải phẫu đang tăng nhanh cùng với các dịch vụ y tế khác. Kết quả là các bác sĩ phẫu thuật trung bình kiếm được 300.000 đôla một năm. Hơn nữa, cầu tăng lên sẽ làm tăng mạnh thu nhập trong khi lượng đầu ra tăng lên rất ít.

Hình 12-6. Thị trường cho bác sĩ phẫu thuật và nhân viên bán



thức ăn nhanh

Ở phần (a), chúng ta thấy tác động của cung có giới hạn về các bác sĩ phẫu thuật: đầu ra ít và thu nhập cao cho một bác sĩ. Nếu cải cách y tế làm tăng cung về bác sĩ thì sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến tổng thu nhập của bác sĩ phẫu thuật và đến giá của cuộc giải phẫu?

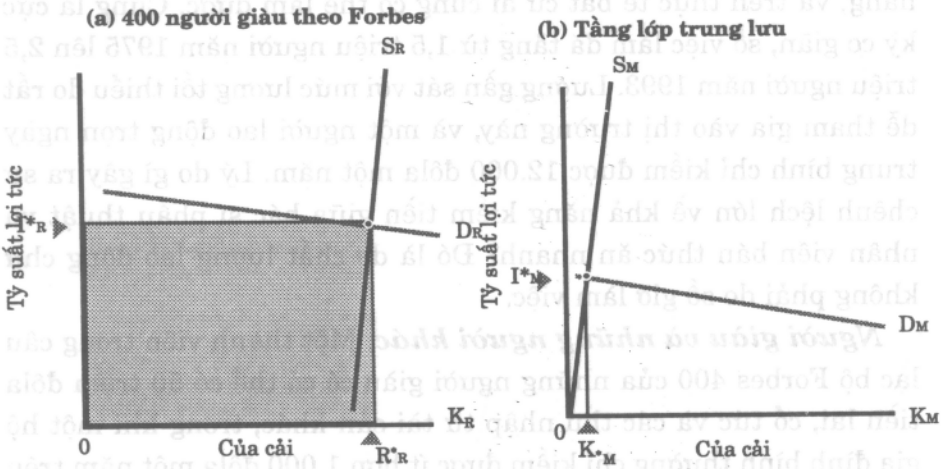
Ở phần (b), việc tự do gia nhập và đòi hỏi kỹ năng thấp làm cho cung co giãn cao. Lương bị kéo tụt xuống mà việc làm thì nhiều. Nếu nhiều thanh niên đi tìm việc hơn thì sẽ có ảnh hưởng như thế nào đến lương và việc làm?

Cực bên kia của thang thu nhập là nhân viên bán thức ăn nhanh. Công việc của họ không đòi hỏi phải có trình độ hay kỹ năng, và trên thực tế bất cứ ai cũng có thể làm được. Cung là cực kỳ co giãn, số việc làm đã tăng từ 1,5 triệu người năm 1975 lên 2,5 triệu người năm 1993. Lương gần sát với mức lương tối thiểu do rất dễ tham gia vào thị trường này, và một người lao động trọn ngày trung bình chỉ kiếm được 12.000 đôla một năm. Lý do gì gây ra sự chênh lệch lớn về khả năng kiếm tiền giữa bác sĩ phẫu thuật và nhân viên bán thức ăn nhanh? Đó là do chất lượng lao động chứ không phải do số giờ làm việc.

Người giàu và những người khác. Một thành viên trong câu lạc bộ Forbes 400 của những người giàu có có thể có 50 triệu đôla tiền lãi, cổ tức và các thu nhập từ tài sản khác, trong khi một hộ gia đình bình thường chỉ kiếm được ít hơn 1.000 đôla một năm trên số tài sản tài chính của mình. Hình 12-7 giải thích sự khác nhau này. Người giàu không thể có một tỷ suất lợi tức trên các chứng khoán hay trái phiếu của họ cao hơn nhiều so với giai cấp trung lưu. Nhưng người giàu lại có số tài sản sinh lời nhiều hơn. Hình chữ nhật tô sẫm trong Hình 12-7 cho biết thu nhập từ vốn của hai nhóm người. Bạn có thể thấy tại sao lại là số lượng tài sản chứ không phải là tỷ suất lợi tức khiến cho hình chữ nhật của những người có nhiều tài sản nhất lại lớn đến như vậy?

Hai ví dụ này cho thấy tại sao giá yếu tố và thu nhập của mọi người không được quyết định hoàn toàn ngẫu nhiên. Trái lại, chính các lực lượng cung và cầu đã hoạt động để tạo ra lợi tức cao đối với các yếu tố có cung hạn chế hoặc là có cầu cao như được phản ánh

bằng sản phẩm doanh thu biên cao. Nếu một yếu tố, chẳng hạn như bác sĩ phẫu thuật, trở nên hiếm hơn, giả sử do giải phẫu tốn kém hơn trong khi cung về bác sĩ có hạn, thì giá của yếu tố đó sẽ tăng và các bác sĩ phẫu thuật sẽ được hưởng thu nhập cao hơn. Tuy nhiên, nếu cầu giảm trong một số lĩnh vực như tư vấn tâm lý - có thể do Quốc hội và các công ty bảo hiểm quyết định cắt giảm tiền bảo hiểm tâm thần, hoặc có sự thay thế gần gũi như các nhà hoạt động xã hội và các nhà tâm lý học cuốn hút bệnh nhân về phía họ, hoặc mọi người không cần nhiều đến tư vấn nữa - thu nhập của các bác sĩ tâm thần sẽ giảm. Cạnh tranh đến rồi cạnh tranh lại đi.



Hình 12-7. Chênh lệch về thu nhập từ tài sản

Những người có nhiều của cải nhất ở (a), đem nhiều tài sản hơn ra thị trường. Bởi vì họ đầu tư vào những lĩnh vực nhiều rủi ro hơn, cầu về những khoản đầu tư của họ có lợi tức cao hơn một chút so với đầu tư của tầng lớp trung lưu. Hình chữ nhật tô sẫm là tích của tài sản với tỷ suất lợi tức và cho ta thu nhập hàng năm từ tài sản.

Tầng lớp trung lưu ở (b), có ít tài sản và đầu tư nó một cách thận trọng. Tổng thu nhập từ tài sản là không lớn.

PHÂN PHỐI THU NHẬP QUỐC DÂN

Với kiến thức mới của chúng ta về lý thuyết năng suất biên, bây

giờ chúng ta có thể quay trở lại câu hỏi nêu lên ở đầu chương. Trong một thế giới cạnh tranh căng thẳng, các thị trường làm thế nào phân bổ sản lượng quốc dân giữa hai hay nhiều yếu tố sản xuất.

Lần đầu tiên vào đầu thế kỷ này, John Bates Clark, một nhà kinh tế học xuất sắc của trường Đại học Columbia, đã đưa ra một lý thuyết đơn giản về phân phối thu nhập theo yếu tố. Nó có thể áp dụng cho thị trường cạnh tranh của tất cả các sản phẩm cuối cùng và yếu tố đầu vào. Nhưng có thể dễ dàng nắm vững lý thuyết hơn nếu chúng ta xét một thế giới đơn giản chỉ bao gồm một sản phẩm, trong đó mọi tính toán được tính theo điều kiện thực tế. Sản phẩm có thể là ngô hay một lô hàng hoá nhưng chúng ta sẽ gọi nó là Q. Hơn nữa, bằng việc đặt giá bằng 1, chúng ta có thể tiến hành thảo luận trong điều kiện thực tế, với giá trị đầu ra bằng Q và với mức lương bằng lương thực tế tính bằng hàng hoá hay Q. Trong trường hợp này, một hàm sản xuất sẽ nói cho chúng ta biết có bao nhiêu Q được sản xuất ra với mỗi số giờ lao động L, và với mỗi số lượng diện tích đất đồng hạng A. Nhớ rằng bởi vì P = 1, dưới điều kiện cạnh tranh hoàn hảo MRP = MP x P = MP x 1 = MP và lương = MP_L.

Clark đã lập luận như sau: Người công nhân đầu tiên có sản phẩm biên lớn vì có nhiều đất đai để làm việc. Công nhân thứ hai có sản phẩm biên nhỏ một chút. Nhưng hai công nhân là như nhau nên họ phải được mức lương đúng bằng nhau. Nhưng mức lương nào? MP của công nhân 1? MP thấp hơn của công nhân 2? Hay trung bình của hai mức đó?

Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, trong đó những người chủ đất có quyền tùy ý thuê ít hay nhiều công nhân mà họ muốn thì câu trả lời là rõ ràng: Người chủ đất sẽ không bao giờ tùy tiện thuê người công nhân thứ hai nếu mức lương thị trường mà họ phải trả vượt quá sản phẩm biên của người công nhân mới. Do đó, đường cầu về lao động sẽ đảm bảo rằng *mọi* công nhân nhận được một mức lương bằng sản phẩm biên của người công nhân cuối cùng.

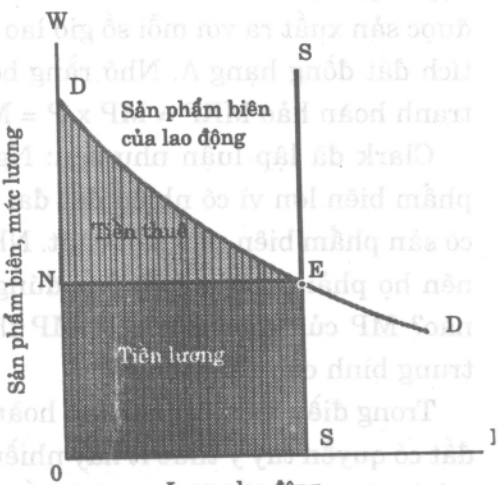
Nhưng có một mức thặng dư giữa tổng đầu ra so với mức lương bởi vì những người công nhân đầu có MP cao hơn người công nhân cuối cùng. Cái gì sẽ xảy ra đối với mức MP vượt trội do những người

công nhân đầu tiên sản xuất ra? Mức vượt trội này sẽ về tay người chủ đất như là một khoản thu nhập dôi ra của họ mà chúng ta sau này sẽ gọi là tiền thuê hay *địa tô*. Tại sao những người chủ đất, có thể hiện nay đang ngồi nhấm nhi ly rượu ở cách xa hàng nghìn cây số, lại thu được cái gì đó từ mảnh đất? Có phải họ đang bóc lột hay tiến hành một hình thức độc quyền nào đấy? Không hoàn toàn như vậy. Mỗi chủ đất là một người tham gia vào thị trường cạnh tranh về đất đai và cho thuê đất với giá hời nhất. Cũng giống như những người công nhân cạnh tranh với nhau để tìm việc, chủ đất này cũng phải cạnh tranh với chủ đất khác để tìm công nhân. Trong thế giới của Clark, không có âm mưu nào, không có hiệp hội nào và cũng không có nghiệp đoàn.

Hình 12-8. Nguyên tắc sản phẩm biên quyết định việc phân phối thu nhập theo yếu tố

Mỗi một thanh dọc là sản phẩm biên của đơn vị lao động. Tổng sản phẩm quốc dân có được bằng cách cộng mọi nhát cắt theo chiều dọc cho đến tổng cung lao động tại S.

Phân phối đầu ra được quyết định bằng những nguyên tắc sản phẩm biên. Tổng tiền lương là hình chữ nhật ở dưới (bằng mức tiền lương ON nhân với số lượng lao động OS). Địa tô là phần tam giác phía trên NDE.



Hình 12-8 cho thấy rằng, đường sản phẩm biên về lao động dẫn đến đường cầu DD của tất cả các công ty tính theo mức lương thực tế (bằng ngô, hay nhóm hàng hoá thị trường, hay các đơn vị Q). Dân cư hay lực lượng lao động cho chúng ta cung về lao động (đường SS), và mức lương cân bằng có được ở E. Tổng tiền lương trả cho

lao động là diện tích W x L (ví dụ, nếu W = 5 và L = 1 triệu, thì tổng tiền lương = 5 triệu); điều này thể hiện bằng vùng tối của hình chữ nhật OESN.

Điều ngạc nhiên là ở chỗ chúng ta thấy không chỉ có lương do lao động mà còn có cả thu nhập từ địa tô của đất đai. Tam giác gạch NDE trong Hình 12-8 đo tất cả sản lượng thặng dư được sản xuất ra nhưng không được trả dưới dạng lương. Độ lớn của tam giác địa tô được quyết định bởi việc MP của lao động sẽ giảm bao nhiêu khi tăng thêm lao động - tức là theo mức độ lợi tức giảm dần. Nếu có một vài miếng đất chất lượng cao thì số đơn vị lao động tăng thêm sẽ cho thấy lợi tức giảm dần mạnh và phần địa tô sẽ lớn. Ngược lại, nếu có rất nhiều đất đồng hạng ở ngoài rìa đang chờ phát quang thì chiều hướng lợi tức giảm dần có thể rất nhỏ và địa tô của vùng đất ngoài rìa đó có thể rất nhỏ.

Chúng ta đã vẽ Hình 12-8 sao cho lương của lao động lớn hơn địa tô của đất đai khoảng 3 lần. Mối quan hệ 3 trên 1 này giữa thu nhập của lao động và thu nhập ngoài lao động phản ánh một thực tế là tiền công và lương tháng chiếm khoảng ba phần tư thu nhập quốc dân.

Lý thuyết năng suất biên với nhiều đầu vào

Lý thuyết năng suất biên là một bước tiến lớn để hiểu được việc định giá các đầu vào khác nhau. Hơn nữa, cần nhớ rằng vị trí của đất đai và lao động có thể được hoán vị để có được một lý thuyết hoàn chỉnh về phân phối. Để chuyển đổi vai trò giữa đất đai và lao động, hãy giữ lao động không đổi và cộng từng đơn vị đất đai thay đổi kế tiếp nhau vào lượng lao động cố định. Tính toán sản phẩm biên của mỗi hecta kế tiếp nhau.

Sau đó, vẽ đường cầu thể hiện xem người có lao động sẽ có nhu cầu bao nhiêu hecta đất đai với mỗi mức địa tô. Trong Hình 12-8 mới mà bạn vừa vẽ này, hãy tìm điểm cân bằng E' mới. Xác định hình chữ nhật địa tô của đất đai qua MP của nó. Cuối cùng, lưu ý tính đối xứng của các yếu tố. Đồ thị mới này cho thấy, chúng ta nên nghĩ đến các tỉ trọng phân phối của mỗi yếu tố và mọi yếu tố sản xuất khi chúng đồng thời được quyết định bởi các sản phẩm biên phụ thuộc lẫn nhau của chúng.

Đó không phải là tất cả. Thay vì lao động và đất đai, giả sử chỉ có hai yếu tố là lao động và một số hàng hoá vốn dễ thay đổi. Giả sử một hàm sản xuất liên tục gắn liền Q với lao động và vốn có cùng những đặc điểm như trong Hình 12-8. Trong trường hợp này, bạn có thể vẽ lại Hình 12-8 và có một bức tranh phân phối thu nhập y hệt như vậy giữa lao động và vốn. Quả vậy, chúng ta có thể thực hiện cùng một công việc cho ba, bốn hay bất kỳ một nhóm yếu tố nào.

Trong những thị trường cạnh tranh, cầu về đầu vào được xác định bởi các sản phẩm biên của yếu tố. Trong trường hợp đơn giản, trong đó thù lao cho các yếu tố được tính theo một đầu ra duy nhất, chúng ta có:

Lương = sản phẩm biên của lao động

Địa tô = sản phẩm biên của đất đai

và cứ như vậy đối với mọi yếu tố. Chính xác là 100% đầu ra, không hơn không kém, sẽ được phân phối giữa tất cả các yếu tố sản xuất.

Bởi vậy, chúng ta thấy rằng, lý thuyết chung về phân phối thu nhập là tương thích với việc định giá cạnh tranh của bất kỳ hàng hoá nào được sản xuất ra bởi bất kỳ nhóm yếu tố nào. Lý thuyết đơn giản nhưng đầy sức mạnh này cho biết phân phối thu nhập có quan hệ như thế nào với năng suất trong một nền kinh tế thị trường cạnh tranh.

Chúng ta đã được trang bị bằng những nguyên tắc chung qui định việc định giá các yếu tố sản xuất và việc xác định phân phối thu nhập, chúng ta có thể quay trở lại thảo luận chi tiết về những điểm đặc biệt trong những thị trường ba yếu tố chính – đất đai, lao động – và vốn.

TÓM TẮT

A. Phân phối thu nhập và của cải

1. Lý thuyết phân phối đề cập đến câu hỏi cơ bản là các hàng hoá kinh tế được sản xuất *cho ai*. Khi tìm hiểu các yếu tố sản xuất khác nhau - đất đai, lao động, vốn, chấp nhận rủi ro - được định giá như

thế nào trong thị trường, lý thuyết phân phối thu nhập xem xét cung và cầu về các yếu tố có quan hệ với nhau như thế nào và chúng làm thế nào để quyết định được các loại tiền công, địa tô, lãi suất và lợi nhuận.

2. Thu nhập là tổng các khoản hay tiền mặt do một người hay một hộ gia đình kiếm được trong một khoảng thời gian nhất định (thường là một năm). Thu nhập gồm thu nhập từ lao động, thu nhập từ tài sản và các thanh toán chuyển nhượng của chính phủ. Của cải gồm giá trị ròng của tài sản sở hữu tính bằng tiền tại một thời điểm. Cần chú ý rằng của cải là đại lượng tích tụ, giống như nước trong hồ, còn thu nhập là đại lượng lưu chuyển trong một đơn vị thời gian, giống như nước của con sông.

3. Thu nhập quốc dân bao gồm thu nhập của lao động và thu nhập từ tài sản do nền kinh tế tạo ra trong một năm. Chính phủ lấy một phần thu nhập quốc dân dưới dạng thuế và trả lại một phần trong nguồn thu của nó dưới dạng thanh toán chuyển nhượng. Thu nhập cá nhân sau khi đóng thuế của một cá nhân gồm mức thù lao của tất cả các yếu tố sản xuất - lao động và tài sản - mà một cá nhân sở hữu, cộng với thanh toán chuyển nhượng từ chính phủ, trừ đi thuế.

B. Năng suất biên và giá của đầu vào

4. Để hiểu cầu về yếu tố sản xuất, chúng ta phải phân tích lý thuyết sản xuất và đường cầu hệ quả của các yếu tố. Cầu về đầu vào là một đường cầu hệ quả : chúng ta có nhu cầu về lò nướng bánh và đất đai trồng lúa mì không phải vì bản thân chúng, mà vì bánh ngọt và bánh mì chúng có thể sản xuất ra cho người tiêu dùng. Đường cầu yếu tố có thể được xây dựng từ đường cầu hàng hoá. Một sự dịch chuyển lên trên của đường cầu cuối cùng có thể gây ra một sự dịch chuyển lên trên tương tự của đường cầu hệ quả về các yếu tố; cầu hàng hoá càng không co giãn sẽ làm cho đường cầu hệ quả về các yếu tố càng không co giãn.

5. Trong chương trước, chúng ta đã gặp những khái niệm về hàm sản xuất và sản phẩm biên. Cầu về một yếu tố được vẽ ra từ sản phẩm doanh thu biên (MRP), mà MRP được định nghĩa là phần

doanh thu có thêm do thuê thêm một đơn vị yếu tố. Trong mọi thị trường, MRP bằng doanh thu biên thu được nhờ bán thêm một đơn vị sản phẩm nhân với sản phẩm biên của một đầu vào (MRP = MR x MP). Đối với các hãng cạnh tranh, vì giá bằng doanh thu biên, nên đơn giản là MRP = P x MP.

6. Một hãng tối đa hoá lợi nhuận (và giảm thiểu chi phí) khi nó đặt MRP của mỗi yếu tố bằng chi phí biên của yếu tố đó, tức là giá của yếu tố đó. Điều này có thể được phát biểu tương đương như một điều kiện, trong đó MRP trên một đôla của mỗi đầu vào đều bằng nhau. Nó phải được giữ cân bằng bởi vì một hãng tối đa hoá lợi nhuận sẽ thuê mọi yếu tố cho tới một điểm mà tại đó sản phẩm biên của yếu tố sẽ mang lại doanh thu biên bằng tiền đúng bằng chi phí cho yếu tố đó.

7. Để có được cầu thị trường về một yếu tố, chúng ta cộng theo chiều ngang đường cầu của tất cả các hãng. Cùng với đường cung riêng của một yếu tố cụ thể, điều này sẽ quyết định cân bằng cung và cầu. Tại mức giá thị trường của yếu tố sản xuất, lượng cầu và lượng cung sẽ đúng bằng nhau. Chỉ tại điểm cân bằng đó, giá yếu tố mới không có xu hướng thay đổi.

8. Lý thuyết năng suất biên của phân phối thu nhập phân tích cách thức mà tổng thu nhập quốc dân được phân chia giữa các yếu tố khác nhau. Sự cạnh tranh của rất nhiều chủ đất và người lao động sẽ dẫn giá các yếu tố tiến đến bằng sản phẩm biên của chúng. Quá trình đó sẽ phân bổ chính xác 100% sản phẩm. Bất kỳ một yếu tố nào, không chỉ riêng lao động, cũng có thể là một yếu tố biến đổi. Bởi vì mỗi một đơn vị yếu tố chỉ được trả bằng MP của đơn vị *cuối cùng* được thuê, cho nên sẽ luôn có một mức sản lượng thặng dư lấy từ MP của những đầu vào ban đầu. Lượng thừa ra này đúng bằng thu nhập của các yếu tố khác trong điều kiện định giá theo năng suất biên. Từ đó, lý thuyết năng suất biên của phân phối, mặc dù đã được đơn giản hoá, nhưng vẫn là một bức tranh hoàn chỉnh có logic về phân phối thu nhập trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

phân phối thu nhập	income distribution
thu nhập, của cải	income, wealth
thu nhập quốc dân	national income
thu nhập cá nhân	personal income
thanh toán chuyển nhượng	transfer payment
sản phẩm biên, sản phẩm doanh thu biên	marginal product, marginal revenue product
cầu hệ quả	derived demand
sản phẩm doanh thu biên của đầu vào i $= (MRP_i) = MR \times MP_i$ $= P \times MP_i$ với hãng cạnh tranh	marginal revenue product of input i $= (MRP_i) = MR \times MP_i$ $= P \times PM_i$ for competitive firm
lý thuyết phân phối chung	aggregate distribution theory
hình chữ nhật MP, tam giác địa tô phụ trội	MP retangle, residual rent triangle
cầu về yếu tố trong điều kiện cạnh tranh: $MP_i \times P$ = giá yếu tố,	factor demands under competition: $MP_i \times P$ = factor price,
đưa ra nguyên tắc chi phí tối thiểu:	which gives least-cost rule:
$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_A}{P_A} = \frac{1}{\text{doanh thu biên}}$	$\frac{MP_L}{P_L} = \frac{MP_A}{P_A} = \frac{1}{\text{marginal revenue}}$

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Định nghĩa sản phẩm biên và sản phẩm doanh thu biên cho một nông trường ngô? Đơn vị của mỗi khái niệm trên là gì? Hãy đưa ra lời giải thích tổng quát, tại sao tối đa hoá lợi nhuận lại đòi hỏi sản phẩm doanh thu biên của mỗi yếu tố phải bằng giá của nó.

2. Với mỗi yếu tố sau, gọi tên đầu ra cuối cùng mà để tạo ra nó

phải có cầu hệ quả về: đất trồng ngô, xăng, thợ cắt tóc, dụng cụ trượt tuyết, sách kinh tế.

3. Trong lý thuyết năng suất biên ở Hình 12-8, hãy cho đất đai chứ không phải lao động là đầu vào biến đổi. Vẽ một hình mới và giải thích lý thuyết năng suất biên bằng đồ thị mới này. Yếu tố còn lại là gì?

4. Giải thích sai lầm trong mỗi câu phát biểu sau:

a. Sản phẩm biên được tính bằng đầu ra trên người công nhân.

b. Lý thuyết phân phối thu nhập rất đơn giản. Bạn chỉ việc đơn giản hình dung mỗi yếu tố sẽ sản xuất ra bao nhiêu rồi sau đó gán cho yếu tố đó phần đầu ra của nó.

c. Trong cạnh tranh, các công nhân được trả bằng tổng sản lượng được sản xuất ra trừ đi chi phí nguyên liệu thô.

5. Giả sử tổng sản phẩm quốc dân tăng nhanh hơn tổng đầu vào lao động qua mỗi thập kỷ. Nếu phần tiền lương vẫn giữ nguyên tỷ lệ trong sản phẩm quốc dân, hãy chứng minh rằng mức lương thực tế phải tăng lên.

6. Những nhà lãnh đạo nghiệp đoàn lao động thường nói, "nếu không có lao động, sẽ không có sản phẩm. Do đó lao động xứng đáng được hưởng *mọi* sản phẩm." Người biện hộ cho tư bản lại đáp lại rằng, "Nếu lấy đi các hàng hoá vốn, lao động chỉ đào bới được những mẩu đất, nên thực tế là mọi sản phẩm thuộc về tư bản."

Phân tích sai lầm trong những lập luận đó. Nếu bạn phải lập luận, hãy chứng minh rằng họ sẽ phân bổ 200 hay 300 phần trăm sản phẩm cho 2 hay 3 yếu tố, trong khi sản phẩm chỉ có thể phân bổ 100 phần trăm. Lý thuyết năng suất biên của Clark giải quyết tranh cãi này như thế nào?

7. Vẽ đường cung và đường cầu cho thị trường dầu mỏ. Bây giờ, giả sử rằng một ô tô chạy điện đã hướng cầu ra khỏi việc tiêu dùng xăng dầu. Vẽ đường cầu mới và cân bằng mới. Mô tả kết quả đối với giá xăng dầu, số lượng tiêu thụ và tổng thu nhập của những người sản xuất xăng dầu.

8. Xét lý thuyết phân phối sản phẩm biên trong Hình 12-8. Nếu sự di cư làm tăng cung lao động, thì nền kinh tế trượt xuống xuôi

theo đường cầu lao động. Tiền công của lao động có giảm không? (Chứng minh rằng câu trả lời là đúng). Địa tô tăng lên? (Lại chứng minh rằng câu trả lời là đúng.) Bạn có thể cho biết cái gì xảy ra với tổng giá trị tuyệt đối của diện tích hình chữ nhật về đất đai cũng như phần thu nhập của lao động trong tổng số đó? (Chứng minh rằng câu trả lời lần lượt là đúng và sai.)

9. Nghiên cứu Hình 12-6. Giả sử cải cách y tế chuyển cầu từ bánh mì kẹp thịt sang chăm sóc y tế. Vẽ đường cầu mới và cân bằng mới. Mô tả kết quả đối với tiền lương, việc làm và tổng thu nhập của bác sĩ và công nhân làm bánh.

CHƯƠNG 13

TIỀN LƯƠNG VÀ THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Làm việc là tai họa đối với bọn bợm rượu

Oscar Wilde

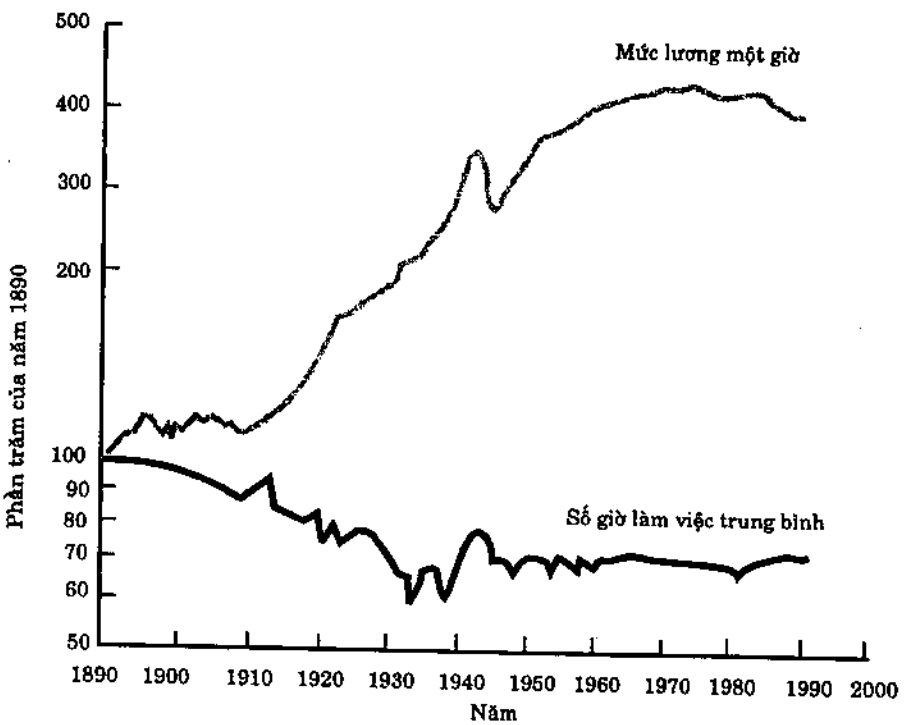
Người lao động là một yếu tố sản xuất rất trừu tượng. Họ là những con người có gia đình, có ước vọng và những nhu cầu riêng chứ không chỉ là nơi cung cấp đầu vào lao động cho nền kinh tế. Vì lý do đó mà chúng ta lo lắng đến chất lượng và số lượng công việc, vì nó mà tỉ lệ thất nghiệp luôn là mối quan tâm trọng yếu của xã hội, và thị trường lao động muôn thuở là nguồn gốc của sự tranh cãi, xung đột xã hội và xáo trộn chính trị. Thế kỷ trước đã từng chứng kiến những cuộc đấu tranh trực diện giữa giới thợ và giới chủ về các vấn đề tiền lương, điều kiện lao động, quyền thành lập hội đoàn; ngày nay, phụ nữ và các nhóm ít người cũng đang đấu tranh đòi công việc tốt và trả công bình đẳng.

Chương này sẽ khai thác xem tiền lương được xác định như thế nào trong nền kinh tế thị trường. Mục A sẽ giới thiệu tổng quát các yếu tố quyết định tiền lương trong điều kiện cạnh tranh, chủ yếu là tập trung vào thị trường lao động. Mục thứ hai sẽ phân tích vấn đề hóc búa về việc giới chủ phân biệt màu da và giới tính trong thị trường lao động. Sau đó, chúng ta chuyển sang xem xét phía cung của thị trường lao động. Mục thứ ba sẽ khảo sát các vấn đề lớn về cung lao động trong thị trường cạnh tranh. Chúng ta sẽ kết thúc với nghiên cứu về các nghiệp đoàn, vốn là một phương tiện để người lao động có thể kiểm soát tập thể đối với cung lao động của họ.

A. CÁC YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH TIỀN LƯƠNG TRONG CẠNH TRANH HOÀN HẢO

MỨC TIỀN LƯƠNG CHUNG

Tuy có vô số mức thu nhập khác nhau trong bất kỳ một nền kinh tế nào, các nhà kinh tế lại thường nhìn vào mức lương trung bình, coi đó là một chỉ số tốt nói lên khả năng kiếm sống của người lao động nói chung. Theo thước đo này, công nhân Mỹ ngày nay sống trong điều kiện tốt hơn rất nhiều so với 100 năm trước đây. Hình 13-1 cho biết mức trả công theo giờ trung bình trong ngành chế tạo từ năm 1890, có điều chỉnh theo lạm phát.



Hình 13-1. Tiền lương đã được cải thiện trong khi số giờ làm việc giảm

Nhờ có công nghệ tiên tiến và các trang thiết bị được cải tiến, công nhân Mỹ ngày nay đã có tiền lương cao hơn trong khi thời gian làm việc lại ít hơn. Năng suất lao động tăng chậm trong hai thập kỷ vừa qua đã làm cho tiền lương thực tế rất trì trệ.

Người công nhân ở tất cả các nước công nghiệp khác cũng đạt được những lợi ích to lớn như vậy. Khắp Tây Âu, Nhật Bản và các nước đang công nghiệp hóa nhanh ở Đông Á đều có sự cải thiện vượt bậc và lâu dài trong khả năng mua thực phẩm, quần áo, nhà cửa của một công nhân trung bình cũng như trong sức khỏe và tuổi thọ của dân cư. Ở châu Âu và Hoa kỳ, những lợi ích này bắt đầu xuất hiện từ nửa cuối thế kỷ 18 đi cùng những thay đổi công nghệ và xã hội gắn liền với sự bùng nổ ghê gớm của các thành tựu công nghiệp và đã tạo nên cuộc Cách mạng Công nghiệp. Qua so sánh có thể thấy, trước thời kỳ này, tiền lương thực tế có xu hướng lên xuống thất thường và có rất ít lợi ích dài hạn.

Nói như vậy không có nghĩa cuộc Cách mạng Công nghiệp trong thế kỷ 19 là một thành tựu không gây đau đớn gì cho công nhân, đặc biệt là về thời gian nghỉ ngơi. Sự thật là, ngay cả tiểu thuyết của Dickens cũng không thể hiện được đầy đủ tình trạng đáng buồn đối với lực lượng lao động trẻ em, những nguy hiểm ở nơi làm việc, điều kiện vệ sinh nghèo nàn trong các xí nghiệp đầu thế kỷ 19. Thời gian làm việc 84 giờ một tuần là phổ biến, công nhân chỉ được nghỉ để ăn sáng và đôi khi để ăn lót dạ buổi tối. Để làm tốt công việc thì một đứa trẻ lên 6 cũng bị vắt kiệt sức, và nếu một phụ nữ bị mất hai ngón tay trong máy dệt, chị ta cũng chỉ được nghỉ 8 ngày. Tuy tỉ lệ thương tật và tử vong do tai nạn trong một số ngành công nghiệp Mỹ hiện nay còn cao, nhưng nó vẫn còn thấp hơn rất nhiều so với những gì xảy ra trong thế kỷ 19.

Mặc dù công nhân trong nhà máy còn gặp nhiều khó khăn, nhưng phải công nhận rằng, mức sống ngày nay là một sự cải thiện vượt bậc so với mức sống ở những thế kỷ đầu của chế độ cát cứ phong kiến. Cuộc Cách mạng Công nghiệp là một bước tiến vĩ đại, chứ không phải là bước thụt lùi đối với giai cấp công nhân. Liệu mọi người làm việc ở trang trại có được lợi hơn ở các nhà máy hay không? Có lẽ là không. Chỉ đơn giản là sự đói nghèo ở đô thị dễ thấy hơn. Bức tranh thanh

bình về miền quê trong lành và vui vẻ, nơi những tiểu điền chủ khỏe mạnh và những người nông dân hạnh phúc sinh sống chỉ là câu chuyện thần thoại lâu đời không hề được minh chứng bằng các nghiên cứu thống kê đối với hầu hết các miền thế giới.

CẦU VỀ LAO ĐỘNG

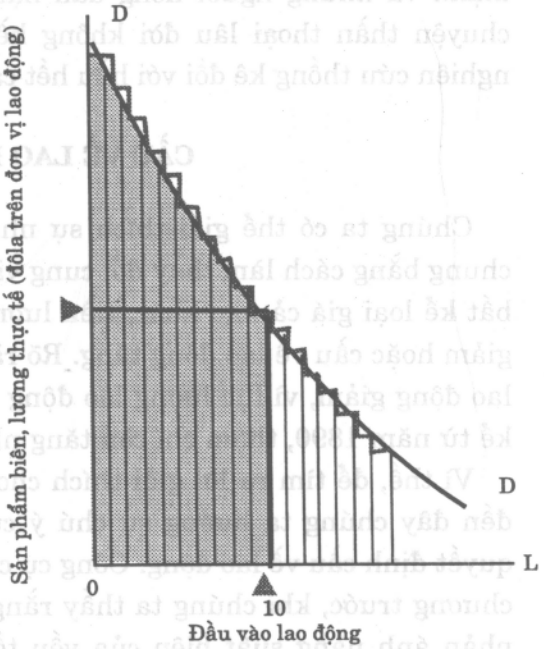
Chúng ta có thể giải thích sự nhảy vọt trong mức tiền lương chung bằng cách làm thay đổi cung và cầu không? Cũng giống như bất kể loại giá cả nào khác, tiền lương sẽ tăng nếu cung lao động giảm hoặc cầu về lao động tăng. Rõ ràng là không hề thấy cung về lao động giảm, vì lực lượng lao động Hoa kỳ đã tăng gấp năm lần kể từ năm 1890, thậm chí còn tăng nhanh hơn cả dân số.

Vì thế, để tìm ra lời giải thích cho sự nhảy vọt của tiền lương, đến đây chúng ta hướng sự chú ý của chúng ta sang các yếu tố quyết định cầu về lao động. Công cụ chính đã được giới thiệu trong chương trước, khi chúng ta thấy rằng cầu về một yếu tố sản xuất phản ánh năng suất biên của yếu tố đó. Hình 13-2 minh họa lý thuyết về năng suất biên. Ở một thời điểm nhất định và với một tình trạng công nghệ nhất định sẽ tồn tại một mối quan hệ giữa lượng đầu vào lao động với mức sản lượng. Theo qui luật lợi tức giảm dần, mỗi đơn vị đầu vào lao động tăng thêm sẽ đóng góp những thanh ngày càng nhỏ vào sản lượng. Trong ví dụ ở Hình 13-2, với 10 đơn vị lao động, mức tiền lương chung được xác định trong điều kiện cạnh tranh là 20 đôla trên một đơn vị.

Nhưng hãy điều tra sâu hơn. Có hai cách chính để tăng năng suất biên, và do đó, tăng tiền lương của công nhân. Thứ nhất, năng suất biên sẽ tăng nếu công nhân có các trang thiết bị nhiều hơn và tốt hơn để làm việc. Hãy so sánh năng suất của một công nhân đào mương làm việc bằng máy ủi với một công nhân làm việc bằng xẻng, hoặc hãy so sánh khả năng sao chép của một người chép thuê thời trung cổ với khả năng đó của một người thư ký hiện đại. Thứ hai, năng suất biên của các công nhân được giáo dục và đào tạo tốt hơn, nói chung sẽ cao hơn năng suất biên của một công nhân có ít "vốn con người" hơn.

Hình 13-2. Cầu về lao động phản ánh năng suất biên

Cầu về lao động được xác định bằng năng suất biên của nó để sản xuất ra sản lượng quốc dân. Các thanh dọc sẫm màu biểu thị sản lượng tăng thêm do đơn vị lao động thứ nhất, thứ hai tạo ra. Mức tiền lương chung được xác định trong điều kiện cạnh tranh đối với 10 đơn vị lao động là 20 đôla một đơn vị, bằng năng suất biên của đơn vị thứ mười. Qua thời gian, cùng với tích lũy vốn, tiến bộ công nghệ và chất lượng lao động được cải thiện, đường cầu về lao động không ngừng dịch chuyển lên phía trên và ra ngoài.



Bây giờ, chúng ta có thể hiểu tại sao tiền lương và mức sống đã tăng lên rất nhiều trong thế kỷ qua. Tiền lương ở Hoa kỳ và các nước tiên tiến khác cao vì những quốc gia này có nguồn tích lũy vốn khá lớn: một mạng lưới đường bộ, đường sắt và thông tin liên lạc dày đặc; một lượng nhà xưởng và thiết bị lớn cho mỗi công nhân; và một lượng dự trữ nguyên vật liệu thỏa đáng. Kể từ khi Chiến tranh Thế giới lần thứ II kết thúc, lượng vốn trung bình trên đầu người đã tăng hơn hai lần. Hơn thế nữa, tiến bộ công nghệ - mở đầu là điện, rồi tiếp theo là đài, máy vi tính và nhiều thứ khác - đã làm nguồn tích lũy vốn càng có năng suất hơn.

Đồng thời, chất lượng đầu vào lao động cũng đã được nâng cao. Theo mọi tiêu thức - tình trạng biết chữ, tình trạng giáo dục và đào tạo - lực lượng lao động Hoa kỳ năm 1995 đều hơn hẳn so với năm 1895. Số năm đi học là rất cần thiết để đào tạo nên một kỹ sư có khả năng thiết kế các thiết bị chính xác. Cần phải qua 10 năm đào tạo để có được năng lực thực hiện một ca giải phẫu não thành công. Nhìn chung, tỉ lệ người lớn tốt nghiệp đại học đã tăng từ 6% năm

1950 lên hơn 24% năm 1992. Việc tích lũy nguồn vốn con người như vậy đã nâng cao đáng kể năng suất lao động.

So sánh giữa các quốc gia

Chính những luận cứ này sẽ giải thích tại sao tiền lương khác nhau rất xa giữa các nước trên thế giới. Bảng 13-1 biểu thị mức lương trung bình cộng với các lợi ích khác trong các ngành chế tạo của 8 nước. Tiền lương ở Mỹ cao gấp 7 lần ở Mexico; tiền lương ở Nhật Bản cao gấp 4 lần ở Hàn Quốc; ở Anh cao gấp 20 lần ở Ấn Độ. Chúng ta cũng thấy rằng, mức thù lao ở Tây Âu và Nhật Bản cao hơn ở Bắc Mỹ.

Vùng	Tiền lương và lợi ích phụ trong ngành chế tạo (đôla một giờ, năm 1992)
Tây Đức	26,90
Nhật Bản	19,23
Italia	19,00
Hoa kỳ	15,81
Anh	14,61
Hàn Quốc	4,93
Mexico	2,35
Ấn Độ	0,80

Bảng 13-1. Mức tiền lương chung thay đổi rất lớn giữa các quốc gia

Các nước Tây Âu, Nhật Bản và Hoa kỳ là những nước có tiền lương cao, trong khi giờ công ở Ấn Độ chỉ bằng một phần nhỏ so với mức lương của Mỹ. Mức tiền lương chung được xác định bởi cung và cầu, nhưng đứng đằng sau cung và cầu lại là sự phong phú tương đối của lao động, vốn và nguồn lực, cùng với trình độ kỹ năng và công nghệ

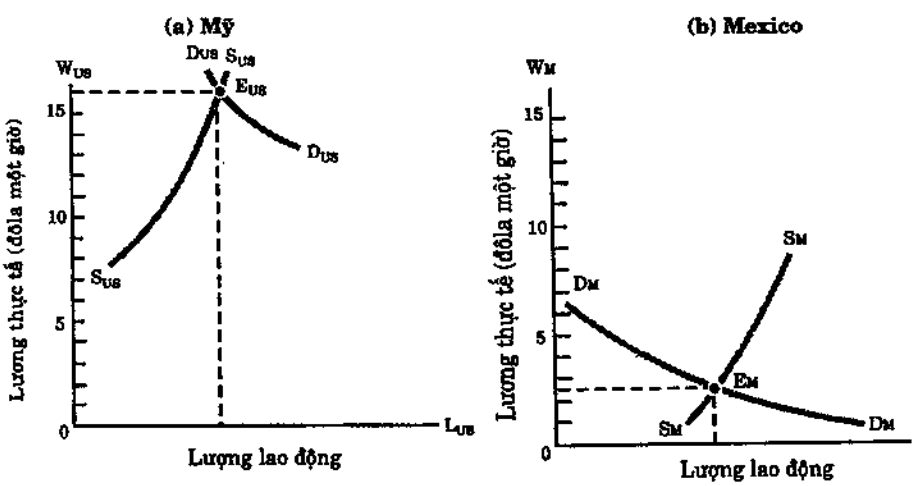
(Nguồn: Ủy ban Thống kê Lao động Hoa kỳ; Văn phòng Lao động Liên bang Đức. Các con số đều là tổng chi phí tính theo giờ đối với các công ty, sử dụng tỉ giá hối đoái thị trường.)

Điều gì gây ra sự khác biệt ghê gớm như vậy? Không phải là chính phủ Ấn Độ và Mexico đã kiềm chế việc tăng lương, mặc dù chính sách của chính phủ cũng có ảnh hưởng nhất định đến tiền

lương tối thiểu và các khía cạnh khác của thị trường lao động. Trái lại, tiền lương thực tế khác nhau giữa các nước chủ yếu là do sự hoạt động của cung và cầu về lao động. Hãy xét Hình 13-3. Giả sử Hình 13-3 (a) mô tả tình trạng việc làm ở Mỹ, còn Hình 13-3 (b) ở Mexico. Trong Hình 13-3 (a), cung của công nhân Mỹ được biểu thị bằng đường cung $S_{US}S_{US}$, trong khi cầu về nhân công được biểu thị bằng $D_{US}D_{US}$. Mức lương cân bằng được xác lập tại điểm E_{US}. Nếu tiền lương thấp hơn E_{US}, sẽ xảy ra hiện tượng thiếu lao động và giới chủ sẽ nâng tiền lương lên đến E_{US}, thiết lập lại tình trạng cân bằng. Các lực lượng tương tự sẽ quyết định điểm E_M là mức tiền lương ở Mexico.

Chúng ta thấy rằng, tiền lương ở Mexico thấp hơn ở Mỹ chủ yếu là do đường cầu về lao động của Mexico nằm rất xa về phía trái, đó là kết quả của việc năng suất lao động biên ở Mexico rất thấp. So sánh với Hoa kỳ, một nước như Mexico có ít vốn hơn nhiều để làm việc: nhiều đường sá không có vỉa hè, ít máy vi tính và máy fax, nhiều thiết bị cũ nát và không được bảo dưỡng. Hơn nữa, trình độ học vấn trung bình ở Mexico kém xa tiêu chuẩn của Mỹ, với một tỉ lệ lớn dân cư không biết chữ. Điều ấy cũng góp phần làm cho năng suất biên thấp.

Hình 13-3. Lợi thế về nguồn lực, kỹ năng, quản lý, vốn và công nghệ giải thích mức lương cao của Hoa kỳ



Cung và cầu quyết định mức lương tương đối ở Mỹ cao hơn ở Mexico. Lực chính làm cho tiền lương ở Hoa kỳ cao là trình độ học vấn tốt hơn và lực lượng lao động lành nghề hơn, trữ lượng vốn trên đầu công nhân lớn hơn và công nghệ hiện đại hơn.

Còn nữa, những con số trong Hình 13-1 thay đổi rất nhiều trong 20 năm qua. Khi năng suất ở các nước như Hàn Quốc và Mexico đuổi kịp trình độ của các nước công nghiệp hóa, thì tiền lương thực tế ở đó có xu hướng tiến kịp với tiền lương ở các nước có thu nhập cao.

CHÊNH LỆCH VỀ TIỀN LƯƠNG GIỮA CÁC NHÓM NGƯỜI

Mức tiền lương chung tuy rất hữu ích cho việc so sánh giữa các quốc gia và các thời kỳ khác nhau, nhưng cũng còn che giấu nhiều điều. Thực tế, tiền lương chênh lệch rất lớn[1]. Xác định tiền lương trung bình cũng khó như định nghĩa về một cá nhân trung bình vậy. Một giám đốc điều hành hãng ô tô có thể kiếm được 4 triệu đôla một năm, trong khi người thư ký kiếm được 15.000 đôla và người tá điền chỉ được 12.000 đôla. Một bác sĩ có thể thu nhập gấp 15 đến 20 lần người cứu đuối, mặc dù cả hai đều làm công việc cứu người. Trong cùng một xí nghiệp, một kỹ sư cơ khí lành nghề có thể kiếm được 500 đôla một tuần, còn một người gác cửa không có tay nghề thì chỉ được 200 đôla. Phụ nữ giàu kinh nghiệm được trả 300 đôla một tuần, trong khi một người đàn ông không có kinh nghiệm lại khởi điểm ở mức lương 400 đôla.

Thêm vào đó, có một khoảng dao động lớn về tiền lương giữa các nhóm ngành lớn. Bảng 13-2 cho thấy, các khu vực nhỏ bé và không được liên hiệp lại như nghề nông hay buôn bán lẻ thường được trả lương thấp, trong khi các hãng lớn thuộc ngành chế tạo hay thông tin liên lạc lại được trả mức lương trung bình cao hơn từ 2 đến 3 lần.

---

1. Trong chương này, nói chung chúng ta sẽ dùng khái niệm "tiền lương" như một thuật ngữ ngắn gọn thay cho "giờ công, lương tháng và các dạng thù lao khác".

Mức thù lao theo ngành, 1991

Ngành	Tiền lương trung bình của một công nhân làm trọn ngày (đôla/năm)	Giờ công trung bình (đôla/giờ)
Nông nghiệp	13.702	---
Khai khoáng	39.661	14,21
Chế tạo	30.926	11,18
Chế biến thép	—...	16,52
Thông tin liên lạc	39.558	13,98
Bán lẻ	16.765	7,00
Quầy hàng các loại	---	5,77
Dịch vụ	25.700	10,24
Nhà nước	29.167	---
Tài chính và bất động sản	33.067	10,42

Bảng 13-2. Tiền lương và thù lao trong các ngành khác nhau

Tiền lương trung bình hàng năm theo các nhóm ngành rộng, dao động từ mức rất cao như 39.700 đôla trong ngành khai khoáng đến mức rất thấp như 13.700 đôla trong ngành nông nghiệp. Trong các nhóm ngành hẹp, thu nhập trung bình theo giờ chênh lệch đến 3 lần giữa ngành thép với ngành bán lẻ trong nhiều dạng quầy hàng.

(Nguồn: Bộ Lao động Hoa kỳ, Ủy ban thống kê lao động, *Việc làm và thu nhập;* Bộ thương mại Hoa kỳ)

Chúng ta giải thích sự chênh lệch trong tiền lương đó như thế nào? Trước hết, hãy xét *thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo,* một thị trường trong đó có rất nhiều người lao động và nhiều ông chủ, không ai trong số đó có sức mạnh để tác động đáng kể đến mức tiền lương[1]. Nếu tất cả công việc và tất cả mọi người đều đồng nhất như nhau trong thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo thì sự cạnh tranh sẽ làm cho mức tiền lương theo giờ hoàn toàn bằng nhau. Không có ông chủ nào trả cho công việc của người này cao

1. Trong thực tế, có rất ít thị trường lao động là cạnh tranh hoàn hảo, nhưng có một số thị trường (như thị trường ở các thành phố lớn dành cho thanh niên không có tay nghề hay làm nhân viên văn phòng) thì khá gần gũi với khái niệm cạnh tranh.

hơn cho công việc của người sinh đôi giống hệt anh ta, hay cho ai đó có kỹ năng không khác gì anh ta.

Điều này có nghĩa là, để giải thích sự chênh lệch rõ nét về tiền lương giữa các ngành hoặc các cá nhân, chúng ta phải nhìn vào sự khác nhau về nghề nghiệp, khác nhau về con người hoặc sự thiếu vắng tính chất cạnh tranh hoàn hảo trong thị trường lao động.

Khác nhau trong nghề nghiệp: Khác biệt về thù lao lao động

Một vài sự khác biệt lớn về tiền lương mà chúng ta quan sát được trong cuộc sống hàng ngày là do sự khác nhau về tính chất nghề nghiệp. Các công việc khác nhau về mức độ hấp dẫn của chúng; vì thế, có thể phải tăng tiền lương lên để thu hút mọi người vào các nghề nghiệp kém tính hấp dẫn hơn.

Khác biệt về tiền lương để bù đắp cho tương quan về mức độ hấp dẫn, hay sự khác biệt phi tiền tệ giữa các nghề nghiệp được gọi là **khác biệt đền bù.**

Người lau cửa kính phải được trả lương cao hơn người gác cửa vì sự mạo hiểm do trèo lên những tòa nhà chọc trời. Công nhân thường được nhận thêm 5% tiền lương để làm việc "ca tối" từ 4 giờ chiều đến 12 giờ đêm, và ca gác đêm ở nghĩa địa từ 12 giờ đêm đến 8 giờ sáng được nhận thêm 10% tiền lương. Với thời gian làm việc vượt quá 40 giờ một tuần hay làm việc trong ngày nghỉ và cuối tuần, thông thường được trả từ gấp rưỡi đến gấp đôi mức giờ công cơ bản. Những nghề nghiệp gắn với lao động nặng nhọc, sự buồn tẻ, ít danh tiếng xã hội, công việc không thường xuyên, tạm nghỉ theo thời vụ, hoặc nguy hiểm đến tính mạng đều thường kém hấp dẫn. Không có gì lạ nếu các công ty phải trả từ 50.000 đến 80.000 đôla một năm để huấn luyện những người làm việc trong các ngành nghề nguy hiểm và đơn độc trên các giàn khoan dầu ngoài khơi. Tương tự, với những nghề nghiệp đặc biệt thú vị hay thoải mái về tinh thần, như người tuần tra ở công viên hay giới tăng lữ, thì mức thù lao thường rất khiêm tốn.

Để kiểm tra xem, liệu với những sự khác biệt nhất định trong tiền lương giữa hai nghề nghiệp có phải là khác biệt đền bù hay

không, hãy hỏi những người đáp ứng được đòi hỏi cửa cả hai công việc như sau: "Anh muốn nhận một việc làm có lương cao hơn là một việc làm có lương thấp chứ?" Nếu họ không hồ hởi trong việc lựa chọn đó thì hoàn toàn chính xác khi kết luận rằng công việc được trả lương cao hơn không thật sự hấp dẫn hơn khi cân nhắc tất cả các khía cạnh bằng tiền và phi tiền tệ.

Khác nhau về con người: Chất lượng lao động

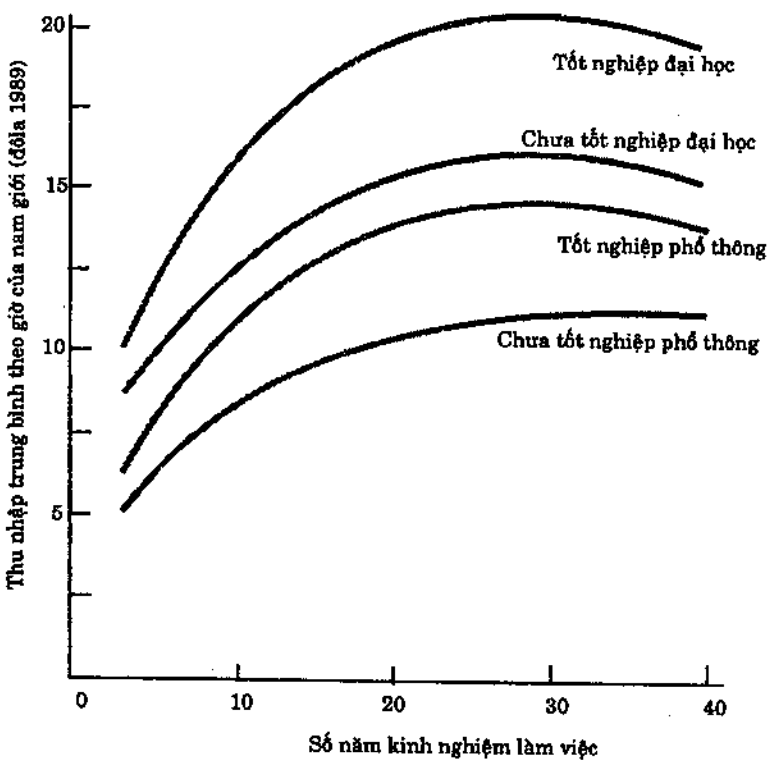
Chúng ta vừa thấy rằng, có một số sự khác biệt về tiền lương nhằm bù đắp cho mức độ hấp dẫn khác nhau của các nghề nghiệp khác nhau. Nhưng hãy nhìn ra xung quanh bạn. Người thu dọn rác thu nhập thấp hơn luật sư rất nhiều, mặc dù chắc chắn rằng nghề luật có danh tiếng xã hội cao hơn và điều kiện làm việc lý thú hơn biết bao. Chúng ta cũng có vô số ví dụ trong đó những công việc lương cao lại thú vị hơn, chứ không phải nhàm chán hơn các công việc lương thấp. Chúng ta phải xét đến các yếu tố khác nằm ngoài sự khác biệt đền bù để giải thích nguyên do sự khác biệt trong tiền lương.

Một mấu chốt của sự phân hóa trong tiền lương là sự khác biệt rất lớn về chất giữa các cá nhân bắt nguồn từ sự khác nhau bẩm sinh về thể lực và trí lực, về dạy dỗ, giáo dục, đào tạo và kinh nghiệm. Một nhà sinh học có thể xếp tất cả chúng ta là thành viên của *loài người hiện đại*, nhưng một cán bộ tổ chức sẽ cho rằng mọi người khác nhau rất xa về khả năng đóng góp vào kết quả hoạt động của hãng.

Tuy nhiều khác biệt trong chất lượng lao động là do các nhân tố phi kinh tế tạo ra, nhưng quyết định tích lũy *vốn con người* lại có thể được đánh giá về mặt kinh tế. Thuật ngữ "vốn con người" là để chỉ kho kiến thức hữu ích và quí báu mà con người đã tích lũy được trong quá trình giáo dục và đào tạo của họ. Bác sĩ, luật sư, kỹ sư đều phải bỏ ra nhiều năm để theo học chính thức và học nghề. Họ phải bỏ ra nhiều tiền để trả học phí và hy sinh đồng lương có thể kiếm được, đầu tư từ 100.000 đến 200.000 đôla để theo học đại học và trên đại học, và họ thường phải làm việc rất nhiều giờ. Một phần của mức lương cao trong những nghề nghiệp này có thể được xem

như sự bù đắp cho những gì họ đã đầu tư vào vốn con người - đền đáp lại quá trình học tập đã biến những người lao động được đào tạo cao này thành một loại lao động rất đặc biệt.

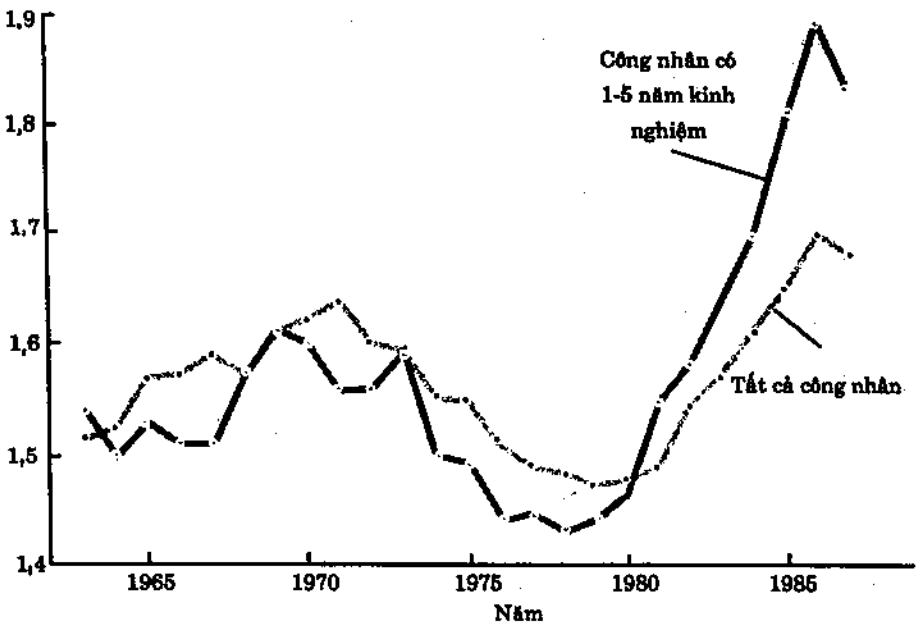
Nghiên cứu kinh tế về thu nhập và giáo dục cho thấy, vốn con người nhìn chung là một sự đầu tư đúng đắn. Hình 13-4 cho biết tình trạng thu nhập của các nhóm người khác nhau dưới dạng một hàm của tình trạng học vấn và kinh nghiệm của họ. Các nhóm có trình độ học vấn cao hơn khởi điểm, mức thu nhập cao hơn, và thu nhập tăng nhanh hơn so với những nhóm có trình độ học vấn thấp.



Hình 13-4. Thu nhập cao nhờ học vấn và kinh nghiệm

Tình hình thu nhập của nam giới cho thấy rằng, thu nhập tăng theo cả trình độ học vấn lẫn số năm kinh nghiệm.

[Điều chỉnh từ Kevin M. Murphy và Finis Welch, "Cơ cấu tiền lương", *Tạp chí Kinh tế học ra hàng quý*, (tháng Hai năm 1992)]



Hình 13-5. Những lợi ích tương đối trong thu nhập của những người tốt nghiệp đại học là rất cao

Tình hình thu nhập tăng mạnh trong những năm 1980 đầy hỗn loạn. Thu nhập của những người tốt nghiệp đại học tăng lên nhanh chóng so với những người tốt nghiệp phổ thông. Và những người trẻ tuổi là những người được lợi nhất.

[Rút ra từ Lawrence F. Katz và Kevin M. Murphy, "Thay đổi trong tương quan tiền lương: 1963-87", *Tạp chí Kinh tế học ra hàng quý*, (tháng Hai năm 1992)]

Hình 13-5 thể hiện tỉ lệ giữa các mức thu nhập theo giờ của những người tốt nghiệp đại học với những người chỉ tốt nghiệp phổ thông. Mức thu nhập tương đối đã tăng mạnh trong những năm 1980 khi "giá tay nghề" tăng lên. Nghiên cứu của Richard Murnane và Alan Krueger cho thấy, các cá nhân có khả năng về toán học hay kỹ năng máy tính cao có lợi thế kinh tế trong thị trường lao động ngày nay.

Thí dụ: Khác nhau về trình độ học vấn - giáo dục đại học có đáng giá hay không? *Đầu tư vào vốn con người là cái gì? Khi*

sinh viên đến trường đại học, mỗi năm anh hay chị ta có thể phải trả 10.000 đôla học phí và 15.000 đôla chi phí cơ hội từ những nguồn thu nhập. Điều đó có nghĩa là phí tổn cho 4 năm học là 100.000 đôla. Để đổi lại sự đầu tư lớn này, thu nhập một năm của một sinh viên tốt nghiệp đại học có thể lớn hơn của những người chỉ tốt nghiệp phổ thông đến 10.000 đôla hoặc hơn thế nữa. Các trường đại học có thực sự mang lại kết quả hay không? Bằng chứng cho thấy rằng có. Hơn nữa, lợi ích của việc học đại học đã tăng vọt trong 10 năm qua. Trong khi một sinh viên tốt nghiệp đại học thu nhập hơn một học sinh tốt nghiệp phổ thông có cùng trình độ đến 45% vào cuối những năm 1970 thì một thập kỷ sau đó, chênh lệch về thu nhập này đã mở rộng đến 85% (xem Hình 13-5). Càng ngày, trong nền kinh tế dịch vụ của những máy tính và hóa đơn ngày nay, những kỹ năng học được ở trong trường đại học là một điều kiện tiên quyết để kiếm được việc làm có lương hậu. Bỏ học ở bậc phổ thông nhìn chung là một điều bất lợi khủng khiếp trong thị trường việc làm.

Ngay cả khi bạn phải vay tiền để đi học, từ bỏ những cơ hội đi làm có thu nhập, phải sống xa nhà, trả tiền ăn và tiền sách vở, thì thu nhập cả đời của bạn với những việc làm chỉ mở rộng cửa cho sinh viên tốt nghiệp đại học cũng thường thừa để bù đắp những chi phí đó cho bạn. Số liệu gần đây cho thấy, một nam thanh niên 18 tuổi tốt nghiệp đại học sẽ kiếm được khoảng 3.600.000 đôla (mức giá và thu nhập năm 1993) trước khi đến tuổi 65. Những người cùng thế hệ đó nhưng chỉ tốt nghiệp phổ thông sẽ chỉ nhận được khoảng 2.400.000 đôla. Một số người không học hết phổ thông thì chỉ kiếm được trung bình khoảng 1.700.000 đôla.

Thông thường, mọi người hay nói đến vai trò của sự may rủi trong việc quyết định các tình trạng kinh tế. Nhưng như Louis Pasteur đã nhấn mạnh "Cơ hội chỉ đến với những đầu óc biết chuẩn bị trước". Trong một thế giới công nghệ thay đổi nhanh chóng, học vấn sẽ trang bị cho con người để hiểu biết và thụ hưởng từ những tình huống mới.

Khác nhau về con người: Tiền lương của những người xuất chúng

Với một số ít người may mắn, danh tiếng đã đưa thu nhập của họ lên đến mức rất cao. Những danh hài như Bill Cosby, ngôi sao bóng rổ như Michael Jordan, ca sĩ như Whitney Houston và thậm chí cả những người có chữ viết xấu nhưng lại làm cố vấn cho tổng thống cũng đã kiếm được những món tiền khổng lồ về dịch vụ của họ. Những con người đặc biệt có tài này có những kỹ năng đặc biệt, được đánh giá rất cao trong nền kinh tế ngày nay. Ngoài chuyên môn ra, họ có thể chỉ kiếm được nhiều lắm là 1/10 mức thu nhập đó.

Một số nhà kinh tế cho rằng trong nhiều ngành nghề, tiến bộ kỹ thuật đã giúp một số ít cá nhân hàng đầu dễ dàng hơn trong việc phục vụ một phần thị trường lớn hơn - tức là chiếm một phần lớn hơn của chiếc bánh. Thí dụ, một danh hài ngày nay có thể biểu diễn một mình mà vẫn đến được với nhân dân cả thế giới thông qua vệ tinh hoặc các phương tiện truyền thông khác, điều mà trước đây chỉ vài năm còn là điều không tưởng. Hoặc một chuyên gia tư vấn về quản lý hàng đầu có thể dùng các phương tiện thông tin nhanh và liên lạc tiên tiến như máy fax hay điện thoại di động để tiếp xúc và tìm nhiều khách hàng. Nếu xu hướng này được duy trì thì khoảng cách thu nhập giữa một số ít cá nhân và những người trung lưu bình thường thậm chí sẽ mở rộng ra hơn khi công nghệ tiếp tục được cải tiến.

Thiếu tính chất cạnh tranh hoàn hảo: Các nhóm phi cạnh tranh

Chúng ta đã thấy rằng, ngay cả trong thế giới cạnh tranh hoàn hảo, khác biệt về tiền lương vẫn rất cần thiết để phản ánh sự khác nhau trong chi phí giáo dục và đào tạo hoặc trong mức độ thiếu hấp dẫn của những ngành nghề nhất định, hay như là phần thưởng cho những năng khiếu xuất chúng. Nhưng ngay cả sau khi đã tính đến tất cả các lý do này đối với sự khác biệt về tiền lương, chúng ta vẫn thấy có sự phân hóa rất lớn trong mức tiền lương. Lý do chính của sự khác nhau này là thị trường lao động đã bị phân đoạn theo các nhóm *phi cạnh tranh.*

Suy nghĩ một chút sẽ thấy rằng, thay vì một yếu tố sản xuất đơn lẻ, lao động là những yếu tố sản xuất khác nhau nhưng lại gắn bó chặt chẽ với nhau. Thí dụ, bác sĩ và nhà toán học là các nhóm phi cạnh tranh vì các thành viên của một ngành nghề này rất khó và rất tốn kém để tham gia vào một ngành nghề khác. Cũng như có rất nhiều loại nhà khác nhau, mỗi loại có một giá khác nhau, ở đây cũng có nhiều nghề nghiệp và kỹ năng khác nhau, chúng chỉ cạnh tranh nhau với tư cách tổng thể. Một khi chúng ta nhận ra sự tồn tại của nhiều tiểu thị trường lao động khác nhau, chúng ta có thể hiểu tại sao tiền lương lại chênh lệch rất lớn giữa các nhóm.

Tại sao thị trường lao động lại chia làm nhiều nhóm phi cạnh tranh như vậy? Lý do chính là, các nghề chuyên môn và các công việc cần kỹ năng đòi hỏi phải đầu tư rất lớn tiền của và thời gian để trở nên thành thạo. Một nhà kinh tế thật khó có thể hy vọng trong chớp mắt có thể trở thành một nhà phẫu thuật tim mạch. Một khi con người đã chuyên môn hóa vào một nghề nghiệp cụ thể, thì họ sẽ trở thành một phần của một tiểu thị trường lao động nhất định. Do đó, họ sẽ là đối tượng của cung và cầu về kỹ năng họ có, và thu nhập do lao động của họ tăng hay giảm là tùy thuộc vào các sự kiện diễn ra trong nghề nghiệp ấy và ngành ấy. Với sự phân đoạn này, tiền lương của một nghề nghiệp có thể chênh lệch rất lớn với tiền lương ở các lĩnh vực khác.

Thêm vào đó, lý thuyết về các nhóm phi cạnh tranh còn giúp chúng ta hiểu được sự kỳ thị trong thị trường lao động. Chúng ta sẽ thấy trong các mục sau của chương này rằng, do tập quán, luật lệ, thành kiến, mà có rất nhiều sự phân biệt đối xử xảy ra, bởi vì người lao động bị phân chia thành các nhóm phi cạnh tranh theo giới tính, màu da hoặc sắc tộc.

Tuy lý thuyết về nhóm phi cạnh tranh đã vạch ra được khía cạnh quan trọng của thị trường lao động, nhưng chúng ta vẫn phải công nhận rằng, trong thời kỳ dài hơn, sự gia nhập hay rời bỏ thị trường sẽ làm giảm sự khác biệt. Đúng là người thợ khai thác mỏ đồng rất khó trở thành nhà lập trình máy tính khi mà máy tính và cáp quang đã thay thế cho việc quay số bằng tay hay dây điện bằng

đồng. Kết quả là, chúng ta có thể nhìn thấy sự khác biệt về tiền lương nảy sinh giữa hai loại lao động. Nhưng về lâu dài, khi nhiều thanh niên học vi tính hơn là làm việc trong các mỏ thì cạnh tranh sẽ có xu hướng làm giảm một phần sự khác biệt giữa các nhóm phi cạnh tranh này.

Bảng 13-3 tổng kết lại sự hoạt động của các lực khác nhau nhằm xác định mức tiền lương trong các điều kiện cạnh tranh.

Tổng kết về các lực xác định mức tiền lương cạnh tranh

Tình trạng lao động	Kết quả về tiền lương
1. Mọi người như nhau - việc làm như nhau	Không có sự khác biệt về tiền lương
2. Mọi người như nhau - việc làm có độ hấp dẫn khác nhau	Khác biệt về mức bù đắp bằng tiền lương
3. Mọi người khác nhau, nhưng mỗi loại lao động đều trong tình trạng cung không thay đổi được (các nhóm phi cạnh tranh)	Khác biệt về tiền lương chỉ là "tiền thuê kinh tế" thuần túy
4. Mọi người khác nhau, nhưng có sự lưu động nhất định giữa các nhóm (nhóm phi cạnh tranh một phần)	Hình thái cân bằng tổng thể của các khác biệt về tiền lương như đã xác định bởi đường cầu và cung tổng hợp (trong đó, các trường hợp 1-3 là các trường hợp đặc biệt)

Bảng 13-3. Cơ cấu tiền lương thị trường thể hiện tính đa dạng của các hình thái tiền lương trong điều kiện cạnh tranh

B. PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ THEO MÀU DA VÀ GIỚI TÍNH

Một số khác biệt trong tiền lương lao động nảy sinh là do sự khác nhau về trình độ học vấn, kinh nghiệm làm việc và các yếu tố khác; sự phân hóa của tiền lương là hoàn toàn rõ ràng trong nền kinh tế thị trường. Nhưng ngay cả sau khi đã điều chỉnh theo tất cả những sự khác nhau đó, thì chênh lệch về tiền lương giữa đàn ông da trắng và các nhóm người khác vẫn còn tồn tại. Ngay ở Hoa kỳ, quốc gia giàu có nhất thế giới, các công dân Mỹ gốc Phi châu

hay gốc La tinh từ lâu cũng đã phải chịu một mức thu nhập và của cải thấp hơn trông thấy so với các nhóm người khác. Và phụ nữ thường nhận được mức lương thấp hơn 20% so với nam giới khi họ có thời gian đi học, kết quả kiểm tra và trình độ hiểu biết xã hội như nhau. Trong mục này, chúng ta xét xem sự phân biệt đối xử sẽ ảnh hưởng như thế nào đến thị trường lao động và thu nhập.

KINH TẾ HỌC CỦA SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ

Khác biệt về thù lao lao động là một đặc điểm phổ biến của nền kinh tế thị trường. Nhưng khi sự khác biệt về tiền lương đó nảy sinh hoàn toàn chỉ vì những đặc điểm không có liên quan gì cá nhân, như màu da, giới tính, tôn giáo, thì chúng ta gọi đó là sự **phân biệt đối xử** hay sự **kỳ thị**.

Các nhà kinh tế phân tích về sự phân biệt đối xử chỉ ra rằng, ngay cả khi các ông chủ có thành kiến đối với một nhóm công nhân thì sự thành kiến đó cũng không đủ căn cứ để dìm ép thu nhập của nhóm. Giả sử có một nhóm các hãng trong thị trường cạnh tranh quyết định trả lương cho công nhân mắt xanh cao hơn công nhân mắt nâu có cùng năng suất lao động. Các hãng không kỳ thị có thể tham gia vào thị trường, sản xuất với chi phí và giá thành thấp hơn các hãng kỳ thị bằng cách chỉ thuê công nhân mắt nâu, và đẩy các hãng kỳ thị ra khỏi hoạt động kinh doanh. Điều này không phải là để chối bỏ tầm quan trọng của kỳ thị kinh tế: trái lại, nó nhấn mạnh rằng sự kỳ thị phải như thế nào đó để vượt qua được xu hướng trong thị trường cạnh tranh là luôn luôn tìm cách giảm chi phí càng thấp càng tốt.

Vào thế kỷ trước, sự kỳ thị này càng gay gắt hơn bằng việc loại phụ nữ và những người không phải da trắng ra khỏi những công việc được trả lương cao. Mặc dù chế độ nô lệ đã chấm dứt cùng với cuộc nội chiến, người Mỹ gốc Phi châu vẫn không thể tham gia vào những công việc tốt nhất vì trình độ học vấn thấp hay bị các nghiệp đoàn, luật lệ địa phương và phong tục tập quán loại bỏ. Hậu quả là, họ phải chuyển sang các công việc giản đơn, kỹ năng thấp thuộc các nhóm phi cạnh tranh trên thực tế.

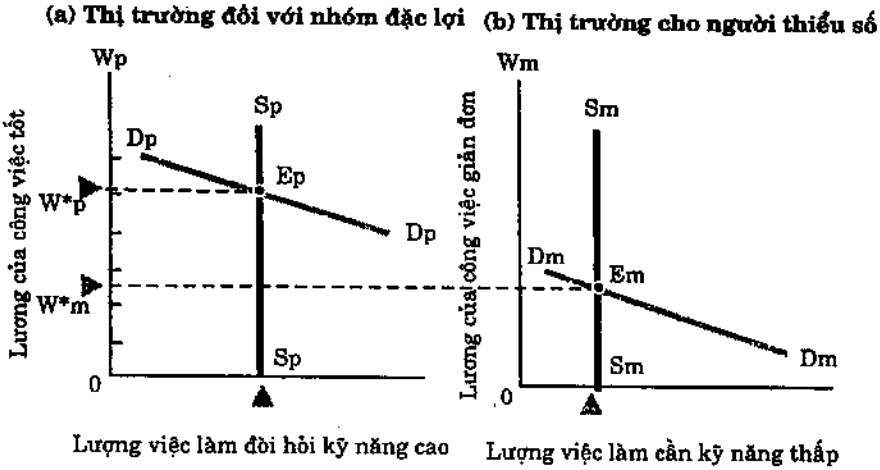
Cung cầu có thể minh họa sự loại bỏ nói trên làm giảm thu nhập của các nhóm đối tượng của sự kỳ thị như thế nào. Khi có sự phân biệt đối xử, một số công việc nhất định được dành cho nhóm đặc lợi, như đã minh họa trong Hình 13-6 (a). Trong thị trường lao động này, cung của công nhân đặc lợi được thể hiện bằng đường S_PS_P, cầu đối với những lao động này là đường D_PD_P. Tiền lương cân bằng diễn ra tại một mức cao ở điểm E_P.

Trong khi đó, Hình 13-6 (b) lại thể hiện những gì xảy ra ở khu vực dịch vụ lương thấp hay các công việc không cần kỹ năng. Công nhân thuộc nhóm thiểu số sống trong các vùng có hệ thống trường sở nghèo nàn và không đủ tiền để đến các trường tư, cho nên họ không được đào tạo để làm các công việc lương cao. Với trình độ kỹ năng thấp, họ có mức sản phẩm doanh thu biên thấp trong các công việc kỹ năng thấp, do đó tiền lương của họ bị dìm ép tới điểm cân bằng thấp tại E_m.

Hãy chú ý đến sự khác biệt giữa hai thị trường. Sự phân biệt đối xử đã chống lại khả năng tìm kiếm thu nhập của những công nhân thuộc nhóm thiểu số. Vì nhóm thiểu số bị gạt khỏi những công việc tốt, các lực lượng thị trường quyết định rằng, họ chỉ được nhận mức tiền lương thấp hơn rất nhiều so với nhóm đặc lợi. Một số người có thể lập luận rằng, các nhóm thiểu số bị "dìm ép" tiền lương là do sản phẩm doanh thu biên của họ thấp trên thị trường cạnh tranh. Nhưng nhận xét này đã bỏ qua căn nguyên của sự khác biệt về tiền lương, đó là việc một số nhóm nhất định đã bị gạt khỏi các công việc tốt do họ không có khả năng được hưởng sự giáo dục và đào tạo, và do cản trở của tập quán, luật lệ hay sự câu kết.

Hình 13-6. Phân biệt đối xử do sự gạt bỏ đã làm giảm mức lương của các nhóm thiểu số bị gạt bỏ

Sự phân biệt đối xử thường được hỗ trợ bằng việc gạt một số nhóm nhất định khỏi các công việc có đặc lợi. Nếu các nhóm thiểu số bị gạt khỏi các công việc tốt trên thị trường (a), thì họ phải làm các công việc tầm thường trên thị trường (b). Nhóm đặc lợi được hưởng mức lương cao tại E_P, trong khi các nhóm thiểu số nhận được mức lương thấp tại E_m trong thị trường (b).



Kinh tế học là một công cụ để tìm hiểu các vấn đề xã hội: *Phân tích kinh tế học về sự phân biệt đối xử được Gary Becker, trường Đại học Chicago lần đầu tiên đưa ra trong luận án tiến sĩ của mình. Được nhận giải thưởng Nobel Kinh tế năm 1992, Becker là người ủng hộ hàng đầu đối với tư tưởng cho rằng, có thể sử dụng các luận giải kinh tế để tìm hiểu hàng loạt các vấn đề xã hội rộng lớn. Thí dụ, Becker nghiên cứu các lực lượng kinh tế ảnh hưởng như thế nào đến số con trong các gia đình, cũng như các động cơ kinh tế tác động đến hành vi tội phạm ra sao. Becker cũng là người đi đầu trong lý thuyết về vốn con người, đưa ra quan điểm cho rằng, mỗi cá nhân lựa chọn đầu tư vào giáo dục cũng giống hệt như một công ty lựa chọn đầu tư vào máy móc mới. Các nhà kinh tế lúc đầu phản đối việc áp dụng các luận giải kinh tế vào hành vi phi thị trường, nhưng ngày nay, tư tưởng của Becker mở rộng phạm vi các luận giải kinh tế vượt ra ngoài các lĩnh vực truyền thống đã được đông đảo mọi người chấp nhận và phát triển.*

PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ KINH TẾ ĐỐI VỚI PHỤ NỮ

Nhóm lớn nhất chịu sự phân biệt đối xử về kinh tế là phụ nữ. Ngay cả hiện nay, thu nhập của lao động nữ đi làm cả ngày cũng chỉ bằng 80% thu nhập của nam giới có cùng trình độ học vấn và các tiêu chuẩn khác.

Hình thái thu nhập cũng rất rõ ràng. Sinh viên nữ tốt nghiệp đại học thu nhập chỉ ngang với học sinh nam tốt nghiệp phổ thông. Mặc dù thu nhập hàng năm của nam giới da trắng thường được tăng lên khi họ nhiều tuổi hơn, nhưng số liệu về thu nhập cho thấy phụ nữ vào những năm cuối của độ tuổi 20 trung bình cũng kiếm được như những phụ nữ nhiều tuổi hơn.

Cái gì đứng đằng sau sự khác biệt về tiền lương giữa nam giới và phụ nữ? Nguyên nhân rất phức tạp, xuất phát từ những tập quán và cách nhìn của xã hội cũng như các yếu tố kinh tế khác như giáo dục, đào tào và kinh nghiệm công tác. Nhìn chung, phụ nữ không bị trả lương thấp hơn nam giới trong cùng một công việc Nhưng, tiền lương của phụ nữ thấp hơn là do phụ nữ bị gạt ra khỏi các nghề nghiệp được trả lương cao như kỹ sư, xây dựng và khai thác than. Thêm vào đó, phụ nữ thường có xu hướng nghỉ việc giữa chừng để có con và làm các nghĩa vụ gia đình. Đồng thời, sự bất bình đẳng kinh tế giữa hai giới vẫn còn tồn tại, bởi vì cho đến tận ngày nay, rất ít phụ nữ được bầu vào ban giám đốc của các công ty lớn, hiệp hội các thành viên lâu năm của hãng luật lớn hay hiệp hội giáo sư chính thức của các trường đại học hàng đầu.

Cũng như các nhóm thiểu số khác, phụ nữ thường tham gia vào các nhóm phi cạnh tranh lương thấp. Mức độ phân đoạn của thị trường lao động trình bày chi tiết trong Bảng 13-4 cho thấy tỉ lệ phụ nữ tham gia vào một số nghề nghiệp chọn lọc có lương cao và lương thấp. Để hiểu được sự phân biệt đối xử, chúng ta cần tránh những cách giải thích đơn giản như đó là do giới chủ đã hạ thấp cầu về tiền lương của phụ nữ hoặc các nhóm Mỹ gốc Phi châu và gốc Latinh; trái lại, sự phân biệt đối xử bao gồm cả quá trình gạt bỏ tế nhị nhằm ngăn cản một số nhóm người nhất định tham gia đầy đủ vào tất cả các ngành nghề.

Bằng chứng thực nghiệm

Để phân tích cơ chế tác động của các quá trình chính trị và các lực lượng trong nền kinh tế thị trường đến việc tăng thêm sự phân biệt đối xử đối với phụ nữ và các nhóm thiểu số, chúng ta hãy khảo sát mức độ khác biệt trong thu nhập. Bảng 13-5 thể hiện tỉ số tổng thu nhập hàng năm của nam giới và phụ nữ thuộc các nhóm thiểu

số khác nhau so sánh với tỉ số đó của đàn ông da trắng. Tính trung bình, khác biệt thu nhập lớn nhất là đối với phụ nữ và các nhóm thiểu số. Chú ý rằng phụ nữ nói chung chỉ bị cản trở trên thị trường lao động có một lần; nhiều phụ nữ thuộc nhóm thiểu số có mức thu nhập rất gần với thu nhập của phụ nữ da trắng.

Các nhà kinh tế đã phát hiện ra rằng, khác biệt về thu nhập giữa các nhóm khác nhau không hoàn toàn là do sự phân biệt đối xử. Mục đầu tiên của chương này đã nhấn mạnh rằng có sự khác nhau trong chất lượng lao động. Công nhân Mỹ gốc Phi châu đã từ lâu được nhận một nền giáo dục thấp hơn người da trắng; phụ nữ thường dành nhiều thời gian làm việc bên ngoài lực lượng lao động hơn nam giới. Do cả trình độ học vấn lẫn kinh nghiệm công tác liên tục đều có quan hệ với mức thù lao cao, nên không có gì đáng ngạc nhiên khi thấy *một số* sự khác biệt trong thu nhập luôn tồn tại.

Các nhà kinh tế trong những năm gần đây đã tiến hành nhiều nghiên cứu thực nghiệm nhằm cố gắng phân tách sự khác biệt về tiền lương do các nguyên nhân đo lường được (như giáo dục, kinh nghiệm trên thị trường lao động, mức độ vắng mặt, dự định làm việc lâu dài) ra khỏi sự khác biệt do phân biệt đối xử và các nguyên nhân khác. Các nghiên cứu cho thấy rằng, từ một nửa cho đến ba phần tư sự chênh lệch về tiền lương giữa nam giới và phụ nữ là do sự khác nhau về giáo dục và kinh nghiệm công tác. Từ đó có thể thấy, một nửa sự khác biệt về tiền lương phải được giải thích bằng sự phân biệt đối xử và các nguyên nhân khác không đo lường được.

Phân đoạn thị trường lao động, 1993

Công việc	Tỉ lệ phụ nữ tham gia
Các công việc lương cao	
Kỹ sư	8,6
Bác sĩ	21,8
Luật sư	22,9
Các công việc lương thấp	
Trông trẻ	99,0
Thư ký	98,9
Hộ lý	87,9

Bảng 13-4. Nhiều công việc lương cao được dành cho nam giới

Ngày nay, sự phân biệt đối xử rất hiếm xảy ra do phụ nữ kiếm được ít tiền lương hơn trong cùng một công việc. Thay vào đó, phụ nữ thường bị hạn chế chỉ ở trong các ngành nghề lương thấp. Nói chung, đối với công nhân đi làm trọn công, thu nhập hàng tuần bình quân của phụ nữ chỉ bằng 75% của nam giới.

(Nguồn: Bộ Lao động Hoa kỳ, Ủy ban Thống kê Lao động, "Việc làm và thu nhập", Tháng Giêng năm 1993)

Khác biệt về tiền lương, 1990

	Thu nhập của các nhóm (tính theo % thu nhập của đàn ông da trắng gốc châu Âu)	
Nhóm người	Nam giới	Phụ nữ
Da trắng		
Châu Âu (trừ Tây Ban Nha)	100	67
Gốc La tinh	73	57
Châu Á	94	71
Da đen	73	56
Người bản xứ châu Mỹ	71	53

Bảng 13-5. Các nhóm thiểu số và phụ nữ thu nhập thấp hơn đáng kể so với đàn ông da trắng

Các nhóm thiểu số và giới tính khác nhau có bình đẳng trên thị trường không? Số liệu trong bảng, khảo sát tổng thu nhập hàng năm của nam giới và phụ nữ đi làm trọn ngày, quanh năm của các nhóm khác nhau ở Mỹ. Những số liệu này chưa điều chỉnh theo trình độ học vấn, tình trạng lực lượng lao động, hoặc kinh nghiệm công tác trước đó. Nam giới thuộc nhóm thiểu số thiệt thòi nhất, thu nhập chỉ bằng 71% thu nhập của đàn ông da trắng. Phụ nữ thậm chí thu nhập còn ít hơn.

(Nguồn: Thống kê dân số 1990, do Ann Green thuộc Phòng thực nghiệm thống kê Đại học Yale biên tập, có sử dụng chương trình Explorer của Mẫu sử dụng chung năm 1990 do CIESIN cung cấp qua mạng internet)

GIẢM BỚT SỰ PHÂN BIỆT ĐỐI XỬ TRONG THỊ TRƯỜNG LAO ĐỘNG

Trong 25 năm trở lại đây, chính phủ đã có những bước tiến dài trong việc chấm dứt sự phân biệt đối xử trong thực tiễn. Nhưng

ngay cả đến nay, Hoa kỳ vẫn chưa thể thủ tiêu hoàn toàn sự phân biệt đối xử theo màu da, giới tính và các tiêu thức khác.

Những phương pháp nào hiện có để đấu tranh chống sự phân biệt đối xử? Những bước quan trọng là các điểm mốc về luật pháp như Luật về Quyền Công dân năm 1964 (coi sự phân biệt đối xử trong thuê mướn, sa thải và công ăn việc làm là trái pháp luật) và Luật Thù lao Bình đẳng năm 1963 (yêu cầu giới chủ phải trả lương cho nam giới và phụ nữ ngang nhau đối với những công việc như nhau).

Những bộ luật như vậy đã giúp xóa bỏ dần những thực tế phân biệt đối xử trắng trợn nhất, nhưng những cản trở tinh vi thì vẫn còn tồn tại. Để đối phó với chúng, nhiều chính sách kiên quyết hơn và cũng gây nhiều tranh cãi hơn đã được ban bố, bao gồm cả những biện pháp như "hành động đồng tình". Điều này yêu cầu giới chủ phải thể hiện họ đang có những bước tiến trong việc bố trí và thuê mướn các nhóm không có đại diện. Các nghiên cứu cho rằng, biện pháp này bị chỉ trích là "sự phân biệt đối xử ngược", cùng lắm cũng chỉ có ảnh hưởng rất khiêm tốn đến tình trạng của người phụ nữ trên thị trường lao động mà thôi.

Giá trị so sánh

Vào giữa những năm 1980, một biện pháp mới nhằm giảm bớt sự chênh lệch về tiền lương giữa nam giới và phụ nữ đã được đề xuất: đó là phương pháp giá trị so sánh. Tư tưởng này đã vượt ra ngoài ý nghĩ "thù lao bằng nhau cho công việc như nhau" mà tiến tới "thù lao bằng nhau cho những giá trị so sánh tương đương". Để hiểu được vấn đề, chúng ta hãy phân tích cơ cấu tiền lương và xét xem giá trị so sánh cố gắng làm cho tiền lương bằng nhau trong các công việc khác nhau như thế nào.

Cơ cấu tiền lương. Hầu hết các hãng lớn đều quản lý thị trường lao động nội bộ của mình bằng cách đặt ra nhiều loại mức hoặc các thang bậc công việc khác nhau - ví dụ, 10 thang điểm cho nghề thư ký văn phòng, 15 thang điểm cho nghề thủ công, 12 thang điểm cho kỹ thuật viên v.v... Mỗi loại mức đều kèm theo sự mô tả công việc về các đặc điểm như kỹ năng, kinh nghiệm, trình độ đào tạo, điều kiện làm việc v.v.....

Nói chung, các hãng cố gắng xây dựng các mức lương có tham khảo đến mức thù lao trả cho các công việc tương tự trên thị trường lao động bên ngoài có liên quan. Thí dụ, nhân viên thư ký văn phòng sẽ được trả lương xấp xỉ bằng với các nhân viên thư ký khác làm việc trong cùng thành phố, còn lương của giáo sư dạy kinh tế học tại các trường đại học mới thành lập được xác định tương ứng với thị trường lao động quốc gia đối với các nhà kinh tế.

Khi không thể so sánh được với bên ngoài, các hãng thường có xu hướng trả lương cho một công việc cụ thể ở mức được trả cho một công việc nội bộ tương tự. Các hãng đôi khi ấn định các mức quy đinh bằng con số cho trình độ kỹ năng, kinh nghiệm, và điều kiện làm việc đặc trưng cho công việc, và dùng chúng để xác định mức lương cho các công việc không so sánh được. Kết hợp so sánh bên ngoài với đánh giá nội bộ sẽ cho hãng một cơ cấu tiền lương với các loại công việc khác nhau.

Sử dụng ý niệm về cơ cấu tiền lương, giúp chúng ta có thể hiểu sự khác nhau giữa các công việc "có giá trị như nhau" với các công việc "có giá trị so sánh được với nhau". Thí dụ, chúng ta xem xét cơ cấu tiền lương của một ngân hàng lớn. Bảng 13-6 cho biết ba loại công việc - nhân viên thu ngân, thư ký và nhân viên lái xe tải; hai loại hình công việc đầu tiên chủ yếu do phụ nữ đảm nhận, còn loại hình công việc cuối cùng do nam giới thực hiện. Địa vị của người thu ngân và thư ký đều được đánh giá ngang nhau về bốn đặc điểm nghề nghiệp (kỹ năng, trình độ đào tạo, mức độ trách nhiệm, và điều kiện làm việc). Vì thế, chúng được coi là "các công việc như nhau", và theo Luật Thù lao Bình đẳng năm 1963, nhân viên đảm nhận các công việc này phải được trả lương như nhau. Nếu nhân viên thu ngân được trả 250 đôla một tuần, trong khi người thư ký lại nhận được 300 đôla một tuần thì đó là sự phân biệt đối xử không theo luật pháp.

Nhiều người ủng hộ việc xóa bỏ sự phân biệt đối xử lập luận rằng, các công việc tương đương nên được trả lương bằng nhau. Hai cột cuối của Bảng 13-6 cho thấy hai công việc có tổng số điểm bằng nhau nhưng lại có các đặc thù khác nhau. Nhiệm vụ chính của thư

ký là quản lý giấy tờ, sổ sách và làm việc trong một môi trường xung quanh rất vui vẻ, còn nhân viên lái xe tải tuy cần rất ít kỹ năng hoặc đào tạo nhưng lại là một công việc nguy hiểm vì những tên cướp nhà băng được trang bị súng bắn nhanh thường xuyên chặn cướp các xe tải. Mức lương hiện nay ở các địa phương có thể trả cho thư ký 250 đôla một tuần nhưng lại trả cho người lái xe tải 400 đôla một tuần. Theo luật hiện hành và trong thực tế, sẽ là hoàn toàn hợp pháp nếu hãng trả các mức lương khác nhau dựa vào thị trường cho những công việc tương đương nhưng lại không tương tự như nhau.

Các công việc như nhau và các công việc tương đương nhau

	Các công việc như nhau		Các công việc tương đương	
Đặc điểm công việc	Thu ngân	Thư ký	Thư ký	Lái xe tải
Kỹ năng	80	80	80	80
Đào tạo	90	90	90	60
Nhiệm vụ	150	150	150	60
Điều kiện làm việc	30	30	30	150
Tổng số điểm	350	350	350	350

Bảng 13-6. Có nên trả lương như nhau cho các công việc tương đương nhau hay không?

Thu ngân và thư ký ở ngân hàng được tính là "công việc như nhau", và nhân viên làm các công việc này phải được trả lương bằng nhau. Thư ký và lái xe tải có những đặc điểm nghề nghiệp khác nhau, nhưng theo hệ thống tính điểm của công ty, chúng lại tương đương nhau. Theo phương thức giá trị tương đương, nhân viên đảm nhận các công việc tương đương như thư ký và lái xe tải nên được trả lương như nhau mặc dù cung và cầu thị trường đưa ra các mức lương khác nhau.

Hãy bàn đến phương thức giá trị tương đương. Phương thức này đòi hỏi thù lao nên được trả dựa trên giá trị của công việc. Nhân viên làm các công việc có giá trị tương đương - như thư ký và lái xe tải trong Bảng 13-6 - cần được trả thù lao như nhau, và nếu các hãng không làm điều đó thì theo quan điểm của phương thức này,

cần phải coi hãng đó là vô đạo đức và đã phân biệt đối xử bất hợp pháp. Theo phương thức này, bằng việc bình quân hóa mức lương đối với các công việc có các đặc điểm chung tương đương nhau, xã hội sẽ xoay chuyển được sự phân biệt đối xử đã hàng thập kỷ và xóa bỏ được khoảng cách về tiền lương giữa phụ nữ và nam giới.

Nhiều nhà kinh tế cho rằng, quan điểm trả thù lao dựa trên giá trị tương đương, như đã được minh họa trong Bảng 13-6, chứ không dựa trên thị trường là không đúng. Những người phê phán cho rằng, hệ thống tính điểm không phải là một cơ sở hợp lý để xác định mức tiền lương. Những sai sót tiềm ẩn khi sử dụng hệ thống tính điểm này là: các yếu tố được tính vào điểm số không đầy đủ và hoàn toàn không dễ đo lường trên thị trường; những thuộc tính của công việc được các công ty đánh giá với các mức giá trị khác nhau; và mức độ không thuận tiện của công việc đối với mọi người (và do đó họ đòi hỏi có sự phân biệt trong thù lao) cũng có thể dao động rất lớn từ người này sang người khác.

Có lẽ điều phiền toái nhất là, với những cuộc điều tra rộng khắp về ảnh hưởng của những thuộc tính được đo lường này đối với mức tiền lương vẫn còn rất nhiều điều chưa lý giải được. Ngay cả với những nghiên cứu giới hạn trong những đối tượng thuộc cùng màu da hoặc giới tính người ta cũng hiếm khi lý giải được quá một phần ba những khác biệt trong mức thù lao giữa các cá nhân khác nhau. Sử dụng các điểm số để dự tính giá trị của nhân viên cũng chẳng khác nào dự tính mức độ vụt chày chính xác trung bình của vận động viên bóng chày dựa trên chiều cao, cân nặng, tuổi và trình độ học vấn của vận động viên.

Kết quả dễ xảy ra của việc sử dụng giá trị tương đương để xác định tiền lương trong thị trường lao động hiện nay là gì? Tác động chính sẽ là các hình thái tiền lương trở nên cứng nhắc và không phản ứng được trước các lực lượng thị trường. Nếu một cuộc khủng hoảng dầu mỏ đột nhiên xảy ra làm cho giá năng lượng tăng vọt, thì các công ty sẽ không thể tăng mức tiền lương tương đối của công nhân giàn khoan dầu hay thợ mỏ than. Tuy trong nền kinh tế hiện đại, cơ cấu mức lương và thù lao thường cố định trong thời gian

tương đối ngắn hạn, nhưng về lâu dài, tiền lương lại thực sự điều chỉnh theo những ứ đọng hay thiếu hụt lớn trong các thị trường lao động cụ thể. Giá trị tương đương sẽ gắn chặt vào một cơ cấu tiền lương vốn đã rất khô cứng.

Cần phải nhấn mạnh rằng, giá trị tương đương không phải là một ý tưởng bí ẩn chỉ có trong các sách giáo khoa kinh tế học. Rất nhiều nghiệp đoàn, đặc biệt là những nghiệp đoàn trong đó phụ nữ chiếm đa số, đã đưa khẩu hiệu về giá trị tương đương làm vấn đề thương thuyết. Và đôi khi tòa án đã quyết định rằng, giá trị tương đương là một giải pháp thích hợp cho sự chênh lệch bướng bỉnh về tiền lương giữa phụ nữ và nam giới. Giá trị tương đương dường như đã đeo đẳng trong nhiều năm như một vấn đề trung tâm về chính sách công đối với thị trường lao động.

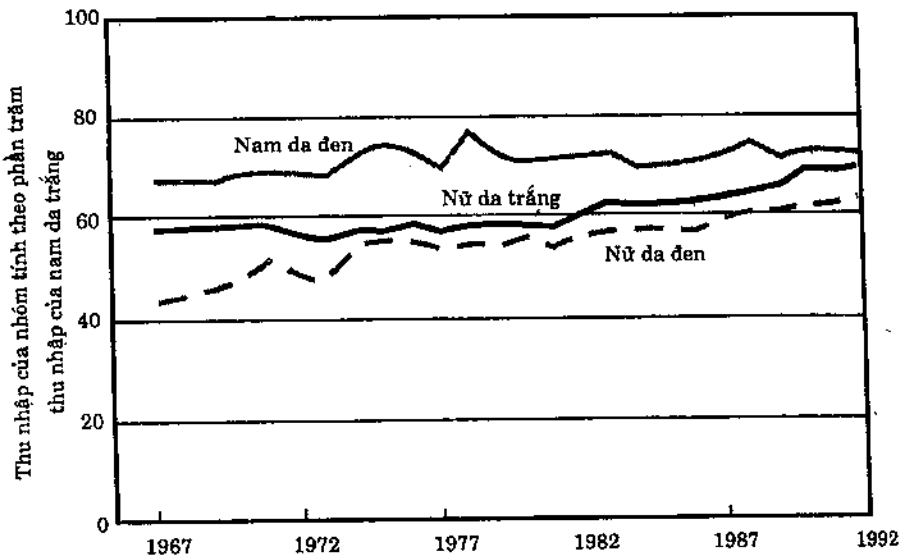
Tiến bộ không đồng đều

Phân biệt đối xử là một quá trình kinh tế và xã hội rất phức tạp. Nó bắt nguồn từ những tập quán xã hội và được củng cố thêm bằng những đạo luật không cho các nhóm bất lợi thế được hưởng nền giáo dục đầy đủ và công ăn việc làm tốt. Ngay cả sau khi luật pháp đã đặt ra vấn đề bình đẳng, thì sự khác biệt về màu da và giới tính vẫn cứ duy trì những phân hóa về kinh tế và xã hội.

Trong vấn đề này tuy đã có tiến bộ nhưng kết quả không đồng đều. Trong những năm gần đây, rất nhiều thành viên của các nhóm bất lợi thế đã được vào học tại các trường học tốt nhất và làm những nghề được trả lương cao nhất. Thí dụ, ở độ tuổi dưới 35, ngày nay phụ nữ chiếm 41% trong số các nhà toán học và chuyên gia máy tính, 29% số luật sư và chánh án, và một nửa trong số các nhà quản lý và chuyên môn. Hình 13-7 cho thấy một sự tiến bộ chậm chạp theo hướng rút dần khoảng cách thu nhập giữa người da trắng và da màu trong dân cư.

Nhưng sự khác nhau lớn trong thu nhập, tài sản, và việc làm vẫn còn tồn tại dai dẳng. Trật tự xã hội xuống cấp ở các thành phố trung tâm, sự rời rạc của các gia đình hạt nhân truyền thống, các chương trình xã hội ngày càng thu hẹp của chính phủ, và mức lương tương đối đang giảm dần của lao động không lành nghề đã

làm mức sống của nhiều nhóm thiểu số đi xuống. Phụ nữ và các nhóm thiểu số đã thành công trong việc giành các lá phiếu, nhưng họ vẫn chỉ kiếm được mức thu nhập nhỏ bé trên thị trường.



Hình 13-7. Các nhóm thiểu số và phụ nữ cho thấy sự tiến bộ không đồng đều trong việc rút dần khoảng cách về tiền lương

Khoảng cách tiền lương giữa đàn ông da trắng và các nhóm khác đã được thu hẹp lại đáng kể trong thế kỷ vừa qua. Phụ nữ da đen đã được hưởng sự bình đẳng với phụ nữ da trắng, nhưng phụ nữ và đàn ông da đen vẫn còn thu nhập thấp hơn đáng kể so với đàn ông da trắng.

(Nguồn: G. D. Jaynes và R. M. Williams Jr., *Một số phận chung: Người da đen và xã hội Mỹ* [Nhà xuất bản Học viện Quốc gia, Washington. 1989], tr. 295)

C. CUNG VỀ LAO ĐỘNG

Các yếu tố quyết định về cung

Cho đến đây, chúng ta đã tập trung vào phía cầu của thị trường lao động. Tiếp theo, chúng ta chuyển sang phía cung của thị trường đó. *Cung về lao động* là để chỉ số giờ mà dân chúng mong muốn

thực hiện hoạt động hữu ích trong các nhà máy, nông trại, công việc kinh doanh, các tổ chức chính phủ hay tổ chức phi vụ lợi. Ba vấn đề chủ yếu về cung lao động là số giờ làm việc, mức độ tham gia lực lượng lao động và hiện tượng nhập cư.

Số giờ làm việc. Ngoài một số người có công việc với số giờ làm việc rất linh hoạt, hầu hết người Mỹ đều làm việc khoảng từ 35 đến 45 giờ một tuần, và họ không có nhiều khả năng tăng hay giảm số giờ làm việc trong tuần của mình. Tuy nhiên, phần lớn mọi người lại có nhiều khả năng kiểm soát số giờ mà họ làm việc trong suốt cuộc đời họ. Quyết định đi học đại học, quyết định nghỉ hưu sớm, hay là làm việc nửa ngày chứ không làm trọn ngày - tất cả những cái đó có thể làm giảm tổng số giờ làm việc cả đời của họ. Mặt khác, quyết định làm ngoài giờ hoặc đi làm thêm sẽ làm tăng số giờ làm việc cả đời.

Giả sử tiền lương tăng lên. Điều này sẽ làm tăng hay giảm số giờ làm việc cả đời? Hãy nhìn vào đường cung về lao động trong Hình 13-8. Hãy chú ý về cách thức lúc đầu đường cung dốc lên theo hướng đông bắc; sau đó tại điểm mốc C, nó bắt đầu vòng lại theo hướng tây bắc. Chúng ta làm thế nào để giải thích việc tiền lương cao hơn thoạt tiên làm tăng, rồi sau đó làm giảm lượng cung về lao động?

Bạn hãy đặt mình vào địa vị của người công nhân vừa mới được trả mức giờ công cao hơn và được tự do trong việc lựa chọn số giờ mà anh ta sẽ làm việc? Bạn sẽ bị tác động theo hai hướng. Một mặt, bạn chịu tác động của *hiệu ứng thay thế*, điều này thúc đẩy bạn làm việc nhiều giờ hơn vì mỗi giờ làm việc bây giờ được trả khá hơn. Mỗi giờ nghỉ ngơi trở nên đắt hơn và bạn có động cơ làm việc thêm để thay thế cho nghỉ ngơi.

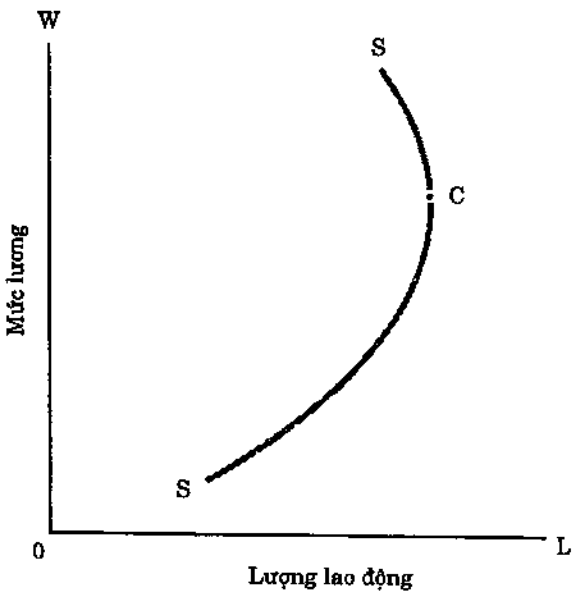
Nhưng hoạt động ngược chiều với hiệu ứng thay thế là *hiệu ứng thu nhập*[1]. Với tiền lương cao hơn, thu nhập của bạn cũng cao hơn. Với thu nhập cao hơn, bạn muốn mua nhiều hàng hóa và dịch vụ và đồng thời cũng muốn có nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn. Bạn có

1. Xem Chương 5, phần bàn đến hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế liên quan đến tiêu dùng.

khả năng chi trả cho một tuần nghỉ phép mùa đông hay thêm một tuần nghỉ hè, hoặc sẽ muốn nghỉ hưu sớm hơn bình thường.

Hình 13-8. Khi tiền lương tăng, người lao động có thể làm việc ít đi

Trên điểm mốc C, tăng tiền lương sẽ làm giảm lượng cung lao động do hiệu ứng thu nhập lấn át hiệu ứng thay thế. Tại sao vậy? Vì với tiền lương cao hơn, người lao động có thể chi tiền nhiều hơn cho nghỉ ngơi mặc dù mỗi giờ nghỉ ngơi tăng thêm sẽ đắt hơn xét về mặt lượng thu nhập phải từ bỏ.



Cái nào trong số hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế sẽ mạnh hơn? Không hề có một câu trả lời duy nhất đúng; nó còn phụ thuộc vào từng cá nhân. Trong tình huống thể hiện trên Hình 13-8, với mọi mức tiền lương thấp hơn điểm C, cung về lao động tăng lên khi tiền lương cao hơn: hiệu ứng thay thế đã lấn át hiệu ứng thu nhập. Nhưng từ điểm C trở lên, hiệu ứng thu nhập lại lấn át hiệu ứng thay thế, và cung về lao động giảm khi tiền lương tăng lên.

Mức độ tham gia lực lượng lao động. Một trong những tiến bộ vượt bậc nhất trong những thập kỷ gần đây là sự tham gia mạnh mẽ của một số lượng lớn phụ nữ vào lực lượng lao động. Từ giữa những năm 1960, tỉ lệ tham gia của phụ nữ vào lực lượng lao động (tức là tỉ lệ phụ nữ trên 15 tuổi có việc làm hoặc tích cực tìm kiếm việc làm) đã nhảy vọt từ 40% lên đến gần 60% như ngày nay. Điều này có thể giải thích một phần bởi sự tăng lên của tiền lương thực tế khiến cho việc đi làm hấp dẫn hơn đối với phụ nữ. Tuy nhiên, sự thay đổi trong tỉ lệ này không thể chỉ giải thích bằng một

mình nhân tố kinh tế. Để hiểu được sự thay đổi đáng kể này trong các hình thái tham gia lao động, chúng ta phải nhìn ra ngoài phạm vi kinh tế học, hướng tới sự thay đổi trong thái độ của xã hội đối với vai trò làm mẹ, làm người coi sóc nhà cửa và làm người lao động của phụ nữ.

Đồng thời với việc có nhiều phụ nữ tham gia vào lực lượng lao động, tỉ lệ tham gia của nam giới cao tuổi cũng đã giảm xuống nhanh chóng, đặc biết đối với nam giới trên 65 tuổi. Lý do có thể giải thích sự thay đổi này là do tiền trả Bảo hiểm xã hội đã rộng rãi hơn, điều đó cho phép nhiều người có thể nghỉ hưu không cần tiếp tục làm việc

Nhập cư. Không thể bỏ qua vai trò của nhập cư trong cung về lao động. Các chuyên gia ước tính rằng mỗi năm có khoảng 1 triệu người nhập cư vào Hoa kỳ, trong đó có khoảng 200.000 người định cư bất hợp pháp trong nước. Những người nhập cư chiếm đến 39% sự tăng trưởng dân số trong những năm 1980 và chiếm tỉ trọng ngày càng tăng trong lực lượng lao động.

Dòng người nhập cư do một hệ thống hạn mức rất phức tạp kiểm soát; hệ thống này chỉ ưu tiên cho những công nhân lành nghề và gia đình họ, cho những người họ hàng gần gũi với công dân Hoa kỳ và các cư dân thường trú. Thêm vào đó, còn có hạn mức đặc biệt dành cho người tị nạn chính trị. Trong những năm gần đây, nhóm nhập cư hợp pháp lớn nhất là từ Mexico, Trung Quốc, Liên Xô cũ, Hàn Quốc, Philippines, Việt Nam, một số nước Trung Mỹ và vùng biển Caribe. Nhiều người trong số những người nhập cư gần đây có trình độ học vấn cao đáng ngạc nhiên: khoảng 25% nam giới nhập cư có bằng đại học, một tỉ lệ bằng với của nam giới chính gốc Mỹ.

Việc lựa chọn nghề nghiệp của những người mới nhập cư là một trường hợp cổ điển của các nhóm phi cạnh tranh. Thay vì việc tham gia vào các thị trường việc làm mở, những người nhập cư mới từ một nước nào đó thường tập trung làm một số nghề nghiệp nhất định. Thí dụ, trong nhiều thành phố như Los Angeles hay New York, một số lớn các cửa hàng thực phẩm thường là của người Hàn Quốc. Lý do là họ được bạn bè và người thân đang mở các cửa hàng

thực phẩm cố vấn hoặc giúp đỡ. Khi người nhập cư có thêm kinh nghiệm, hấp thụ nền giáo dục ở Hoa kỳ nhiều hơn và sử dụng tiếng Anh trôi chảy hơn, thì việc lựa chọn nghề nghiệp của họ cũng được mở rộng và họ trở thành một phần trong nguồn cung về lao động nói chung.

Các phát hiện trong thực tế

Lý thuyết không cho chúng ta biết liệu cung về lao động của một nhóm sẽ phản ứng thuận chiều hay ngược chiều đối với sự thay đổi trong tiền lương. Thuế thu nhập đánh vào người lao động có thu nhập cao tăng lên - điều này có tác động làm giảm tiền lương sau thuế và có làm giảm những nỗ lực làm việc của họ đi không? Tổng thống và các nhà lập pháp phải tính đến những câu hỏi sống còn đó khi họ cân nhắc giữa tính hiệu quả và tính công bằng. Chúng ta thường muốn được biết hình dáng chính xác hoặc độ co giãn của đường cung về lao động.

Bảng 13-7 tổng kết nhiều nghiên cứu về vấn đề này. Cuộc khảo sát cho thấy đường cung về lao động của người lớn nam giới thường hơi có hình dạng quay vòng, trong khi phản ứng của các nhóm dân cư khác gần giống với đường cung dốc lên thông thường hơn. Đối với tổng thể dân số, cung về lao động thường ít phản ứng đối với sự thay đổi trong tiền lương thực tế.

Hình thái cung về lao động

	Tỉ lệ tham gia lực lượng lao động (% dân số)		
Nhóm người	*1960*	*1992*	*Phản ứng của cung về lao động đối với việc tăng tiền lương thực tế*
Người lớn nam giới	86	77	Hầu hết các nghiên cứu cho thấy cung về lao động có dạng quay vòng. Vì thế, hiệu ứng thu nhập mạnh hơn hiệu ứng thay thế. Độ co giãn của cung tương đối nhỏ, lần lượt là -0,1 và -0,2; điều đó có nghĩa là tiền lương thực tế tăng 10% sẽ làm cung về lao động

			giảm từ 1 đến 2%
Người lớn nữ giới	38	58	Hầu hết các nghiên cứu cho thấy có tác động thuận chiều của cung về lao động đối với mức tiền lương thực tế cao hơn
Vị thành niên	46	52	Phản ứng dao động rất lớn. Nhiều bằng chứng cho thấy cung về lao động thường có phản ứng thuận chiều đối với mức tiền lương cao hơn
Toàn bộ lực lượng lao động trên 16 tuổi	59	66	Độ co giãn của toàn bộ cung về lao động gần bằng 0, tức là hiệu ứng thu nhập gần như cân bằng với hiệu ứng thay thế. Độ co giãn ước tính của cung về lao động đối với toàn bộ lực lượng lao động trong khoảng từ 0 đến 0,2.

Bảng 13-7. Ước tính thực nghiệm đối với mức độ phản ứng của cung về lao động

Các nhà kinh tế đã dành nhiều công trình tỉ mỉ để nghiên cứu phản ứng của cung về lao động đối với tiền lương thực tế. Đối với nam giới, đường cung có vẻ quay vòng khá rõ, trong khi những người vị thành niên và người lớn thuộc nữ giới lại có phản ứng thuận chiều đối với tiền lương. Đối với toàn bộ nền kinh tế, đường cung về lao động gần như hoàn toàn không co giãn, tức là gần như thẳng đứng.

(Nguồn: *Nguyệt san Lao động*, tháng 4 năm 1993, Bảng 4, tr. 64)

D. PHONG TRÀO LAO ĐỘNG Ở MỸ

Đến đây, chúng ta đã xem xét các quyết định cá nhân về cung lao động. Nhưng đối với 16 triệu người Mỹ vốn nằm trong các nghiệp đoàn lao động, một số quyết định về cung lao động lại là quyết định tập thể. Nghiệp đoàn thương lượng về các thỏa thuận tập thể, trong đó thường chỉ cụ thể ai có thể đảm nhận những công việc khác nhau, họ sẽ được trả bao nhiêu và các qui định làm việc như thế nào. Và nghiệp đoàn có thể quyết định đình công - đình chỉ hoàn toàn nguồn cung lao động của họ - nhằm đạt được các yêu sách tốt hơn đối với giới chủ.

Nghiên cứu về các nghiệp đoàn là một phần quan trọng để hiểu được sự năng động trong thị trường lao động Mỹ. Khoảng một phần bảy lực lượng lao động vẫn còn thuộc về các nghiệp đoàn, mặc dù tỉ trọng này đang giảm xuống đáng kể trong những năm gần đây. Khi thương lượng về các hợp đồng thỏa thuận tập thể, nghiệp đoàn thường đưa ra các vấn đề rất quan trọng đối với tất cả công nhân, như lương hưu, các quyền lợi về y tế và số giờ làm việc.

LỊCH SỬ VÀ THỰC TIỄN CỦA CÁC NGHIỆP ĐOÀN LAO ĐỘNG

Nghiệp đoàn lao động Mỹ bắt đầu như thế nào? Mặc dù những dấu hiệu đầu tiên của nghiệp đoàn lao động Mỹ đã manh nha từ thời kỳ Nội chiến, nhưng phải đến khoảng 30 năm cuối của thế kỷ 19, người lao động mới đấu tranh được với các doanh nghiệp lớn. Cho đến năm 1881, phong trào lao động mới được định hình với sự ra đời của Liên đoàn Lao động Mỹ (AFL - American Federation of Labor). Samuel Gompers đã lãnh đạo tổ chức này trong gần nửa thế kỷ cho đến khi qua đời năm 1924. Ông đã tạo cho phong trào những hình thái đặc thù của nó. Ban đầu, ông quan tâm đến các phong trào xã hội, nhưng rồi ông sớm kết luận rằng không có phong trào chống lại chủ nghĩa tư bản nào có thể đơm hoa kết trái trên mảnh đất Mỹ.

Chiến lược của Gompers rất đơn giản: ông nhấn mạnh đến *chủ nghĩa nghiệp đoàn kinh doanh*. Theo nguyên tắc này, các nghiệp đoàn Mỹ sẽ tham gia chủ yếu vào việc cải thiện tình trạng kinh tế của công nhân (đấu tranh cho tiền lương cao hơn, thời gian làm việc ít hơn, ngày nghỉ nhiều hơn, điều kiện lao động tốt hơn, và phụ cấp được cải tiến hơn). Các nghiệp đoàn Mỹ là sự tương phản của các phong trào lao động ở nhiều nước khác; ở nước ngoài, nghiệp đoàn đôi khi chiếm đa số trong các đảng phái chính trị lớn và tiến hành các cuộc đấu tranh giai cấp để xây dựng các hình thái nhà nước khác hoặc để tiến lên chủ nghĩa xã hội.

Thoạt đầu, người lao động được tổ chức thành các *phường hội thủ công*, trong đó công nhân được tập hợp lại dựa trên một kỹ năng cụ thể, chẳng hạn như thợ mộc hay thợ nề. Chiến lược này đã

ngăn chặn việc tổ chức các ngành công nghiệp sản xuất hàng loạt trở thành một nghiệp đoàn duy nhất. Cho đến những năm 1930, những người ủng hộ nghiệp đoàn khôn ngoan bắt đầu thấy rằng những dòng viết tay trên tường: *nghiệp đoàn công nghiệp* (những nghiệp đoàn tổ chức trong toàn bộ một ngành công nghiệp như ngành thép hay ngành than) sẽ là những làn sóng mới trong tương lai. Nghiệp đoàn công nghiệp được hình thành năm 1935 với tổ chức Đại hội các Tổ chức Công nghiệp (CIO - Congress of Industrial Organizations) Ngày nay, các nghiệp đoàn lao động Mỹ được tổ chức thành AFL-CIO, tổ chức lao động quốc gia chính của Mỹ.

Tiền lương và phụ cấp của công nhân trong nghiệp đoàn được xác định nhờ **sự thương lượng tập thể.** Đó là một quá trình đàm phán giữa đại diện của hãng và đại diện của công nhân nhằm mục đích đưa ra các điều kiện làm việc được cả hai bên tán thành. Chúng ta đều đã từng được nghe về những buổi họp thâu đêm hay đến phút cuối cùng trước khi đạt được các thỏa thuận về lao động. Cái gì thực sự nằm bên trong những thỏa thuận này? Tất nhiên, nội dung trung tâm vẫn là *các vấn đề kinh tế.* Nó bao gồm mức lương cơ bản cho các loại mức công việc khác nhau, kèm theo các qui định về ngày nghỉ và thời gian nghỉ giữa giờ. Thêm vào đó, thỏa thuận còn chứa các điều khoản về phúc lợi như chương trình hưu trí, phí tổn y tế và các khoản mục tương tự. Trong những thời kỳ lạm phát cao, thỏa thuận này thường còn có cả các điều khoản điều chỉnh theo giá sinh hoạt (COLA - Cost of living adjustment), yêu cầu phải điều chỉnh tiền lương cao lên khi giá cả tiêu dùng tăng nhanh.

Nội dung quan trọng thứ hai và thường gây nhiều tranh cãi là *qui định làm việc.* Phần này liên quan đến nhiệm vụ công việc được giao, mức độ an toàn của công việc và khối lượng công việc. Đặc biệt trong các ngành công nghiệp đang xuống dốc, điều kiện về tuyển dụng nhân viên là vấn đề chính vì cầu về lao động đang giảm. Thí dụ, trong ngành công nghiệp đường sắt đã có hàng thập kỷ tranh cãi về vấn đề cần bao nhiêu người để điều hành một đoàn tàu. Cuối cùng, thỏa thuận lao động còn có các điều khoản về mặt *thủ tục.* Những điều khoản này bao gồm qui định về mức độ thâm niên (ai sẽ phải nghỉ việc đầu tiên hoặc cuối cùng) cũng như các qui trình

khi có sự bất bình nhằm giải quyết các tranh chấp hoặc khiếu nại. Thời hạn thông thường của một hợp đồng là ba năm.

Thương lượng tập thể là một hoạt động phức tạp, một vấn đề mang tính nhân nhượng lẫn nhau. Người ta bỏ nhiều công sức để đàm phán các vấn đề thuần túy về kinh tế, phân chia cái bánh giữa tiền lương và lợi nhuận. Đôi khi các thỏa thuận bị bế tắc ở các vấn đề về đặc quyền của người chủ như khả năng giao nhiệm vụ mới cho công nhân hay khả năng thay đổi các qui định làm việc. Cuối cùng, cả công nhân và giới chủ đều quan tâm đến việc đảm bảo rằng, công nhân thỏa mãn và có năng suất trong công việc.

Chính phủ và việc thương lượng tập thể

Lịch sử các nghiệp đoàn lao động đã nhắc chúng ta rằng, khuôn khổ pháp luật là một yếu tố quyết định quan trọng đối với các tổ chức kinh tế. Hai trăm năm trước đây, khi lần đầu tiên người lao động cố gắng tập hợp nhau lại ở Anh và ở Mỹ, người ta đã sử dụng học thuyết luật lệ chung chống lại "những âm mưu gây trở ngại cho thương mại" để đối phó với các thành viên nghiệp đoàn. Bước vào thế kỷ này, nghiệp đoàn và các thành viên của nó đã bị toà kết án, bị phạt, bị bỏ tù và bị gây phiền toái bởi rất nhiều những thủ tục mang tính cưỡng chế. Tòa án Tối cao đã liên tiếp làm vô hiệu hóa nhiều đạo luật được xây dựng để cải thiện điều kiện làm việc của phụ nữ và trẻ em, cũng như các cải cách luật pháp khác về giờ làm việc và tiền lương.

Chỉ sau khi bàn cân nghiêng về phía ủng hộ các nghiệp đoàn và việc thương lượng tập thể thì sự phát triển mang tính bùng nổ của các nghiệp đoàn mới bắt đầu. Một điểm mốc lớn là Luật Clayton (1914), được chào đón như là "Magna Carta* của người lao động", nhằm giúp người lao động không bị truy tố dưới tội danh về vấn đề chống độc quyền nữa. Luật Tiêu chuẩn Lao động Bình đẳng (1938) nghiêm cấm sử dụng lao động trẻ em, yêu cầu trả lương gấp rưỡi cho số giờ làm việc trong tuần vượt quá 40 giờ, và đặt ra mức lương tối

---

* Magna Carta: Hiến chương về tự do và các quyền chính trị có từ thời Vua John của nước Anh năm 1215. (Chú thích của ND).

thiểu của liên bang đối với hầu hết các công nhân phi nông nghiệp.

Văn bản luật pháp về lao động quan trọng nhất là Luật Quan hệ Lao động Quốc gia (hay Luật Wagner) năm 1935. Đạo luật này viết: "Người lao động có quyền gia nhập các tổ chức lao động, thương lượng tập thể, và tham gia vào các hoạt động phối hợp". Được cổ vũ bởi các văn bản luật ủng hộ người lao động, số người tham gia các nghiệp đoàn đã tăng từ chưa đầy một phần mười lực lượng lao động năm 1920 lên đến một phần tư vào cuối Chiến tranh Thế giới lần thứ II. Từ đầu những năm 1970, với quá trình phi tập trung hóa của nhiều ngành và sự canh tranh quốc tế tăng lên, sự độc quyền của nghiệp đoàn đã bị mất dần và bộ phận lực lượng lao động nằm trong các nghiệp đoàn ở Mỹ cũng đã giảm xuống nhanh chóng.

CÁC NGHIỆP ĐOÀN TĂNG TIỀN LƯƠNG NHƯ THẾ NÀO

Nghiệp đoàn lao động mong muốn tăng tiền lương và cải thiện điều kiện làm việc cho thành viên của mình. Hãy xem làm thế nào họ hoàn thành được mục tiêu này. Các nghiệp đoàn có sức mạnh thị trường nhờ dành được độc quyền hợp pháp trong việc cung cấp dịch vụ lao động cho một hãng hay một ngành nào đó. Lợi dụng tính độc quyền này, họ bắt ép các hãng phải trả lương, đáp ứng các quyền lợi và điều kiện làm việc trên mức trung bình. Thí dụ, nếu thợ nước không trong nghiệp đoàn được trả lương 15 đôla một giờ ở Alabama thì nghiệp đoàn có thể thương lượng với một hãng xây dựng lớn để trả lương 25 đôla một giờ cho thợ nước của hãng đó.

Tuy nhiên, những thỏa thuận như vậy chỉ có giá trị đối với nghiệp đoàn khi hãng không có khả năng tiếp xúc với các nguồn cung cấp lao động khác. Vì thế, trong các thỏa thuận thương lượng tập thể điển hình, các hãng phải đồng ý không thuê thợ nước ngoài nghiệp đoàn, không ký hợp đồng về dịch vụ đường nước với bên ngoài và không ký các hợp đồng nhỏ với các hãng phi nghiệp đoàn. Mỗi một điều khoản đó sẽ giúp nghiệp đoàn ngăn chặn sự xói mòn quyền lực độc quyền gắn với việc cung cấp thợ nước cho hãng. Trong một số ngành, như ngành thép hay ô tô, thậm chí các nghiệp đoàn còn muốn nghiệp đoàn hóa toàn bộ ngành để công nhân trong

nghiệp đoàn của hãng A không cần thiết phải cạnh tranh với công nhân phi nghiệp đoàn ở hãng B. Tất cả các bước này đều rất cần thiết để bảo vệ mức lương cao của nghiệp đoàn.

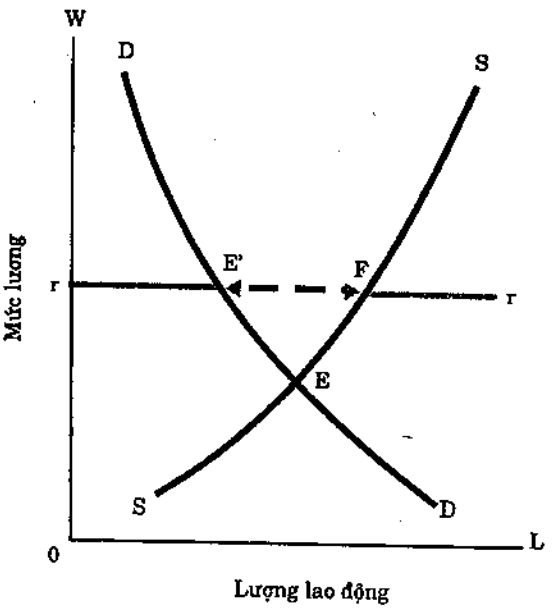
Hình 13-9 cho thấy ảnh hưởng của mức lương tiêu chuẩn cao dựa trên sự thỏa thuận, trong đó, nghiệp đoàn buộc giới chủ phải trả lương ở mức tiêu chuẩn được biểu diễn bằng đường nằm ngang *rr*. Điểm cân bằng là E' , tại đó đường *rr* giao nhau với đường cầu của giới chủ. Chú ý rằng, nghiệp đoàn không trực tiếp làm giảm cung khi nó ấn định mức lương tiêu chuẩn cao. Nhưng thị trường sẽ hoạt động như thế nào khi tiền lương được qui định ở mức cao hơn mức cân bằng thị trường? Tại mức lương cao, số lượng việc làm bị giới hạn bởi cầu về lao động của hãng. Số công nhân tìm kiếm việc làm lớn hơn cầu về lao động thể hiện bằng đoạn E' F. Những công nhân dư thừa này có thể bị thất nghiệp và chờ đợi một chỗ trống trong khu vực nghiệp đoàn được trả lương cao, hoặc họ có thể nản chí và đi tìm việc làm ở khu vực khác. Những công nhân trong khoảng từ E' đến F đã thực sự bị loại khỏi công ăn việc làm khi nghiệp đoàn trực tiếp hạn chế việc tham gia vào hãng.

Nhu cầu ngăn chặn sự cạnh tranh phi nghiệp đoàn cũng đã giải thích cho nhiều mục đích chính trị của phong trào lao động quốc gia. Nó lý giải tại sao các nghiệp đoàn muốn hạn chế sự nhập cư; tại sao nghiệp đoàn ủng hộ các đạo luật bảo hộ để hạn chế hàng nhập ngoại vốn là những hàng hóa do những người không phải thành viên các nghiệp đoàn Mỹ sản xuất ra; tại sao các tổ chức gần giống nghiệp đoàn, chẳng hạn như các hiệp hội dược phẩm chẳng hạn, lại đấu tranh để chống lại việc sử dụng dược phẩm của các nhóm khác; và tại sao nghiệp đoàn đôi khi phản đối việc phi tập trung hóa trong các ngành như chuyên chở bằng xe tải, giao thông liên lạc và hàng không.

Hình 13-9. Nghiệp đoàn ấn định mức lương tiêu chuẩn cao và hạn chế việc làm

Tăng mức tiền lương tiêu chuẩn đến *rr* sẽ làm tăng mức lương và giảm số lượng việc làm trong thị trường lao động có nghiệp đoàn. Vì cung và cầu không cân bằng, công nhân từ E' đến F không thể tìm được việc làm trong thị trường này.

Nếu nghiệp đoàn tăng mức lương thực tế quá cao trong toàn bộ nền kinh tế thì các hãng sẽ có cầu ở E' trong khi công nhân lại có cung ở F. Vì thế, mũi tên đen từ E' đến F biểu thị số lượng thất nghiệp cổ điển. Hiện tượng thất nghiệp này đặc biệt quan trọng khi quốc gia không thể tác động đến mức giá hoặc tỉ giá hối đoái, và nó hoàn toàn khác với hiện tượng thất nghiệp do thiếu tổng cầu gây ra.



Tính mơ hồ về mặt lý thuyết của việc thương lượng tập thể

Trong hầu hết các cuộc đàm phán mang tính chất thương lượng tập thể, công nhân đều đòi tiền lương cao, trong khi giới chủ lại muốn giữ chi phí tiền công thấp. Liệu lý thuyết kinh tế có thể dự đoán chính xác kết quả thương lượng giữa các hãng và nghiệp đoàn hay không? Thật thú vị rằng đây là một câu hỏi quan trọng mà không lý thuyết kinh tế nào có thể trả lời chính xác. Đó là tình trạng được gọi là *độc quyền song phương* - tình trạng chỉ có một người mua và một người bán. Kết quả còn phụ thuộc vào tâm lý, chính trị và vô số các yếu tố vô hình khác. Tuy nhiên, xét trong chừng mực mà các nhà kinh tế quan tâm thì kết quả cuối cùng của độc quyền song phương không thể dự đoán được nếu chỉ dựa riêng vào chi phí và nhu cầu[1].

1. Các tình huống như sự thương lượng giữa chủ và thợ là nội dung của lý thuyết trò chơi đã được phân tích trong Chương 11. Sự mơ hồ về mặt lý thuyết của vấn đề thương lượng tập thể bắt nguồn từ kết quả sau đây trong lý thuyết trò chơi: Một trò chơi không có sự hợp tác giữa hai người nói chung không mang lại một kết quả duy nhất. Trái lại, cũng như trong chiến tranh hay đình công, kết quả phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố như quyền lực thương lượng, uy tín, khả năng lừa phỉnh và ngay cả nhận thức của mỗi bên về sức mạnh của đối phương nữa.

Thí dụ: Đình công ít dần. *Sự đe dọa cuối cùng trong thương lượng tập thể là đình công. Trong những năm 1970, nghiệp đoàn lao động Mỹ đã thường xuyên sử dụng thứ vũ khí này, trung bình gần 300 vụ một năm. Tuy vậy, gần đây, đình công đã trở nên ít phổ biến hơn. Từ năm 1987 đến năm 1992, các nghiệp đoàn chỉ tổ chức trung bình 40 vụ một năm. Lý do đình công ít đi là do chúng thường mang lại kết quả không như mong đợi đối với công nhân. Năm 1981, Tổng thống Reagan đã sa thải tất cả những người kiểm soát không lưu tham gia đình công. Khi các cầu thủ bóng bầu dục chuyên nghiệp của Mỹ tiến hành đình công năm 1987, họ đã buộc phải quay trở lại công việc vì các ông chủ đưa các cầu thủ dự bị vào thay thế. Năm 1992, công nhân đình công chống lại công ty Caterpillar, một công ty khổng lồ chuyên sản xuất thiết bị hạng nặng, đã phải chấm dứt cuộc đình công kéo dài 6 tháng của họ khi Caterpillar dọa sẽ thay thế họ vĩnh viễn. Sự bất lực trong việc làm tổn hại các hãng thông qua đình công đã làm suy yếu đáng kể sức mạnh nói chung của các nghiệp đoàn lao động trong hai thập kỷ gần đây.*

TÁC ĐỘNG ĐẾN TIỀN LƯƠNG VÀ VIỆC LÀM

Những người ủng hộ nghiệp đoàn cho rằng nghiệp đoàn đã làm tăng tiền lương thực tế và có lợi cho công nhân. Những người phản đối thì lại lập luận rằng hậu quả của tiền lương tăng lên là thất nghiệp cao, lạm phát và sự phân bổ nguồn lực bị bóp méo. Sự thật là như thế nào?

Tổ chức thành nghiệp đoàn có làm tăng tiền lương hay không?

Hãy bắt đầu bằng việc xem xét lại ảnh hưởng của nghiệp đoàn đến tiền lương tương đối. Các nhà kinh tế đã ước tính ảnh hưởng kinh tế của nghiệp đoàn bằng cách khảo sát tiền lương trong các ngành có nghiệp đoàn và ngành phi nghiệp đoàn. Dựa trên kết quả của sự phân tích này, các nhà kinh tế đã kết luận rằng, công nhân tham gia nghiệp đoàn nhận được tiền lương trung bình chênh lệch từ 10 đến 15% so với công nhân phi nghiệp đoàn. Sự khác biệt này dao động từ mức không đáng kể giữa nhân viên khách sạn và thợ

cắt tóc đến mức thu nhập cao hơn từ 25 đến 30% đối với công nhân xây dựng lành nghề hay thợ mỏ than. Các dạng kết quả này cho thấy, khi nghiệp đoàn có thể độc quyền hóa một cách hữu hiệu nguồn cung ứng lao động và kiểm soát được sự gia nhập thị trường lao động (như trong ngành công nghiệp ô tô) thì họ sẽ có hiệu lực nhất trong việc làm tăng tiền lương.

Một cách tiếp cận khác khảo sát tiền lương của cá nhân công nhân, điều chỉnh chúng theo các đặc tính của công nhân và tính đến cả việc công nhân đó có làm những công việc trong nghiệp đoàn hay không. Orley Ashenfelter của trường Đại học Princeton đã nghiên cứu một nhóm công nhân trong thời kỳ 1967-1975. Khi điều chỉnh các số liệu theo ảnh hưởng của giới tính, màu da, giáo dục và các đặc điểm cá nhân khác của mỗi công nhân, ông đã phát hiện ra rằng, công nhân tham gia nghiệp đoàn có mức tiền lương cao hơn 17% so với công nhân phi nghiệp đoàn. Hơn nữa, Ashenfelter cũng thấy, đàn ông da đen tham gia nghiệp đoàn thậm chí được hưởng sự chênh lệch về tiền lương còn cao hơn nữa so với các nhóm khác: cao hơn đến 23% so với 16% của đàn ông da trắng.

Tác động chung. Giả sử rằng nghiệp đoàn thực sự làm tăng tiền lương của các thành viên của họ, chúng ta có thể sẽ hỏi: liệu nghiệp đoàn có cố gắng làm tăng tiền lương thực tế trong toàn bộ nền kinh tế hay không. Ngày nay, hầu hết các nhà kinh tế đều cho rằng nghiệp đoàn không phân phối lại thu nhập từ giai cấp tư bản sang tầng lớp lao động mà chỉ phân phối lại từ người lao động phi nghiệp đoàn sang người trong nghiệp đoàn mà thôi. Nói cách khác, nếu nghiệp đoàn thành công trong việc làm tăng lương của họ lên cao hơn mức cạnh tranh thì họ sẽ thu lợi với cái giá phải trả về tiền lương của các công nhân phi nghiệp đoàn.

Phân tích này được hỗ trợ bằng các bằng chứng thực nghiệm cho thấy, tỉ trọng thu nhập quốc dân thuộc về tầng lớp lao động thay đổi rất ít trong sáu thập kỷ vừa qua. Ngay cả khi loại bỏ những ảnh hưởng mang tính chu kỳ đến tỉ trọng của tầng lớp lao động thì chúng ta cũng thấy việc tổ chức thành nghiệp đoàn không có tác động gì đáng kể đến mức tiền lương thực tế ở Hoa Kỳ. Bằng chứng từ các nước có tổ chức nghiệp đoàn mạnh ở châu Âu cũng cho thấy,

khi nghiệp đoàn thành công trong việc làm tăng tiền lương bằng tiền thì đôi lúc họ lại gây ra vòng xoáy lạm phát của giá cả - tiền lương, mà điều này không có hoặc có rất ít ảnh hưởng đến tiền lương thực tế.

Tác động đến việc làm

Nếu nghiệp đoàn không có ảnh hưởng đến mức tiền lương thực tế nói chung, thì điều này gợi ý rằng ảnh hưởng chính của chúng chủ yếu là đến tiền lương *tương đối*. Tức là, tiền lương trong các ngành có nghiệp đoàn sẽ tăng tương đối so với trong các ngành phi nghiệp đoàn. Hơn nữa, việc làm có xu hướng giảm đi trong các ngành có nghiệp đoàn và mở rộng hơn ở các ngành phi nghiệp đoàn.

Các nhà kinh tế lập luận rằng, trong một số trường hợp, các nghiệp đoàn mạnh đã làm tăng tiền lương thực tế đến một mức cao giả tạo, gây ra dư thừa cung về lao động và được gọi là *thất nghiệp cổ điển*. Trường hợp này có thể được minh họa bằng Hình 13-9. Giả sử rằng, các nghiệp đoàn tăng tiền lương từ mức tiền lương cân bằng thị trường ở điểm E lên mức tiền lương thực tế cao hơn tại r. Và, nếu cung và cầu lao động nói chung không thay đổi thì mũi tên giữa E' và F sẽ thể hiện số công nhân muốn làm việc với mức lương r nhưng không tìm được việc làm. Hiện tượng này được gọi là thất nghiệp cổ điển vì nó là hậu quả của tiền lương thực tế quá cao.

Các nhà kinh tế thường đối lập trường hợp thất nghiệp cổ điển với trường hợp thất nghiệp xảy ra trong chu kỳ kinh doanh, thường được gọi là thất nghiệp kiểu Keynes, xảy ra do thiếu tổng cầu. Người ta đã chứng kiến ảnh hưởng của mức tiền lương thực tế quá cao sau khi có sự thống nhất kinh tế ở Đức năm 1990. Nghiệp đoàn kinh tế đã ấn định tiền lương của Đông Đức ở mức cao hơn ít nhất hai lần so với mức có thể lý giải được bằng sản phẩm doanh thu biên của lao động. Kết quả là, việc làm ở Đông Đức đã giảm mạnh sau khi thống nhất[1].

1. Những nghiên cứu tuyệt vời về các sự kiện xung quanh việc thống nhất này nằm trong tác phẩm của George Akerlof, Andrew Rose, Janet Yellen và Helga Hessenius, "Nước Đức từ thời kỳ Chiến tranh Lạnh", *Các bài viết về Hoạt động Kinh tế*, tập I, 1991.

Phân tích này cho thấy, khi một nước bị cột chặt vào một mức tiền lương thực tế quá cao thì có thể gây ra thất nghiệp ở mức cao. Thất nghiệp sẽ không có phản ứng gì trước các chính sách kinh tế vĩ mô truyền thống làm tăng tổng chi tiêu, mà trái lại, nó đòi hỏi phải có các giải pháp làm giảm tiền lương thực tế.

TÓM TẮT

A. Các yếu tố quyết định tiền lương trong cạnh tranh hoàn hảo

1. Cũng như đối với các yếu tố sản xuất khác, cầu về lao động được quyết định bởi sản phẩm biên của lao động. Kết quả là, mức tiền lương chung trong các nước công nghiệp đã tăng nhanh trong thế kỷ vừa qua, khi năng suất biên của lao động được cải thiện mạnh. Đó là vì công nhân đã được giáo dục và đào tạo tốt hơn, có nhiều trang thiết bị tốt hơn để làm việc. Những lý do này cũng giải thích được cho sự khác nhau về tiền lương giữa các quốc gia và các vùng.

2. Tại điểm cân bằng cạnh tranh hoàn hảo, nếu tất cả mọi người và mọi công việc đều như nhau thì sẽ không có sự khác biệt về tiền lương. Mức tiền lương cân bằng được xác định bởi cung và cầu sẽ hoàn toàn bằng nhau. Nhưng một khi chúng ta bỏ đi giả định phi thực tế về sự đồng nhất của tất cả mọi người và mọi công việc thì chúng ta sẽ thấy có sự khác biệt rất lớn về tiền lương ngay cả trong thị trường lao động cạnh tranh hoàn hảo. Thù lao lao động khác nhau, nhằm bù đắp cho sự khác biệt phi tiền tệ trong tính chất công việc, đã giải thích được một phần cho sự chênh lệch đó. Khác nhau về chất lượng lao động cũng giải thích được cho nhiều trường hợp khác biệt tiền lương khác. Thêm vào đó, thị trường lao động cũng được hình thành với rất nhiều nhóm phi cạnh tranh và nửa cạnh tranh khác nhau.

B. Sự phân biệt đối xử theo màu da và giới tính

3. Nhờ sự ngẫu nhiên của lịch sử, nhóm thiểu số đàn ông da trắng trên thế giới đã có được ảnh hưởng mạnh nhất. Ngay cả một thế kỷ sau khi chế độ nô lệ bị xóa bỏ, bằng các công cụ cung và cầu

cạnh tranh, sự bất bình đẳng về cơ hội và sự phân biệt đối xử về kinh tế, màu da, giới tính vẫn tồn tại. Điều đó làm cho nhiều nhóm không có lợi thế phải chịu thiệt thòi về thu nhập.

4. Có rất nhiều nguyên nhân gây ra sự phân biệt đối xử, nhưng quan trọng hơn cả là sự hình thành và duy trì các nhóm phi cạnh tranh. Bằng việc phân đoạn thị trường lao động, dành những vị trí quản lý cho đàn ông da trắng trong khi lại đẩy phụ nữ và các nhóm thiểu số khác vào các công việc giản đơn và không có tương lai, nền kinh tế có thể khiến cho sự bất bình đẳng về thu nhập kéo dài hàng thập kỷ.

5. Người ta đã tiến hành nhiều bước để loại bỏ dần sự phân biệt đối xử trên thị trường lao động theo nhiều hướng. Cách đi trước đây tập trung vào việc đặt ra ngoài vòng pháp luật tất cả các trường hợp có phân biệt đối xử, trong khi những bước đi gần đây lại nhằm đưa ra các chính sách bắt buộc. Gần đây, những người ủng hộ giá trị tương đương lại cho rằng, công nhân đảm nhận các công việc có giá trị tương tự nhau nhưng có đặc điểm nghề nghiệp khác nhau phải được trả lương bằng nhau, cho dù cung và cầu có quyết định mức hưởng khác đi. Những người phê phán giá trị tương đương lại lo ngại rằng, nó sẽ làm cho thị trường lao động trở nên cứng nhắc và không phản ứng được với những dịch chuyển của cung và cầu.

C. Cung về lao động

6. Với một dân số nhất định, cung về lao động phụ thuộc vào ba yếu tố then chốt: số giờ làm việc trung bình, tỉ lệ tham gia lực lượng lao động, và tốc độ nhập cư.

7. Khi tiền lương tăng, có hai tác động ngược chiều đến cung về lao động. Hiệu ứng thay thế khiến mỗi công nhân làm việc nhiều hơn vì mỗi giờ làm việc bây giờ được trả công cao hơn. Hiệu ứng thu nhập hoạt động theo hướng ngược lại vì tiền lương cao có nghĩa là giờ đây công nhân có khả năng trang trải cho nhiều thời gian nghỉ ngơi hơn để hưởng thụ nhiều thứ tốt đẹp khác của cuộc sống. Tại một mức lương mốc nào đó, đường cung có thể sẽ quay vòng. Cung về lao động của những người có tài nổi bật rất ít co giãn: tiền lương

của họ phần lớn là tiền thuê kinh tế thuần túy.

D. Phong trào lao động Mỹ

8. Nghiệp đoàn lao động đóng một vai trò rất quan trọng, nhưng vai trò đó đang giảm dần trong nền kinh tế Mỹ, cả về số lượng hội viên lẫn tầm ảnh hưởng. Giới chủ và đại diện của người lao động sẽ gặp nhau trong các cuộc thương lượng tập thể để đàm phán về hợp đồng. Những hợp đồng như vậy thường bao gồm các điều khoản về tiền lương, phụ cấp, các qui định làm việc. Nghiệp đoàn ảnh hưởng đến tiền lương thông qua việc thương lượng về mức lương tiêu chuẩn. Tuy nhiên, để tăng tiền lương thực tế lên cao hơn mức thị trường xác định, các nghiệp đoàn thường phải ngăn chặn sự gia nhập vào hãng hay sự cạnh tranh của các công nhân phi nghiệp đoàn.

9. Theo lý thuyết kinh tế, không có một kết quả duy nhất cho các lần thương lượng tập thể. Độc quyền song phương hoặc sự thương lượng giữa giới chủ và nghiệp đoàn (giống như chiến tranh hay các trò chơi hai người) đều có những giải pháp không xác định được về mặt lý thuyết. Các nghiên cứu thực nghiệm cho thấy rằng, nghiệp đoàn đã làm tăng tiền lương của các thành viên nghiệp đoàn hơn so với công nhân phi nghiệp đoàn. Các nghiên cứu ước tính rằng, trung bình, công nhân có nghiệp đoàn thường thu nhập cao hơn từ 10 đến 30% so với công nhân phi nghiệp đoàn có cùng đặc điểm với họ. Sự khác biệt do tham gia nghiệp đoàn có thể đã bị giảm sút trong thập kỷ vừa qua, do sự cạnh tranh của những người lao động phi nghiệp đoàn và lao động nước ngoài.

10. Tuy nghiệp đoàn có thể làm tăng tiền lương của các thành viên, nhưng dường như chúng lại không làm tăng tiền lương thực tế hoặc tỉ phần thu nhập của tầng lớp lao động trong toàn bộ nền kinh tế quốc dân. Chúng có vẻ như đã làm tăng mức độ thất nghiệp giữa các thành viên nghiệp đoàn, những người muốn đợi được gọi đi làm lại ở những công việc trả lương cao sau khi phải tạm thời nghỉ việc, chứ không muốn làm những công việc lương thấp hơn ở các ngành khác. Và trong các nước mà giá cả không linh hoạt, tiền lương thực tế quá cao có thể gây ra thất nghiệp cổ điển.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Các yếu tố quyết định tiền lương trong cạnh tranh hoàn hảo	**Wage Determination under Perfect Competition**
các yếu tố cầu về lao động: chất lượng lao động; mức độ sẵn có; chất lượng các đầu vào khác	elements in demand for labor: labor quality, availability, and quality of other inputs
khác biệt đền bù trong tiền lương	compensating differentials in wages
chất lượng lao động trong tiền lương	labor quality in wages
yếu tố tiền thuê trong tiền lương	rent element in wages
thị trường bị phân đoạn và các nhóm phi cạnh tranh	segmented markets and noncompeting groups
Phân biệt đối xử trong thị trường lao động	**Discrimination in Labor Market**
sự phân biệt đối xử	discrimination
công việc như nhau và giá trị tương đương	equal jobs vs. comparable worth
khác biệt về thu nhập: chất lượng khác nhau và sự phân biệt đối xử	earnings differentials: quality difference vs. discrimination
Cung về lao động	**Labor Supply**
các yếu tố cung về lao động: số giờ làm việc; tỉ lệ tham gia lực lượng lao động, sự nhập cư	elements in supply of labor: hours, labor-force participation, immigration
hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế	income effect vs. substitution effect
Ảnh hưởng của nghiệp đoàn	**Impact of Unions**
thương lượng tập thể	collective bargaining
nghiệp đoàn như một tổ chức độc quyền	unions as monopolies

mức lương tiêu chuẩn	standard wage rates
nghiệp đoàn kiểm soát sự gia nhập	control of entry by unions
ảnh hưởng của nghiệp đoàn đến tiền lương thực tế	effect of unions on real wages
thất nghiệp cổ điển	classical unemployment

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Nghiệp đoàn muốn có luật về tiền lương tối thiểu áp dụng chủ yếu cho người nghèo, công nhân không được tổ chức. Sử dụng khái niệm về sự phân biệt đối xử trong thị trường bị phân đoạn, để xem, sẽ cần nhiều hơn hay ít hơn những người lao động có nghiệp đoàn với mức lương tối thiểu cao hơn? Liệu người nghèo và công nhân không lành nghề có bị tổn thương và không được thuê do tiền lương tối thiểu được ấn định quá cao không?

2. Hãy giải thích, cả bằng lời và bằng đồ thị cung cầu ảnh hưởng của mỗi tình huống sau đây đến tiền lương và việc làm trong thị trường lao động tương ứng:

a. Đối với thợ đóng gạch có nghiệp đoàn. Nghiệp đoàn thợ đóng gạch mặc cả để giảm định mức làm việc chuẩn từ 26 viên gạch một giờ xuống còn 20 viên một giờ.

b. Đối với phi công dân dụng. Sau khi có sự phân cấp trong ngành hàng không, các hãng hàng không phi nghiệp đoàn như Continental đã tăng thị phần của họ lên thêm 20%.

c. Đối với bác sĩ. Nhiều bang bắt đầu cho phép hộ lý đảm nhiệm nhiều trách nhiệm của bác sĩ hơn.

d. Đối với công nhân ô tô Mỹ. Nhật Bản đồng ý hạn chế xuất khẩu ô tô sang Mỹ.

3. Giải thích điều gì sẽ xảy ra đối với sự khác biệt tiền lương nếu:

a. Phí tổn học đại học tăng lên

b. Được di cư tự do giữa các vùng trong đất nước

c. Áp dụng giáo dục công miễn phí trong một đất nước mà trước đây là giáo dục tư nhân rất đắt tiền.

d. Khán giả không còn thích các chương trình thể thao và giải trí trên vô tuyến do các ngôi sao xuất chúng xuất hiện như trước nữa.

4. Cùng với các nghiệp đoàn chính thức, các nghiệp đoàn gần như chính thức có ảnh hưởng làm hạn chế công ăn việc làm đối với các thành viên. Thí dụ, qui định cấp giấy phép của các bang chỉ cho hành nghề y và nghề luật cho những ai đã vượt qua những kỳ khảo hạch nghiêm ngặt; một số trường đại học chỉ dành các vị trí giảng dạy cho những ai có bằng tiến sĩ; người làm công tác xã hội ở một số bang chỉ được lấy trong số những ai có bằng do bang cấp; giới bác sĩ đang cố gắng hạn chế hành nghề của những người xoa bóp.

Sử dụng phân tích cung cầu, giải thích những trường hợp này có xu hướng hạn chế cung và tăng giá cả của các ngành nghề tương ứng như thế nào. Dưới các điều kiện gì về cầu, những hạn chế đó sẽ làm tăng thu nhập của những ngành nghề đó?

5. Sự phân biệt đối xử xảy ra khi các nhóm bất lợi thế như phụ nữ hoặc người Mỹ gốc Phi châu bị phân đoạn vào các thị trường lao động lương thấp. Giải thích xem mỗi thực tế sau đây, mà hiện nay vẫn còn xuất hiện trong nhiều trường hợp, có thể góp gì vào việc duy trì các phân đoạn thị trường lạo động có tính chất phân biệt đối xử:

a. Nhiều trường học của bang không cho phụ nữ học ngành kỹ sư.

b. Nhiều trường đại học hàng đầu không nhận phụ nữ.

c. Người da trắng và da màu được giáo dục trong các hệ thống trường học riêng biệt.

d. Các câu lạc bộ xã hội tinh túy nhất không kết nạp phụ nữ, người Mỹ gốc Phi châu hay người theo đạo Thiên chúa.

đ. Nhiều công việc trả lương cao (khai thác than, cứu hỏa, xây dựng, v.v...) được coi là quá "vất vả" đối với phụ nữ.

6. Cần tiến hành những bước đi nào để phá vỡ các thị trường bị phân đoạn như đã thấy trong Bảng 13-4?

7. Trong thời kỳ thất nghiệp cao, mọi người thường nghĩ đến giải pháp phân chia số lượng việc làm hiện có một cách đồng đều hơn. Thí dụ, ở châu Âu trong những năm 1990, nhiều chính phủ đã đề

nghị giảm bớt số giờ làm việc trong tuần để phân chia số công ăn việc làm đang ít dần cho nhiều người hơn. Quan điểm cho rằng tổng số công ăn việc làm là cố định được gọi là "ngụy biện về khối lao động". Dùng đồ thị để giải thích ảnh hưởng của việc giảm số giờ làm việc trong tuần trên thị trường lao động cạnh tranh cũng như trên thị trường có thất nghiệp cổ điển.

8. Nhiều nhà kinh tế lo ngại rằng thuế suất cao sẽ làm giảm cung về lao động. Hãy xét ảnh hưởng của một mức thuế cao hơn đến đường cung quay vòng như sau: Gọi mức lương trước thuế là W, mức lương sau thuế là W_P, và thuế suất là t. Giải thích mối quan hệ $W_P = (1 - t)W$. Hãy xây dựng một bảng thể hiện mức lương trước và sau thuế, cho biết tiền lương trước thuế là 10 đôla một giờ với thuế suất là 0%, 15%, 25%, 40%. Sau đó, vẽ đồ thị cung - cầu dựa theo Hình 13-8. Với những vùng nằm phía trên và phía dưới điểm C, hãy thể hiện tác động của thuế suất thấp đến cung về lao động. Trong bảng của bạn, hãy cho biết mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu thuế của chính phủ.

CHƯƠNG 14

ĐẤT ĐAI VÀ VỐN

Chúng ta... đã khám phá ra nguồn gốc của vốn từ hòn đá đầu tiên mà con người ném thú hoang bị họ săn đuổi, từ chiếc gậy đầu tiên mà con người dùng để chọc hái hoa quả trên cây.

Robert Torrens, Luận văn về Sự sản xuất ra của cải (1821)

Mỹ là một nền kinh tế "tư bản". Khi nói như vậy, chúng ta ngụ ý rằng, vốn, đất đai và của cải phần lớn đều thuộc sở hữu tư nhân. Năm 1990, tổng trữ lượng ròng của vốn của Mỹ là 52.800 đôla/người, trong đó 47% thuộc sở hữu của các công ty tư nhân, 33% thuộc sở hữu của các cá nhân, và 20% thuộc sở hữu của chính phủ. Hơn nữa, phần lớn sở hữu tài sản quốc gia lại tập trung vào tầng lớp giàu có tại Mỹ. Ngược lại, trong các nước xã hội chủ nghĩa, như nước Nga trước năm 1991, phần lớn đất đai và vốn thuộc sở hữu nhà nước, và ở đó không có những người quá giàu như Rockefellers hay Gettys. Trong chế độ tư bản chủ nghĩa, các cá nhân và các công ty tư nhân thực hiện phần lớn việc tiết kiệm, sở hữu phần lớn các tài sản, và thu nhận phần lớn lợi nhuận đầu tư.

Sự khác nhau giữa các nước giàu và nước nghèo xuất phát một phần từ việc các nước đó sử dụng có hiệu quả như thế nào các yếu tố phi nhân lực. Do thái độ thành kiến với chủ nghĩa tư bản, các nhà xã hội chủ nghĩa thường đánh giá sai và phân bổ sai nguồn vốn của họ và tụt hậu trong cạnh tranh kinh tế quốc tế; các nước đang phát triển đôi khi cũng thực hiện những hoạt động nông nghiệp

không hợp lý, đã làm xói mòn đất đai màu mỡ hay làm suy thoái các nguồn nước ngầm của họ.

Trong chương này, chúng ta sẽ nghiên cứu sự vận động của các yếu tố thị trường đối với các nguồn đầu vào phi lao động, đó là đất đai và vốn. Cả hai đều là các tài sản lâu bền có thể mua bán trên thị trường, hoặc chúng có thể "được thuê" trong một thời hạn nào đó. Chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc nghiên cứu thị trường đất đai - một yếu tố cố định và không tái tạo được. Sau đó chúng ta quay lại với vấn đề quan trọng là cung và cầu vốn - một yếu tố phục vụ cho cả đầu vào và đầu ra của nền kinh tế. Phân tích này sẽ cho phép chúng ta hiểu sâu hơn một số đặc điểm then chốt của kinh tế thị trường.

A. ĐẤT ĐAI VÀ TÔ

Tô là lợi tức của các yếu tố cố định

Trừ phi bạn định xây dựng doanh nghiệp trên khinh khí cầu, còn nếu không thì bạn sẽ thấy rằng, đất đai là một yếu tố rất cần thiết đối với bất kỳ doanh nghiệp nào. Hai trăm năm trước, đất đai được sử dụng chủ yếu trong nông nghiệp; hiện nay, chúng được sử dụng chủ yếu để làm nhà ở, văn phòng, cửa hàng. Nhưng theo quan điểm của nhà kinh tế, đặc điểm quan trọng nhất của đất đai vẫn không thay đổi. Không giống như lao động hay vốn, đất đai có thể đặc trưng như sau: đôi khi đất đai được tạo ra thêm do nước rút đi hay do san lấp, nhưng nói chung, đất đai không thể tăng thêm khi giá cả tăng lên hay không thể co lại khi giá cả giảm đi[1]. Will Rogers đã có câu châm biếm rất hay là: "Đất đai là một đầu tư tốt: nó không tự thân lớn lên".

Giá sử dụng một diện tích đất đai trong một thời gian gọi là **địa tô** hay **tô**, hay nói một cách chính thức là **tô kinh tế thuần tuý**. Tô được tính bằng giá tiền trên một đơn vị thời gian. Thuật ngữ tô

1. Đôi khi các nguồn tài nguyên thiên nhiên cũng được gộp vào đất đai. Chúng ta tạm hoãn chưa phân tích kinh tế các nguồn tài nguyên thiên nhiên cho tới Chương 19.

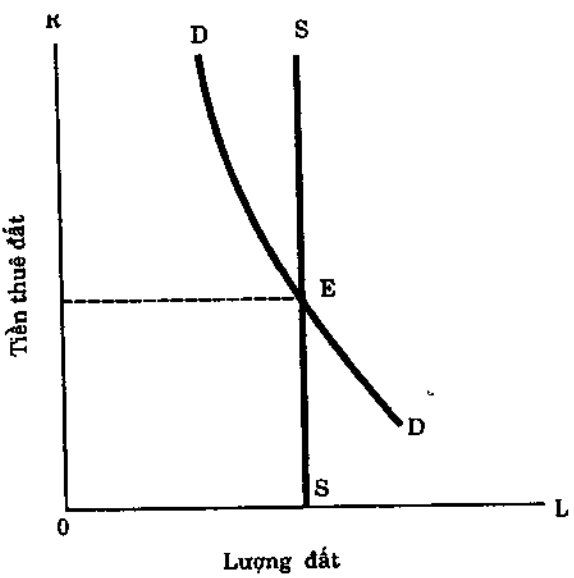
không chỉ áp dụng đối với đất đai, mà còn áp dụng đối với bất kỳ yếu tố nào cố định về cung. Ví dụ, bức tranh Mona Lisa của Leonar Da Vinci là độc nhất; nếu bạn muốn có nó trong cuộc triển lãm của bạn, bạn phải trả tiền thuê để được sử dụng nó trong một thời gian.

Tô là tiền phải trả để sử dụng các yếu tố sản xuất bị cố định về cung.

Cân bằng thị trường. Đường cung của đất đai là hoàn toàn không co giãn - tức là một đường thẳng đứng - bởi lẽ cung đất đai là cố định. Trong Hình 14-1, các đường cung và đường cầu cắt nhau tại điểm cân bằng E. Xu hướng của địa tô sẽ tiến tới mức giá yếu tố này. Vì sao?

Hình 14-1. Diện tích đất đai cố định cần vận động bằng bất kỳ cách nào để có thu nhập

Cung hoàn toàn không co giãn phản ánh trong trường hợp "tô", có lúc gọi là "tô kinh tế thuần tuý". Chúng ta di chuyển dọc đường SS tới khi cắt đường cầu yếu tố để xác định tô. Ngoài đất đai ra, chúng ta có thể áp dụng tô đối với các tài sản dầu lửa và vàng, vận động viên bóng rổ cao 2,1 mét, và bất kỳ yếu tố nào khác cố định về cung.



Nếu tô cao hơn mức giá cân bằng, thì nhu cầu về mặt bằng đất đai của các công ty sẽ giảm đi so với diện tích đất hiện có. Một số người có đất không thể cho ai thuê đất của mình; và họ phải hạ địa tô, làm cho mức tô giảm đi. Với lý do tương tự, tô không thể nằm dưới mức giá cân bằng mãi được. Nếu nó nằm dưới mức giá cân bằng, thì các

công ty đấu thầu sẽ buộc giá yếu tố tăng lên tới điểm cân bằng. Chỉ có tại mức giá cạnh tranh, khi mà tổng cầu đất đai bằng tổng cung cố định về đất đai, thì thị trường mới ở điểm cân bằng.

Chú ý rằng, do cung đất đai là cố định, nên địa tô phụ thuộc hoàn toàn vào cầu về đất đai. Giả sử đất đai chỉ có thể sử dụng để trồng ngô. Nếu cầu về ngô tăng, sẽ làm cho đường cầu về đất trồng ngô chuyển dịch lên trên, sang phải, và địa tô sẽ tăng lên.

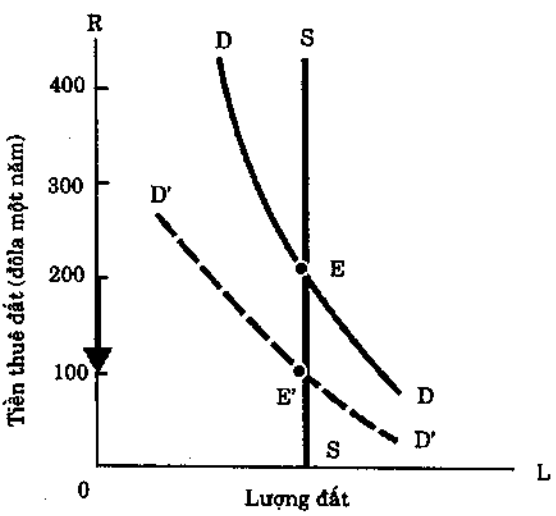
Do cung về đất là không co giãn, nên đất sẽ được sử dụng cho bất kỳ hoạt động cạnh tranh nào cần tới nó. Do vậy, giá trị của đất hoàn toàn phụ thuộc giá trị của các sản phẩm do đất tạo ra, chứ không phải là ngược lại.

Đánh thuế đất đai

Thực tế về mức cung đất bị cố định dẫn tới hệ quả rất quan trọng. Hãy xem xét thị trường đất đai trong Hình 14-2. Giả sử chính phủ đánh thuế 50% đối với địa tô, chú ý rằng đây không phải là thuế đánh vào nhà cửa hay cơ sở hạ tầng bởi lẽ việc này sẽ làm ảnh hưởng tới khối lượng xây dựng. Tất cả những phần bị đánh thuế là thu nhập hay địa tô trên đất nông nghiệp hay đất đô thị có mức cung cố định.

Hình 14-2. Các chủ đất sẽ chịu thuế đánh vào đất đai cố định, còn chính phủ sẽ thu được phần tô kinh tế thuần tuý

Mức thuế đối với đất đai cố định không làm thay đổi mức địa tô mà người sử dụng phải trả tại E, nhưng sẽ làm giảm phần địa tô mà chủ đất được hưởng tới E'. Chủ đất sẽ làm gì ngoài việc chấp nhận mức thu nhập thấp hơn? Điều này đã cho Henry George một luận cứ để đề xướng phong trào đánh một loại thuế đơn nhằm đóng góp cho xã hội giá trị tăng thêm của đất do đô thị hoá.



Sau khi định thuế, tổng cầu đối với các dịch vụ đất đai không thay đổi. Với mức giá 200 đôla *(tính cả thuế)* như trong Hình 14-2, mọi người sẽ tiếp tục có nhu cầu đối với toàn bộ diện tích đất đai cố định. Do vậy, với mức cung đất đai cố định, giá thị trường đối với các dịch vụ về đất đai (kể cả thuế) sẽ không thay đổi và phải duy trì ở mức cân bằng thị trường tại điểm E.

Điều gì sẽ xảy ra đối với phần địa tô dành lại cho chủ đất? Khi cầu và mức cung không thay đổi thì giá cả thị trường sẽ không bị tác động của thuế. Vì vậy việc đánh thuế sẽ hoàn toàn là đánh vào thu nhập của chủ đất.

Trường hợp này có thể minh hoạ trên Hình 14-2. Những gì mà nông dân phải trả và chủ đất thu được là hai vấn đề hoàn toàn khác nhau. Đối với các chủ đất, việc chính phủ đánh thuế 50% vào địa tô cũng giống như việc tổng cầu về đất dịch chuyển từ DD xuống D'D'. Mức thu nhập cân bằng của chủ đất sau khi đóng thuế là tại điểm E', hay bằng 1/2 so với E. Như vậy, *toàn bộ mức thuế đã quay lại đánh vào chủ sở hữu các yếu tố có cung không co giãn.*

Điều đó chắc chắn khiến các chủ đất sẽ kêu ca. Nhưng trong hoàn cảnh cạnh tranh hoàn hảo thì họ không thể làm gì được, bởi lẽ họ không thể tác động tới toàn bộ cung, và đất đai sẽ được sử dụng cho bất kỳ mục đích gì có thể. Có một nửa chiếc bánh còn tốt hơn là không có gì.

Đến đây, bạn có thể có suy nghĩ về những tác động của thuế đối với hiệu quả kinh tế. Từ đó rút ra kết luận rất đáng ngạc nhiên là, *thuế đánh vào địa tô không tạo ra sự sai lệch nào hay không tạo ra sự phi hiệu quả kinh tế nào.* Vì sao? Bởi lẽ, thuế đánh vào địa tô kinh tế thuần túy không làm người nào phải thay đổi hành vi kinh tế của mình. Người có nhu cầu không bị tác động vì giá họ phải trả không thay đổi. Hành vi của người cung ứng cũng không bị tác động, vì cung đất là cố định và không thể làm gì được nữa. Do vậy, hoạt động của nền kinh tế trước khi đánh thuế và sau khi đánh thuế là như nhau - không có sự méo mó hay phi hiệu quả nào xuất hiện sau khi đánh thuế vào đất đai.

Thuế đánh vào tô kinh tế thuần túy sẽ không gây ra bất kỳ một sự sai lệch hay kém hiệu quả nào.

Ví dụ: Tô và Phong trào đòi một loại thuế . *Lý thuyết về tô kinh tế thuần tuý là cơ sở của phong trào đòi đánh một loại thuế vào cuối những năm 1800. Lúc đó, dân số Mỹ đang tăng nhanh do việc nhập cư từ khắp nơi trên thế giới. Với sự gia tăng dân số nhanh chóng và việc mở mang đường sắt tại miền Tây nước Mỹ, tiền thuê đất tăng vọt, tạo ra mức thu nhập rất khá cho những ai do may mắn hay biết nhìn xa trông rộng đã mua đất từ trước đó.*

Một số người thắc mắc vì sao những chủ đất may mắn lại được phép nhận một "khoản thu nhập phụ trội từ đất đai không làm mà có" đó? Henry George (1839-1897) - một nhà báo quan tâm nhiều tới kinh tế - đã đúc kết những quan điểm đó trong cuốn sách bán chạy nhất của ông là Sự nghèo đói và Tiến bộ (1879). *Cuốn sách này đề nghị gây dựng ngân sách của nhà nước thông qua việc đánh thuế tài sản đối với đất đai, đồng thời giảm bớt hay xoá bỏ các khoản thuế đánh vào vốn, lao động, và những hoạt động cải thiện đất đai. George tin rằng chế độ thuế như vậy sẽ cải thiện phân phối thu nhập mà không làm tổn hại tới năng suất của nền kinh tế. Mặc dầu lúc đó nền kinh tế Mỹ chưa quan tâm đến ý tưởng đánh thuế đơn, nhưng nhiều tư tưởng của George đã được các thế hệ sau, gồm các nhà cải cách về kinh tế và chính trị khai thác sử dụng.*

Định giá yếu tố và hiệu quả: tiền thuê và giá yếu tố là công cụ để phân bổ các nguồn lực khan hiếm

Chúng ta thấy rằng cung và cầu về các yếu tố sản xuất góp phần quyết định phân phối thu nhập và giải quyết vấn đề *cho ai*. Chúng ta có thể bằng lòng hay không bằng lòng với mức tiền công và tiền thuê được xác định trên thị trường. Nhưng dù chúng ta có thích hay không thích tình trạng phân phối thu nhập mang tính cạnh tranh thì chúng ta cũng phải công nhận rằng giá cả cạnh tranh giúp ích cho giải đáp câu hỏi sản xuất các hàng hoá *như thế nào* cho có hiệu quả nhất. Giá cả cạnh tranh có vai trò trong việc lựa chọn sự kết hợp tối ưu các yếu tố sản xuất.

Ví dụ, hãy nghiên cứu xem các quốc gia khác nhau lựa chọn các phương thức kết hợp khác nhau giữa đất đai và lao động như thế nào. Dưới tác động của của quy luật cung-cầu, nước Mỹ có tương

đối nhiều đất đai và tương đối khan hiếm lao động nên chúng ta thấy tỷ lệ đất đai/lao động rất cao. Còn tại Hồng Kông là nơi có nhiều lao động nhưng ít đất đai nên tỷ lệ lao động/đất đai lại rất cao. Liệu các tỷ lệ lao động/đất đai này có phải là kết quả của chính sách kế hoạch và phân phối chi tiết do chính phủ đưa ra hay không? Tất nhiên là không phải. Trong nền kinh tế thị trường, các tín hiệu do giá yếu tố truyền đi thường bảo đảm sử dụng đúng sự kết hợp hiệu quả giữa đất đai và lao động. Tại Mỹ, đất đai được xác định với giá thấp, còn lao động thì được xác định ở mức giá cao. Vì vậy, các nông dân ở Mỹ khi tìm cách kết hợp rẻ nhất đã chọn cách thay thế lao động bằng đất đai. Ngược lại, tại Hồng Kông, do giá đất cao nên đất đai được sử dụng chủ yếu cho ngành công nghiệp chứ không phải cho ngành sản xuất cần nhiều đất như nông nghiệp.

Tóm lại:

Giá cả là chỉ số của sự khan hiếm: nó phát ra tín hiệu cho các nhà sản xuất về mức độ khan hiếm tương đối của các yếu tố đầu vào, do vậy nó giúp các nhà sản xuất trong việc lựa chọn phương thức kết hợp các yếu tố đầu vào có sẵn trong xã hội một cách hợp lý nhất.

B. TU BẢN, LÃI VAY VÀ LỢI NHUẬN

Bạn vừa có thể có được chiếc bánh và vừa được ăn nữa: Hãy cho vay lấy lãi.

Vô danh

NHỮNG KHÁI NIỆM CƠ BẢN

Các phân tích kinh tế theo cách truyền thống thường chia các yếu tố sản xuất thành ba loại: đất đai, lao động, và vốn. Hai yếu tố đầu gọi là *yếu tố ban đầu hay yếu tố khởi thủy* của sản xuất bởi vì chúng có trước khi tiến hành sản xuất. Sau đó là *yếu tố kết quả* của sản xuất: đó là vốn và các hàng hoá vốn.

Vốn bao gồm các loại hàng hoá lâu bền được sản xuất ra và được sử dụng như các đầu vào hữu ích trong quá trình sản xuất sau

đó. Một số hàng hoá vốn có thể tồn tại vài năm, trong khi một số khác có thể tồn tại tới một thế kỷ hay lâu hơn. Đặc điểm cơ bản nhất của hàng hoá vốn thể hiện ở chỗ chúng vừa là sản phẩm đầu ra, vừa là yếu tố đầu vào của sản xuất.

Có ba loại hàng hoá vốn chính: công trình xây dựng (như các nhà máy, văn phòng); trang thiết bị (gồm các hàng hoá tiêu dùng lâu bền như ô tô và các thiết bị sản xuất lâu bền như máy tính và các máy công cụ); và trữ lượng đầu ra và đầu vào (ví dụ như các loại ô tô trong cửa hàng buôn bán).

Giá cả và tiền thuê hàng hoá vốn

Hàng hoá vốn được mua và bán trên thị trường về hàng hoá vốn. Ví dụ, hãng IBM bán máy tính cho các doanh nghiệp; các doanh nghiệp sử dụng máy tính này để nâng cao hiệu quả quản lý sản xuất hay hệ thống tiền lương của họ. Khi việc buôn bán diễn ra, chúng ta sẽ quan sát thấy *giá các loại hàng hoá vốn*.

Phần lớn các hàng hoá vốn thuộc sở hữu của các hãng sử dụng chúng. Tuy nhiên, một vài loại hàng hoá vốn lại được chủ sở hữu cho thuê. Tiền trả cho việc tạm thời sử dụng hàng hoá vốn gọi là *tiền thuê*. Một khu nhà do bà Landlord sở hữu có thể được cho sinh viên thuê hàng năm, với mức tiền thuê nhà phải trả hàng tháng là 400 đôla/tháng. (Chúng ta cần phân biệt tô đối với các yếu tố cố định như đất đai với tiền thuê của các yếu tố lâu bền như vốn).

Tỷ suất lợi tức đối với hàng hoá vốn

Một trong những nhiệm vụ quan trọng nhất của mỗi nền kinh tế, mỗi doanh nghiệp, mỗi gia đình là phân bổ vốn của họ vào các khả năng đầu tư khác nhau. Một nước nên đầu tư vào nhà máy thép hay vào sản xuất máy tính? Công ty IBM nên xây dựng phân xưởng mới để sản xuất máy tính vi xử lý hay nên mở rộng quảng cáo năng lực sản xuất của họ về máy tính có bộ xử lý lớn? Để cải tiến hệ thống lưu trữ sổ sách của mình, gia đình ông Gomez nên mua máy tính hiệu IBM tương thích hay máy tính hiệu Apple? Tất cả các câu hỏi trên gắn liền với những khoản đầu tư tốn kém - bỏ tiền đầu tư hôm nay để thu lại vốn sau này.

Khi quyết định lựa chọn các khoản đầu tư tốt nhất, chúng ta cần

tính đến mức lãi hay lợi tức vốn. Một chỉ số quan trọng là **tỷ suất lợi tức vốn**, nó phản ánh tổng giá trị tiền lãi ròng thu được hàng năm trên mỗi đồng vốn đầu tư.

Hãy xem xét một ví dụ về công ty cho thuê ô tô. Công ty cho thuê ô tô Ugly Duckling mua một xe Ford cũ giá 10.000 đôla và cho thuê với giá 2.500 đôla/năm. Sau khi tính trừ tất cả chi phí (bảo dưỡng xe, bảo hiểm, khấu hao[1], giả sử rằng giá các loại xe khác không đổi, công ty Ugly Duckling thu được khoản tiền thuê ròng là 1.200 đôla/năm. Khi đó, tỷ suất lợi tức đối với loại xe Ford là 12%/năm (=1.200 đôla : 10.000 đôla). Chú ý rằng, tỷ suất lợi tức là con số đơn thuần tính cho một đơn vị thời gian. Đơn vị tính của nó là (tiền thu về trong một khoảng thời gian nhất định/tổng số tiền), và thông thường tính theo tỉ lệ phần trăm hàng năm.

Bạn có thể quan tâm tới các khoản đầu tư khác nhau như cho thuê ô tô, khoan dầu mỏ, làm nhà, học tập v.v.. Cố vấn tài chính của bạn nói cho bạn hay rằng bạn không có đủ tiền để đầu tư vào mọi thứ, vì vậy bạn phải quyết định xem nên đầu tư vào đâu?

Một phương pháp hữu ích là so sánh tỉ suất lợi tức của các khoản đầu tư khác nhau. Đối với mỗi dự án đầu tư, trước tiên bạn phải tính chi phí của hàng hoá vốn. Sau đó tính mức doanh thu hàng năm hay số tiền thuê thu được do tài sản đó đem lại. Tỉ lệ giữa số tiền cho thuê thu được trên tổng chi phí đầu tư là tỉ suất lợi tức vốn: nó nói cho bạn biết số tiền mà bạn thu được trên mỗi đồng vốn đầu tư bỏ ra, và được tính bằng số tiền thu được hàng năm chia cho tổng vốn đầu tư.

Tỉ suất lợi tức vốn là mức lợi tức ròng hàng năm (doanh thu trừ chi phí) trên mỗi đồng vốn bỏ ra. Đó là con số đơn thuần - phần trăm/năm.

Trường hợp Làm rượu vang, Trồng cây, và Khoan dầu. Sau đây là một số ví dụ về những tỉ suất lợi tức đầu tư khác nhau.

• Tôi mua nước nho ép giá 10 đôla và bán nó sau một năm với giá 11 đôla. Nếu không có thêm chi phí gì khác thì tỉ suất lợi tức sẽ

1. Khấu hao là ước tính mức giảm giá trị của hàng hoá vốn do chúng trở nên lỗi thời, cũ kỹ và tồi tàn đi sau một thời gian sử dụng.

là 1 đôla/10 đôla hay 10%/năm.

• Tôi trồng cây thông mất 100 đôla chi phí lao động. Sau 25 năm bán cây thông được 430 đôla. Tỉ suất lợi tức ở đây là 330% trong 25 năm hay 6%/năm. Hay bằng $(1,06)^{25} = 430$.

• Tôi mua một máy khoan dầu mỏ giá 20.000 đôla. Trong 10 năm, mỗi năm tôi thu được 30.000 đôla tiền cho thuê máy, nhưng tôi phải trả 26.000 đôla cho các chi phí nhiên liệu, bảo hiểm, và khấu hao. Tỉ suất lợi tức của máy khoan là bao nhiêu? Đó chính là mức lợi tức của 20.000 đôla đầu tư để trả lãi tiền vay và vốn gốc với mức 4.000 đôla/năm trong 10 năm. Bảng tính lãi cho thấy tỉ suất lợi tức của máy khoan là 15%/năm.

Lợi nhuận là lợi tức của vốn. Tại Mỹ, bạn sẽ nhìn vào đâu để thấy lợi tức vốn? Nói chung, khi các công ty sở hữu vốn, lợi tức sẽ nằm trong lợi nhuận kinh doanh. *Lợi nhuận* là phần thu nhập thặng dư tính bằng hiệu giữa giá trị tổng doanh thu trừ đi tổng chi phí. Khi bạn sở hữu cổ phần trong vốn công ty, lợi tức của bạn là một phần nằm trong tổng lợi nhuận của công ty. Mặc dù thuật ngữ lợi tức này còn có tên gọi khác (lợi nhuận) và đối với nhiều khoản đầu tư thì lợi tức có rất nhiều rủi ro, nhưng đó là lợi tức vốn và được đo bằng giá trị tiền lãi thu được trong một năm trên mỗi đồng vốn đầu tư. Lợi nhuận kinh doanh chiếm tỉ lệ lớn nhất trong lợi tức vốn trong nền kinh tế Mỹ hiện nay.

Chúng ta sẽ nghiên cứu tiếp bản chất của lợi nhuận trong phần cuối chương này.

Các tài sản tài chính và lãi suất

Chúng ta đã nói về hàng hoá vốn như ô tô. Nhưng các nguồn lực cần thiết để sản xuất ô tô từ đâu mà có? Một số người phải *tiết kiệm* hay giảm mức tiêu dùng hiện tại để tích luỹ các nguồn lực thực tế để mua các hàng hoá vốn. Trong các nền kinh tế hiện đại như ở Mỹ, các gia đình và các công ty rót tiền của họ vào các hàng hoá vốn thông qua việc tiết kiệm tiền trong các tài sản tài chính khác nhau. Mọi người có thể mua trái phiếu hay cổ phiếu; có thể gửi tiền tiết kiệm, gửi tiền vào quỹ hưu trí cá nhân. Đó là các phương tiện chuyển tiền từ người tiết kiệm sang nhà đầu tư, là

những người thật sự mua hàng hoá vốn.

Khi người ta tiết kiệm, họ mong chờ có lợi tức. Đó là **lãi suất**, hay mức lợi tức tài chính cho các món tiền gửi, hay mức lãi hàng năm trả cho tiền vay. Lãi bạn nhận được khi bạn gửi tiết kiệm có thời hạn tại ngân hàng thương mại là một ví dụ về lãi suất. Chẳng hạn lãi suất năm 1995 là 5%/năm. Nếu bạn gửi 1.000 đôla vào ngày 1-1-1995, bạn sẽ có 1.050 đôla vào ngày 1-1-1996.

Bạn thường thấy lãi suất được ghi là X%/năm. Điều này có nghĩa là lãi suất được trả với tỉ lệ như vậy cho các khoản tiền vay có thời hạn là một năm. Với các thời hạn vay ngắn hơn hay dài hơn, mức trả lãi sẽ được điều chỉnh thích hợp.

Có nhiều loại lãi suất khác nhau. Lãi suất dài hạn và ngắn hạn phụ thuộc vào thời hạn cho vay hay kỳ hạn của trái phiếu; có món vay hưởng lãi suất cố định và món vay hưởng lãi suất biến đổi; có loại lãi suất trả cho các trái phiếu có độ an toàn tuyệt đối (như trái phiếu của chính phủ Mỹ); và có loại lãi suất trả cho những "trái phiếu nhỏ" có độ rủi ro cao.

Tóm lại:

Các gia đình và những người tiết kiệm cung cấp nguồn tài chính cho những ai muốn mua các hàng hoá vốn bằng hiện vật. Lãi suất phản ánh giá mà ngân hàng hay các tổ chức trung gian tài chính trả cho người cho vay để sử dụng tiền của họ trong một thời hạn nhất định. Lãi suất được ấn định là một số phần trăm nhất định trong một năm.

Lãi suất thực tế và lãi suất danh nghĩa

Lãi suất mà chúng ta đã nói tới được tính bằng tiền mặt hay giá trị danh nghĩa, chứ không phải được tính bằng số cây gỗ, số chai rượu hay số xe ô tô. Lãi là khoản thu được do đầu tư, được tính bằng số tiền thu được trong một năm trên một đồng vốn bỏ ra. Nhưng đôla có thể là cây gậy chỉ đường sai lệch. Các loại giá của cá, rượu, gỗ, và các hàng hoá khác thay đổi hàng năm vì mức giá chung tăng lên do lạm phát[1]. Vì vậy chúng ta cần tìm ra mức lợi tức

1. *Tỷ lệ lạm phát* được xác định là tỷ lệ thay đổi giá cả trong một thời hạn nào đó.

thực tế của vốn, nó được đo bằng số lượng hàng hoá chúng ta sẽ mua được trong tương lai so với số hàng hoá có thể mua hiện nay.

Bảng 14-1 cho thấy lãi suất thực tế đối với các loại tài sản khác nhau trong một số năm.

Bảng 14-1. Lãi suất thực tế đối với những khoản đầu tư chính

Chi phí thực tế của vốn vay phụ thuộc vào loại đầu tư. Trái phiếu của các công ty có uy tín cao sẽ có lãi suất thấp, còn người tiêu dùng phải trả mức lãi suất cao nhất. Tất cả các lãi suất đều được điều chỉnh theo lạm phát.

[Nguồn: Roger G. Ibbotson and Gary P. Brinson, *Các thị trường đầu tư.* (McGraw-Hill, New York, 1987); Ngân hàng Dự trữ Liên bang Hoa kỳ; Chương trình phát triển Liên hợp quốc; Phòng Kinh tế Hoa kỳ; các số liệu do tác giả cập nhật]

Loại tài sản	Thời gian	Lãi suất, %/năm
Tại Mỹ		
Trái phiếu công ty		
An toàn (Aaa)	1926-1983	0,5
Không an toàn (<Baa)	1926-1983	2,0
Tài sản công ty	1925-1992	6,5
Tiền cho khách hàng vay		
Vay mua nhà	1975-1988	4,8
Thẻ tín dụng	1975-1988	6,8
Vay mua xe ô tô mới	1975-1988	11,2
Tại các nước công nghiệp có thu nhập cao		
Trái phiếu	1960-1984	1,6
Cổ phiếu	1960-1984	5,4

Một ví dụ khác, nếu năm 1980 bạn đầu tư 1.000 đôla vào trái phiếu loại 1 năm của chính phủ, bạn sẽ thu được lãi suất 11,4%, và vào cuối năm bạn sẽ có 1.140 đôla, khoản lợi tức đó được coi là đáng kể. Nhưng nếu bạn rút tiền ra để mua một số hàng hoá, bạn sẽ thấy giá cả đã tăng lên 9,2% trong năm 1980. Số lượng hàng hoá thực sự mà bạn có thể mua vào cuối năm chỉ nhiều hơn có 2% (1,02 = 1,114 / 1,092) so với số hàng mà bạn mua vào đầu năm. Nói cách

khác, nếu bạn cho vay 100 lô hàng hoá năm 1980 thì bạn sẽ chỉ thu về được 102 lô hàng hoá vào năm sau đó. Lãi suất danh nghĩa và lãi suất thực tế có sự khác biệt lớn nhất là trong các thời kỳ lạm phát cao.

Chúng ta gọi mức lợi tức thực tế của vốn là **lãi suất thực tế**, ngược với nó là **lãi suất danh nghĩa** đo bằng số tiền lãi trên một đồng vốn đầu tư. Khi mức trả lãi và tỉ lệ lạm phát thấp, lãi suất thực tế gần bằng lãi suất danh nghĩa trừ đi tỉ lệ lạm phát[1].

Lãi suất thực tế là lợi tức trả cho tiền vay, được quy ra thành các hàng hoá và dịch vụ; nói chung, chúng ta tính lãi suất thực tế bằng cách lấy lãi suất danh nghĩa trừ đi tỉ lệ lạm phát.

GIÁ TRỊ HIỆN TẠI CỦA CÁC TÀI SẢN

Hàng hoá vốn là các tài sản lâu bền đưa lại một luồng tiền thuê hay doanh thu qua các năm. Nếu bạn sở hữu một toà nhà, bạn sẽ thu về tiền thuê nhà trong suốt thời hạn sử dụng của nó, cũng như người sở hữu vườn quả sẽ thu hoạch quả hàng vụ.

Giả sử bạn cảm thấy chán việc kinh doanh cho thuê nhà và quyết định bán nó đi. Để tính mức giá hợp lý cho ngôi nhà, bạn cần xác định giá trị hiện tại của toàn bộ luồng thu nhập tương lai mà nó đưa lại. Giá trị của nguồn thu đó được gọi là giá trị hiện tại của tài sản vốn.

Giá trị hiện tại là giá trị tính bằng (quy ra) tiền hiện hành của luồng thu nhập trong tương lai. Nó được xác định dựa vào việc tính toán cần đầu tư bao nhiêu tiền ngày hôm nay để có được luồng thu nhập tương lai của tài sản đó.

Hãy bắt đầu bằng một ví dụ đơn giản nhất. Một người nào đó đề nghị bán cho bạn chai rượu vang đủ ngấu trong vòng một năm và khi đó bạn bán nó đi với giá 11 đôla. Giả sử lãi suất thị trường là 10%/năm, vậy giá trị hiện tại của chai rượu là bao nhiêu - hay

1. Nói cách khác, nếu π là tỷ lệ lạm phát, i là lãi suất danh nghĩa, và r là lãi suất thực tế thì công thức tính lãi suất thực tế một cách chính xác là $1+ r = (1+i)/(1+\pi)$. Khi giá trị i và r rất nhỏ thì $r = i - \pi$.

hiện tại bạn phải trả bao nhiêu tiền cho chai rượu? Hiện nay bạn phải trả đúng 10 đôla, bởi vì 10 đôla đầu tư hiện nay với lãi suất thị trường là 10% sẽ có giá trị là 11 đôla sau 1 năm. Như vậy, 10 đôla hiện nay là giá trị hiện tại của 11 đôla năm sau.

Giá trị hiện tại của tài sản vĩnh viễn

Chúng ta trình bày cách thứ nhất, tính giá trị hiện tại đối với trường hợp các *tài sản vĩnh viễn,* chẳng hạn như đất đai có thể tồn tại mãi mãi và nó đưa lại thu nhập hàng năm là N đôla từ bây giờ cho tới vĩnh viễn. Chúng ta tính giá trị hiện tại V với lãi suất là i%/năm , trong đó giá trị hiện tại là số tiền đầu tư hôm nay sẽ đem lại lợi nhuận hàng năm đúng bằng N đôla. Công thức tính rất đơn giản:

$$V = \frac{\text{N đôla}}{i}$$

ở đây: V = giá trị hiện tại của đất đai
N đôla = lợi tức ổn định hàng năm (đôla/năm)
i = lãi suất tính theo phần trăm (ví dụ 0,05 hay 5/100 một năm)

Công thức trên cho thấy, nếu lãi suất luôn luôn là 5%/năm thì một tài sản đem lại luồng thu nhập ổn định hàng năm sẽ được bán với giá đúng bằng 20 lần (= 1 : 5/100) mức lợi tức hàng năm. Trong trường hợp này, giá trị hiện tại của tài sản có 100 đôla lợi tức hàng năm sẽ là bao nhiêu? Với mức lãi suất 5%/năm thì giá trị hiện tại là 2.000 đôla (= 100 đôla : 0,05).

Công thức tổng quát tính giá trị hiện tại

Sau khi xem xét ví dụ đơn giản đối với trường hợp tài sản vĩnh viễn, chúng ta chuyển sang trường hợp tổng quát, tính giá trị hiện tại đối với tất cả các tài sản có luồng thu nhập thay đổi liên tục. Một vấn đề chính khi nói đến giá trị hiện tại là khoản tiền trả tương lai luôn có giá trị thấp hơn giá trị của khoản tiền trả hiện tại, và vì vậy nó bị *chiết khấu* tương đối so với hiện tại. Số tiền trả trong tương lai có giá trị thấp hơn tiền trả hiện tại, cũng giống như một vật nhìn xa sẽ bé hơn so với nhìn gần. Tương tự như vậy, lãi suất tạo ra một tương lai thu nhỏ.

Hãy lấy một ví dụ tưởng tượng. Một người nào đó đề nghị trả 1 triệu đôla cho những người thừa kế của bạn sau 999 năm. Bạn cần phải tính số tiền đó hiện nay giá trị là bao nhiêu? Theo nguyên tắc chung về giá trị hiện tại, để tính ra giá trị hiện tại của số tiền P trả cho t năm tính từ thời điểm hiện nay, bạn hãy tự hỏi bạn cần đầu tư bao nhiêu ngày hôm nay để thu được giá trị P sau t năm. Giả dụ lãi suất là 6%/năm. Số tiền gốc P trong t năm sẽ tăng lên đều đặn gần bằng P x $(1 + 0,06)^t$. Vì vậy, chúng ta chỉ cần đảo lại công thức này để tìm ra giá trị hiện tại: Giá trị hiện tại của P sau t năm là bằng $P/(1 + 0,06)^t$. Sử dụng công thức này cho phép chúng ta xác định giá trị hiện tại của 1 triệu đôla trả sau 999 năm là 0,000.000.000.000.000.000.052 đôla.

Trong phần lớn các trường hợp, mỗi tài sản có những luồng thu nhập khác nhau. Khi tính giá trị hiện tại, mỗi khoản tiền cần được tách riêng. Hãy đánh giá giá trị hiện tại của từng phần trong luồng thu nhập tương lai sau khi đã chiết khấu theo thời hạn thanh toán. Sau đó ta cộng các giá trị tính được lại với nhau. Tổng số là giá trị hiện tại của tài sản.

Công thức chính xác tính giá trị hiện tại như sau:

$$V = \frac{N_1}{1+i} + \frac{N_2}{(1+i)^2} + \ldots\ldots + \frac{N_t}{(1+i)^t} + \ldots\ldots$$

Trong công thức này, i là lãi suất thị trường trong một khoảng thời gian (giả sử không đổi). N_1 là tổng thu nhập (âm hay dương) trong thời kỳ thứ nhất; N_2 là thu nhập trong thời kỳ thứ 2, và N_t là thu nhập trong thời kỳ thứ t, v.v... Như vậy, luồng thu nhập (N_1, N_2, ...N_t ...) sẽ có giá trị hiện tại là V tính theo công thức trên.

Ví dụ, nếu lãi suất là 10%/năm và tôi nhận được 100 đôla trong năm sau và 470 đôla trong 3 năm. Giá trị hiện tại của luồng thu nhập đó là:

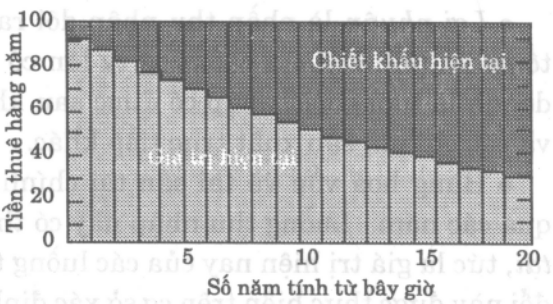
$$V = \frac{100}{(1,10)^1} + \frac{470}{(1,10)^3} = 444,03$$

Hình 14-3 mô tả bằng đồ thị cách tính giá trị hiện tại một cỗ

máy mà nó đem lại tiền thuê ròng hàng năm là 100 đôla trong 20 năm và không có giá trị khi thanh lý. Giá trị hiện tại của nó không phải là 2.000 đôla, mà chỉ có 1.157 đôla. Chú ý rằng, những giá trị thu được của tài sản càng về sau càng bị chiết khấu đi theo thời gian. Tổng diện tích hình còn lại sau khi chiết khấu (phía dưới) là giá trị hiện tại của cỗ máy - giá trị hiện nay của dòng thu nhập trong tương lai.

Hình 14-3. Giá trị hiện tại của tài sản

Diện tích phía dưới sẫm là giá trị hiện tại của cỗ máy với mức tiền thuê ròng hàng năm là 100 đôla trong 20 năm và lãi suất là 6%/năm. Diện tích phía trên là phần bị chiết khấu đi. Hãy giải thích vì sao nếu lãi suất tăng lên thì diện tích phía dưới lớn lên và làm cho giá thị trường của tài sản bị giảm đi.



Làm cho giá trị hiện tại đạt mức cao nhất

Công thức tính giá trị hiện tại cho chúng ta biết cách tính giá trị của bất cứ tài sản nào khi biết được luồng thu nhập tương lai của chúng. Nhưng cũng nên chú ý rằng, luồng thu nhập tương lai của tài sản thường phụ thuộc vào các quyết định kinh doanh: nên sử dụng một máy kéo trong 8 hay 9 năm không? Nên đại tu máy hàng tháng hay hàng năm? Nên dùng loại máy kéo rẻ tiền nhưng không bền hay dùng loại máy đắt tiền nhưng bền?

Có một nguyên tắc cho phép trả lời chính xác các quyết định đầu tư: hãy tính giá trị hiện tại của mỗi quyết định đầu tư. Sau đó lựa chọn quyết định nào đem lại giá trị hiện tại lớn nhất. Bằng cách đó, bạn sẽ có thêm nhiều của cải để chi tiêu bất cứ lúc nào và bao nhiêu như bạn muốn.

Ôn lại

Chúng ta hãy ôn lại những khái niệm đã học trước khi vận dụng chúng:

• Nền kinh tế công nghiệp hiện đại đã tích luỹ một lượng lớn *trữ lượng vốn*, hay hàng hoá vốn. Đó là các máy móc, nhà cửa, và hàng hoá lưu kho có vai trò sống còn đối với năng suất của nền kinh tế.

• Giá trị khoản thu nhập bằng tiền hàng năm trên vốn đầu tư gọi là *tiền thuê*. Khi chia lợi nhuận ròng (tiền thuê trừ chi phí) cho giá trị vốn đầu tư đem lại mức tiền thuê độ, chúng ta có *tỉ suất lợi tức vốn* (đo bằng chỉ số phần trăm/năm).

• Vốn được những người tiết kiệm tạo ra, họ là người cho vay tiền và nắm giữ tài sản tài chính. Tỉ lệ giữa khoản lãi thu được trên giá trị của các tài sản tài chính đó gọi là *lãi suất*, được thể hiện bằng số phần trăm/năm.

• *Lợi nhuận* là phần thu nhập dôi ra bằng tổng doanh thu trừ tổng chi phí. Đối với các công ty lớn có vốn tự có, lợi nhuận kinh doanh là luồng thu nhập có được sau khi trả tiền công, tiền thuê, và các chi phí sản xuất trực tiếp khác.

• Hàng hoá vốn và tài sản tài chính mang lại luồng thu nhập qua các năm. Luồng thu nhập này có thể được tính ra *giá trị hiện tại*, tức là giá trị hiện nay của các luồng thu nhập sẽ có. Sự chuyển đổi này được thực hiện trên cơ sở xác định số lượng tiền đầu tư hiện tại đủ để trong tương lai đem lại luồng thu nhập của tài sản theo mức lãi suất thị trường hiện hành.

LÝ THUYẾT VỀ TƯ BẢN

Sau khi đã nghiên cứu những khái niệm cơ bản trong lý thuyết vốn, tiếp theo, chúng ta sẽ phân tích *lý thuyết cổ điển về vốn*. Cách tiếp cận này do E. V. Bohm-Bawrk ở áo, Knut Wicksell ở Thụy Điển và Irving Fisher tại trường Đại học Yale, Mỹ phát triển một cách độc lập với nhau.

Sản xuất gián tiếp

Trong Chương 2 chúng ta đã thấy, đầu tư vào hàng hoá vốn bao gồm các hoạt động sản xuất gián tiếp hay sản xuất *bằng công cụ*. Thay bằng việc bắt cá bằng tay, chúng ta đã tìm ra cách bắt cá có hiệu quả hơn bằng cách đóng tàu và chế tạo lưới - sau đó dùng tàu và lưới để bắt được nhiều cá hơn so với bắt bằng tay.

Nói cách khác, đầu tư vào hàng hoá vốn là hành vi giảm mức

tiêu dùng hiện tại để nâng cao mức tiêu dùng trong tương lai. Giảm việc bắt cá hôm nay cho phép giành thêm lao động cho đan lưới để sau này đánh bắt được nhiều cá hơn. Theo nghĩa rộng nhất, vốn có hiệu suất rất cao, bởi vì khi giảm tiêu dùng hiện tại, chúng ta sẽ có thể tăng được mức tiêu dùng trong tương lai.

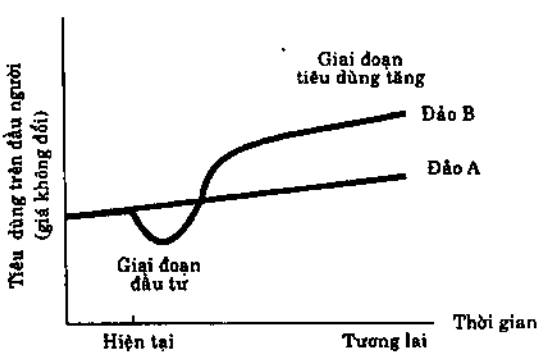
Để dễ hiểu, hãy tưởng tượng có hai hòn đảo giống hệt nhau. Trên mỗi hòn đảo có số lượng lao động và các nguồn tài nguyên thiên nhiên khác như nhau. Đảo A sử dụng các yếu tố sản xuất ban đầu vào việc sản xuất trực tiếp ra các hàng hoá tiêu dùng như thực phẩm và áo quần, họ hoàn toàn không dùng một chút hàng hoá vốn sản xuất nào hết. Ngược lại, đảo B đã hy sinh tiêu dùng hiện tại và sử dụng các nguồn lực và lao động của mình để sản xuất ra hàng hoá vốn như cày, xẻng, và khung dệt. Sau một thời gian, đảo B tích tụ được một lượng hàng hoá vốn lớn.

Hình 14-4 mô tả cách thức đảo B vượt lên trên đảo A. Trên mỗi đảo, chúng ta so sánh mức tiêu dùng bình quân đầu người với lượng hàng hoá vốn sẵn có. Nhờ tiết kiệm, và sử dụng phương thức sản xuất gián tiếp - phương pháp sản xuất cần nhiều vốn - đảo B sẽ có mức tiêu dùng tương lai cao hơn so với đảo A. Bằng cách hy sinh 100 đơn vị tiêu dùng hiện tại, trong tương lai đảo B sẽ thu được nhiều hơn 100 đơn vị tiêu dùng.

Các xã hội đều tiến hành đầu tư, bởi vì việc hy sinh tiêu dùng hiện tại sẽ cho phép tăng tiêu dùng trong tương lai.

Hình 14-4. Đầu tư hôm nay cho tiêu dùng ngày mai

Hai đảo khởi đầu với lực lượng lao động và nguồn tài nguyên như nhau. Đảo A không đầu tư gì nên mức tiêu dùng trên đầu người tăng khá khiêm tốn. Đảo B có tính tiết kiệm, hy sinh tiêu dùng và giành thời gian đầu để đầu tư nên đã đạt mức tiêu dùng ngày càng cao trong tương lai.



Lợi tức giảm dần và cầu về vốn

Điều gì sẽ xảy ra đối với một nước hy sinh tiêu dùng ngày càng nhiều cho tích luỹ vốn để mở rộng sản xuất gián tiếp? Chúng ta hãy sử dụng quy luật lợi tức giảm dần để giải thích. Hãy lấy ví dụ trường hợp ngành máy tính. Những máy tính đầu tiên rất đắt và được sử dụng hết cỡ. Vào những năm 1960, các nhà khoa học phải tranh thủ từng phút để làm việc với một chiếc máy tính đồ sộ, đắt tiền nhưng tính năng lại không bằng một chiếc máy tính cá nhân phổ biến hiện nay. Vào giữa thời kỳ 1990, khả năng nhớ và tính toán của máy tính đã cao gấp hàng triệu lần so với trước. Nhưng sản phẩm biên của máy tính - hay giá trị của phép tính cuối cùng hay byte lưu trữ cuối cùng - đã giảm đi do giá trị các yếu tố đầu vào của máy tính đã tăng tương đối so với lao động, đất đai và các loại vốn khác. Nói chung, khi vốn tích tụ sẽ xuất hiện xu hướng lợi tức giảm dần và tỉ suất lợi tức đầu tư cũng giảm đi.

Lợi tức giảm dần do đầu tư tăng nhanh sẽ làm cho tỉ suất lợi tức đầu tư giảm trừ khi có những thay đổi công nghệ bù đắp lại. Điều đáng ngạc nhiên là tỉ suất lợi tức đầu tư đã giảm không đáng kể trong suốt 150 năm qua, mặc dù mức tích luỹ vốn đã tăng nhiều lần. Tỉ suất lợi tức vẫn cao là do những phát minh và thay đổi công nghệ đã tạo ra nhiều cơ hội đầu tư mới có lãi nhanh không kém gì so với những cơ hội bị mất đi từ những khoản đầu tư cũ.

Xác định lãi và lợi tức vốn

Chúng ta có thể vận dụng lý thuyết cổ điển về vốn để hiểu rõ định nghĩa về lãi suất. Các hộ gia đình *cung cấp* vốn cho đầu tư bằng cách giảm bớt chi tiêu và tích luỹ thông qua tiết kiệm. Đồng thời, các doanh nghiệp cũng có *nhu cầu* về hàng hoá vốn - như máy kéo, nhà xưởng, hàng hoá lưu kho - để kết hợp với lao động, đất đai, và các yếu tố đầu vào khác. Suy cho cùng thì nhu cầu về vốn của các doanh nghiệp xuất phát từ nhu cầu tạo ra lợi nhuận thông qua sản xuất hàng hoá của họ.

Irving Fisher đã nêu vấn đề này từ đầu thế kỷ như sau:

> Số lượng vốn và tỉ suất lợi tức vốn được xác định bằng điểm cân bằng giữa (1) sự nôn nóng của dân chúng muốn tiêu dùng ngay bây

giờ hơn là tích luỹ hàng hoá vốn cho tiêu dùng trong tương lai (có thể cho lúc nghỉ hưu, khi tuổi già hay cho những lúc trái gió trở trời); và (2) những *cơ hội đầu tư* tạo ra mức lợi tức cao hay thấp cho các vốn tích luỹ đó.

Để hiểu rõ lãi suất và lợi tức vốn được xác định như thế nào, hãy bắt đầu từ một thế giới cạnh tranh hoàn hảo lý tưởng, không có rủi ro và lạm phát. Khi quyết định có nên đầu tư hay không, các doanh nghiệp muốn có lợi nhuận tối đa luôn luôn so sánh giữa chi phí vay vốn và tỉ suất lợi tức vốn thu được. Nếu tỉ suất lợi tức đầu tư cao hơn lãi suất thị trường đối với vốn vay thì công ty sẽ tiến hành đầu tư. Còn nếu lãi suất vay cao hơn tỉ suất lợi tức đầu tư thì công ty sẽ không đầu tư.

Vậy quá trình này kết thúc tại đâu? Nói chung, các công ty thực hiện tất cả các dự án đầu tư có tỉ suất lợi tức cao hơn lãi suất thị trường. Điểm cân bằng là điểm đạt được khi sự cạnh tranh của các công ty làm cho tỉ suất lợi tức giảm xuống tới mức bằng lãi suất thị trường.

Trong nền kinh tế cạnh tranh không có rủi ro và lạm phát, tỉ suất lợi tức cạnh tranh sẽ bằng lãi suất thị trường. Lãi suất thị trường thực hiện hai chức năng: nó phân bổ mức cung có hạn các hàng hoá vốn trong xã hội cho các hoạt động đem lại tỉ suất lợi tức cao nhất, và nó khuyến khích mọi người hy sinh tiêu dùng hiện tại để tăng tích luỹ vốn.

Phân tích lợi tức vốn bằng đồ thị

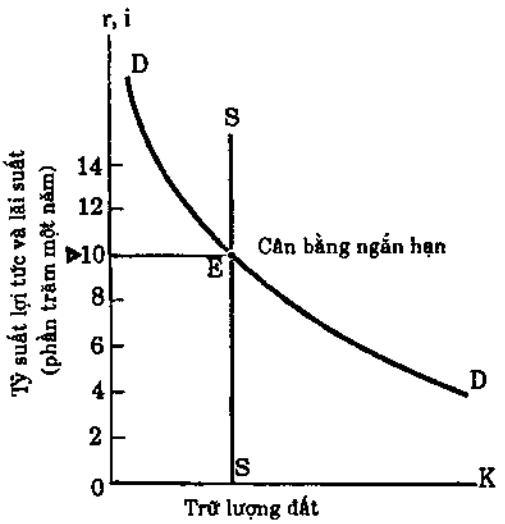
Chúng ta có thể minh hoạ lý thuyết vốn cổ điển bằng một trường hợp giản đơn trong đó tất cả các hàng hoá vốn hiện vật đều giống nhau. Hơn nữa, giả định rằng, nền kinh tế hoàn toàn ổn định, dân số không tăng và công nghệ không thay đổi.

Trong Hình 14-5, DD là đường cầu về vốn; nó biểu thị mối quan hệ giữa lượng cầu về vốn và tỉ suất lợi tức. Cầu về vốn bắt nguồn từ đâu? Nội dung Chương 12 cho thấy, cầu về lao động xuất phát từ đường năng suất lao động biên. Tương tự như vậy, cầu về vốn là "cầu hệ quả". Nó là "hệ quả" của *sản phẩm biên của vốn*, tức là sản phẩm tạo ra thêm do bổ sung thêm vốn.

Quy luật lợi tức giảm dần có thể thấy được qua đường cầu vốn có độ dốc giảm xuống trong Hình 14-5. Khi vốn rất khan hiếm, có một số dự án sản xuất gián tiếp có lãi cho phép thu được lợi tức từ 15, 20 , thậm chí 40% một năm. Sau đó, vốn được tích luỹ dần và các dự án cho lãi cao đã khai thác hết, trong khi lao động và đất đai lại cố định, thì tỉ suất lợi tức vốn sẽ giảm dần. Lúc đó xã hội phải đầu tư vào các dự án ít lãi hơn, và điều đó khiến xã hội trượt xuôi xuống dọc theo đường cầu vốn.

Hình 14-5. Xác định lãi suất và lợi tức ngắn hạn

Trong ngắn hạn, nền kinh tế có sẵn một lượng tư bản tích lũy từ trước, được biểu diễn bằng đường cung tư bản SS thẳng đứng. Điểm cắt nhau của đường cung ngắn hạn với đường cầu tư bản là mức lợi tức tư bản ngắn hạn và lãi suất thực tế ngắn hạn trên thị trường, bằng 10% một năm.



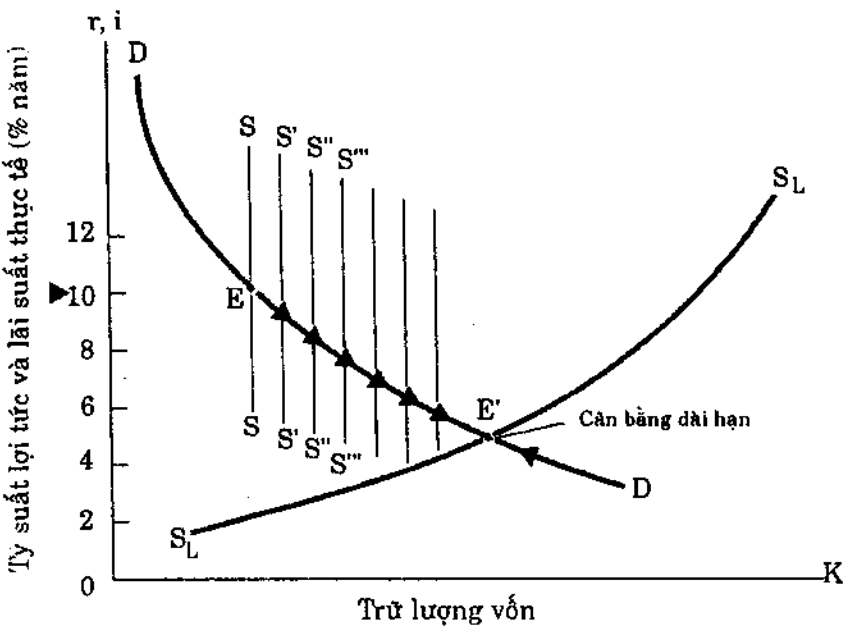
Cân bằng ngắn hạn. Tới đây, chúng ta có thể thấy cung và cầu tương tác với nhau như thế nào. Trong Hình 14-5, đầu tư quá khứ đã tạo ra một lượng vốn nhất định được biểu diễn bằng đường cung ngắn hạn thẳng đứng SS. Các hãng có nhu cầu về hàng hoá vốn được phản ánh bằng đường cầu DD dốc xuống.

Tại điểm cắt nhau của đường cung và cầu - điểm E - số lượng vốn được phân bổ hết cho các hãng có nhu cầu. Tại điểm cân bằng ngắn hạn này, các hãng chấp thuận hàng năm trả 10% lãi vay để mua các hàng hoá vốn. Tại điểm này, người cho vay bằng lòng thu về đúng 10% lãi mỗi năm trên số vốn mà họ cung cấp.

Do vậy, trong một thế giới đơn giản không có rủi ro, tỉ suất lợi

tức bằng lãi suất thị trường. Bất kỳ mức lãi suất nào cao hơn sẽ không được các hãng chấp nhận vay để đầu tư; bất kỳ lãi suất nào thấp hơn sẽ làm cho vốn trở nên khan hiếm do cầu của các hãng tăng lên. Chỉ có tại điểm cân bằng với lãi suất 10% thì cung và cầu mới bằng nhau.

Nhưng điểm cân bằng E chỉ ổn định trong thời hạn ngắn. Vì sao? Đó là do mức lãi suất cao như vậy, khuyến khích mọi người tăng tiết kiệm. Hình 14-6 mô tả mức lãi suất dài hạn được xác định như thế nào. Mức cung dài hạn của vốn, đường S_L S_L trong Hình 14-6 có chiều dốc lên, phản ánh thực trạng mọi người muốn cho vay nhiều hơn khi lãi suất thực tế cao. Tại điểm E với lãi suất 10%, cung dài hạn về vốn vượt quá cầu về vốn tại E. Và mọi người muốn tích luỹ vốn nhiều hơn, tức là tiếp tục tiết kiệm. Điều đó có nghĩa là tổng vốn tích luỹ ban đầu là tại điểm E. Sau đó, hàng năm, vốn tích luỹ sẽ tăng lên dần dần. Sau một thời gian, xã hội sẽ trượt dần xuống theo đường DD như hướng các mũi tên trong Hình 14-6 đã chỉ.



Hình 14-6. Điểm cân bằng dài hạn của cung và cầu vốn

Trong dài hạn, xã hội tích lũy thêm vốn nên đường cung không còn là đường thẳng đứng. Trong hình vẽ này, đường cung về vốn phản ứng cùng chiều với mức lãi suất cao hơn. Mức đầu tư ròng đạt được tại điểm cân bằng ngắn hạn ban đầu là E, và nền kinh tế sẽ trượt dọc đường cầu DD theo chiều mũi tên. Điểm cân bằng dài hạn đạt được tại E', khi đó tiết kiệm ròng sẽ dừng lại.

Xã hội trượt dọc xuống theo đường DD bởi vì đầu tư là có lợi, có nghĩa là trữ lượng vốn tăng lên; hàng năm, cung ngắn hạn về vốn bị đẩy xa thêm về phía bên phải. Bạn có thể nhận thấy những đường cung ngắn hạn về vốn S, S', S", ... được vẽ rất mảnh trong Hình 14-6. Những đường này cho thấy, mức cung ngắn hạn về vốn tăng lên như thế nào cùng với mức tích luỹ vốn.

Đồng thời, theo quy luật lợi tức giảm dần, tỉ suất lợi tức và lãi suất cùng giảm đi. Khi vốn tăng lên - trong khi các yếu tố khác như lao động, đất đai, công nghệ không đổi - thì tỉ suất lợi tức đối với trữ lượng hàng hoá vốn sẽ giảm xuống đến mức chưa từng thấy.

Cân bằng dài hạn. Điểm cân bằng dài hạn xảy ra ở đâu? Đó là tại điểm E' trong Hình 14-6: tại đó cung dài hạn về vốn (đường $S_L S_L$) cắt đường cầu về vốn. Điểm cân bằng dài hạn đạt được khi lãi suất giảm tới mức ở đó, trữ lượng vốn các hãng sử dụng đúng bằng số tiền mọi người muốn cung cấp.

Tại điểm này, tiết kiệm ròng không tăng thêm, và tích luỹ vốn ròng bằng 0, trữ lượng vốn không còn tăng lên nữa. Lãi suất và tỉ suất lợi tức cân bằng dài hạn đạt được tại điểm mà ở đó, giá trị tài sản tài chính mọi người muốn giữ trong dài hạn đúng bằng lượng vốn các hãng muốn sử dụng tại lãi suất đó.

VẬN DỤNG LÝ THUYẾT CỔ ĐIỂN VỀ VỐN

Chúng ta đã hoàn thành nghiên cứu lý thuyết cơ bản về lãi suất và vốn. Song lý thuyết cổ điển còn cần được phát triển và lượng hoá để phù hợp với những đặc điểm thực tế quan trọng trong đời sống kinh tế.

Thuế và lạm phát

Các nhà đầu tư luôn luôn để mắt tới vấn đề lạm phát và thuế.

Hãy nhớ rằng, lạm phát làm cho lượng hàng hoá mà bạn có thể mua bằng số tiền sẵn có bị giảm đi. Vì vậy, khi chúng ta tính lãi suất thực tế hay lợi tức thực, cần loại bỏ tác động của sự thay đổi giá trị đồng tiền. Một điểm quan trọng khác là thuế. Một phần thu nhập của chúng ta phải trả cho chính phủ để chính phủ mua các hàng hoá công cộng và thực thi các chương trình của chính phủ. Vì vậy, các nhà đầu tư muốn được biết về mức lợi tức đầu tư sau thuế.

Những xáo trộn do công nghệ

Thay đổi công nghệ làm cho vấn đề trở nên phức tạp hơn. Các nghiên cứu trước đây cho thấy, những phát minh và sáng chế đã làm tăng mức lợi tức vốn, do vậy tác động tới lãi suất cân bằng.Thực ra, các phát minh và tiến bộ công nghệ đã làm cho xu hướng giảm lãi suất do lợi tức giảm dần hầu như đã chấm dứt.

Một số nhà kinh tế học (như Joseph Schumpeter) đã ví quá trình đầu tư như sợi dây đàn vĩ cầm được gảy lên: trong điều kiện công nghệ không thay đổi, sợi dây đàn dần dần thôi rung khi mức tích luỹ vốn làm cho lợi tức vốn giảm đi. Nhưng trước khi nền kinh tế kịp bước vào thế ổn định thì các tác động bên ngoài hay những phát minh mới lại đánh vào dây đàn và lại thúc đẩy các yếu tố đầu tư rung lên giai điệu của nó.

Sự không chắc chắn và những kỳ vọng

Vấn đề cuối cùng có liên quan tới rủi ro và tính không chắc chắn tồn tại trong các quyết định đầu tư. Trong đời sống thực tế, chẳng ai có được quả cầu thuỷ tinh để biết trước tương lai. Tất cả các khoản đầu tư, tuy đều dựa trên một số dự đoán về thu nhập sẽ có, đều phải dựa vào các phỏng đoán. Trong một số trường hợp, các phỏng đoán là khá chính xác, chủ yếu dựa trên những suy nghĩ và thông tin, trong một số trường hợp khác thì phỏng đoán không có cơ sở. Nhưng tựu trung thì tất cả các trường hợp đều là những phỏng đoán không chắc chắn. Mỗi ngày khi thức dậy, chúng ta nhận ra rằng những gì ta dự định đã không còn đúng hoàn toàn và cần được điều chỉnh lại. Mỗi tối trước khi đi ngủ chúng ta có thể nghĩ rằng sáng mai chắc sẽ có điều gì làm ta ngạc nhiên.

Tình trạng không chắc chắn có tác động như thế nào đến lý thuyết về vốn? Trong những nghiên cứu trên, chúng ta giả định rằng không có rủi ro. Nhưng trong thực tế, phần lớn những khoản cho vay hay đầu tư đều có phần rủi ro. Máy móc có thể bị hỏng; giếng khoan dầu có thể hết dầu; hãng máy tính mà bạn yêu thích có thể bành trướng ra. Các khoản đầu tư có mức độ rủi ro khác nhau, nhưng không có khoản đầu tư nào là hoàn toàn không có rủi ro.

Nói chung, các nhà đầu tư không thích nắm giữ các tài sản có rủi ro. Họ thà mua tài sản có mức lợi tức chắc chắn là 10% hơn là mua các tài sản tương tự có mức lợi tức thay đổi từ 0% tới 20%. Vì vậy, bạn cần trả thêm một khoản lợi tức bổ sung, hay *phí dự phòng rủi ro*, để thu hút các nhà đầu tư tiến hành các đầu tư có rủi ro.

Ví dụ, việc nuôi bò sữa có rất nhiều rủi ro, trong khi đó việc phân phối điện lại rất ít rủi ro. Giả sử việc đầu tư vào ngành công nghiệp dịch vụ là không rủi ro và mức lợi tức bình thường đối với loại đầu tư không rủi ro này là 10% một năm. Ngược lại, việc nuôi bò sữa có nhiều rủi ro do thời tiết xấu, do bệnh tật, hay do các nguyên nhân khác khiến có khả năng như nhau để bạn tăng gấp đôi số tiền bạn có hay bị mất đi một nửa số tiền đó. Khi đó lợi tức trung bình của bạn trong nuôi bò sữa phải là 25% một năm[1]. Phần lợi tức 15% có thêm so với mức lợi tức không rủi ro 10% là phần phí dự phòng rủi ro cho các chủ trại chăn nuôi để họ chịu đựng các rủi ro lớn hơn và những đêm mất ngủ trong ngành kinh doanh không chắc chắn này.

Các nghiên cứu thực nghiệm về lợi tức vốn khẳng định rằng, những khoản đầu tư càng có nhiều rủi ro thì càng có lợi tức cao. Bảng 14-2 liệt kê tóm tắt kết quả một số nghiên cứu gần đây về tỉ suất lợi tức trong các ngành khác nhau.

---

1. Giá trị trung bình, hay giá trị kỳ vọng, về lợi tức là lợi tức thu được trong mỗi trường hợp có tính thêm trọng số theo xác suất xảy ra của trường hợp đó. Nếu trong một trường hợp có lợi tức là 100% và trường hợp khác cơ lợi tức là -50%, và xác suất xảy ra mỗi trường hợp là 1/2, thì lợi tức kỳ vọng sẽ bằng: 1/2 (100) + 1/2 (-50) = 25%.

Bảng 14-2. Tỉ suất lợi tức thực tế của các tài sản khác nhau

Lợi tức thực tế đối với các tài sản hữu hình, đất đai, vốn con người phụ thuộc rất nhiều vào tình hình các nước và mức độ rủi ro.

[Nguồn: Tác giả lập bảng từ các nguồn số liệu khác nhau bao gồm Roger G. Ibbotson và Gary P. Brinson, *Các thị trường đầu tư.* (McGraw-Hill, New York, 1987); Chương trình phát triển Liên hợp quốc UNDP; Ngân hàng thế giới WB; và các nghiên cứu trong khu vực tư nhân].

Loại tài sản	**Thời kỳ**	**Tỉ suất lợi tức (%/năm)**
Các vốn tư nhân tại Mỹ:		
Lợi tức trước thuế	1963-1985	5,7
Vốn của công ty tại Mỹ		
Lợi tức sau thuế:		
Tất cả các công ty	1963-1985	5,7
Các công ty lớn	1963-1985	6,1
Lợi tức trước thuế		
Các công ty lớn	1963-1985	12,3
Bất động sản	1960-1984	5,5
Đất nông nghiệp	1947-1984	5,5
Vốn con người:		
Tại Mỹ	Thập kỷ 1980	6 - 12
Các nước đang phát triển	1970 - 1980	13 - 26
Hàng tiêu dùng lâu bền	1970 - 1980	48
Dự trữ năng lượng	1970-1980	19
Trữ lượng vốn không dành cho nhà ở (7 nước công nghiệp chính)	1975 - 1990	15

LỢI NHUẬN

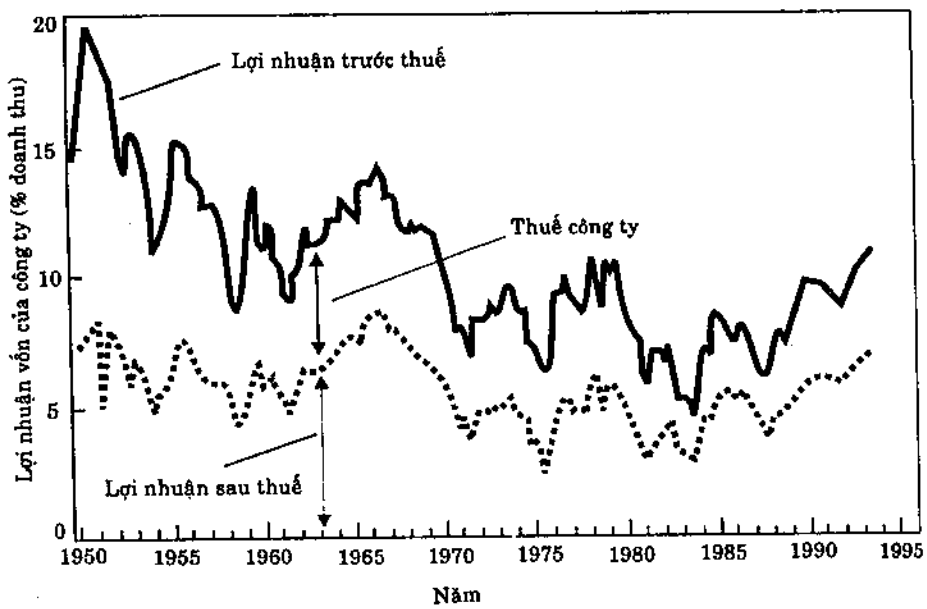
Để bổ sung cho vấn đề tiền công, lãi vay, lợi tức, tô, các nhà kinh tế thường nói về tiêu thức thứ tư của thu nhập là lợi nhuận. Lợi nhuận là gì? Nhìn chung nó khác với lãi vay và lợi tức như thế nào?

Số liệu thống kê công bố về lợi nhuận

Các nhà kế toán định nghĩa **lợi nhuận** là mức chênh lệch giữa tổng doanh thu và tổng chi phí. Để tính được lợi nhuận, hãy lấy tổng doanh thu có được do bán hàng trừ đi tất cả các chi phí (tiền

công, tiền lương, tiền thuê, vật tư, lãi vay, thuế tiêu thụ ...). Phần giá trị còn lại gọi là lợi nhuận[1].

Công ty có lợi nhuận lớn tới mức nào? Bảng 14-2 cho thấy các công ty lớn thu được lợi nhuận hàng năm bằng 12,3% so với giá trị vốn đầu tư của họ trong thời kỳ 1963 - 1985; sau khi trừ thuế, lợi nhuận còn lại là 6% một năm. Hình 14-7 phản ánh mức lợi nhuận trước và sau thuế của các công ty phi tài chính tính theo tỉ lệ phần trăm trên tổng sản phẩm của công ty (doanh thu trừ đi chi phí vật chất trong sản xuất). Tỉ lệ này giảm dần trong thời gian sau chiến tranh.



1. Khi phân tích lợi nhuận, điều quan trọng là cần phân biệt *lợi nhuận kinh doanh với lợi nhuận kinh tế*. Lợi nhuận kinh doanh là giá trị thu nhập còn lại, do các kế toán viên tính bằng cách lấy doanh thu trừ đi chi phí. Lợi nhuận kinh doanh bao gồm cả những khoản lợi tức ẩn do vốn đầu tư thuộc sở hữu của công ty đem lại. Lợi nhuận kinh tế là giá trị thu được sau khi đã khấu trừ tất cả các chi phí - bằng tiền mặt và các chi phí ẩn hay chi phí cơ hội. Do vậy, trong các công ty lớn, lợi nhuận kinh tế bằng lợi nhuận kinh doanh trừ đi lợi tức ẩn do vốn thuộc sở hữu của công ty đưa lại cùng với những khoản chi phí khác (như thời gian quản lý không được trả công) không được đền bù theo giá thị trường.

Hình 14-7. Tỉ trọng của lợi nhuận công ty giảm dần

Sau Chiến tranh Thế giới lần thứ II, lợi nhuận công ty trước thuế vào khoảng 20% so với tổng sản phẩm làm ra (bằng doanh thu trừ chi phí vật chất). Tới đầu thập kỷ 90, tỉ trọng của lợi nhuận giảm dần xuống mức dưới 10%. Mức thuế cũng giảm đi trong suốt thời kỳ đó.

(Nguồn: Bộ Thương mại Hoa kỳ).

NHỮNG YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH LỢI NHUẬN

Cái gì quyết định tỉ suất lợi nhuận của công ty trong nền kinh tế thị trường? Sau đây là một số yếu tố quyết định quan trọng nhất:

1. *Lợi nhuận là lợi tức ẩn.* Đối với các nhà kinh tế học, lợi nhuận kinh doanh là tổng hợp của nhiều khoản khác nhau. Phần lớn giá trị lợi nhuận kinh doanh được báo cáo chỉ là phần lợi tức của các chủ sở hữu công ty có được do lao động của họ hay do vốn đầu tư của họ đem lại, có nghĩa là tiền trả cho các yếu tố sản xuất do họ cung cấp.

Ví dụ, một số khoản lợi nhuận là lợi tức từ lao động cá nhân của các chủ sở hữu công ty, các bác sỹ hay luật sư làm tại các hãng chuyên môn nhỏ. Một phần là tô đối với các nguồn tài nguyên thiên nhiên họ có được. Trong các công ty lớn, phần lớn lợi nhuận là chi phí cơ hội của vốn đầu tư. Phần lợi tức đó gọi là *thu nhập ẩn,* do chi phí cơ hội của các yếu tố thuộc sở hữu của công ty đem lại.

Vì vậy, có một số giá trị tuy thường gọi là lợi nhuận, nhưng thực chất là tô, tiền thuê, tiền công núp dưới các tên gọi khác nhau. "Lợi tức ẩn", "tiền thuê ẩn", và "tiền lương ẩn" là những tên gọi mà các nhà kinh tế ám chỉ những khoản thu nhập từ các yếu tố do công ty sở hữu.

2. *Lợi nhuận là phần thưởng cho việc gánh chịu rủi ro và cho sự đổi mới...* Nửa thế kỷ trước đây, nhà kinh tế học của trường Đại học Chicago là Frank Knight cho rằng, tất cả lợi nhuận thực sự đều có liên quan tới tính không chắc chắn và không hoàn hảo của thông tin. Nói như vậy là ông ta ngụ ý rằng, nếu loại bỏ tất cả lợi tức ẩn thì ta được lợi nhuận thuần túy, và đó là phần thưởng cho các hoạt động đầu tư có lợi tức bất định.

Khi phân tích phần thưởng cho sự gánh chịu rủi ro, nói chung chúng ta không tính tới các rủi ro do vỡ nợ hay các rủi ro có bảo hiểm. Rủi ro do vỡ nợ là khả năng không trả được vốn vay hay vốn đầu tư, có thể là do người đi vay bị phá sản. Những rủi ro có bảo hiểm, như đã phân tích trong Chương 11, là những rủi ro có thể tránh được nhờ mua bảo hiểm. Hai loại rủi ro này chỉ là các rủi ro bình thường trong kinh doanh và cần được tính vào như một khoản chi phí.

Có một dạng rủi ro cần lưu ý khi tính toán lợi nhuận đó là *rủi ro đầu tư không được bảo hiểm*. Một công ty có thể rất nhạy cảm với chu kỳ kinh doanh, có nghĩa là doanh thu của công ty phụ thuộc rất lớn vào những thăng trầm trong chu kỳ kinh doanh. Do các nhà đầu tư rất không thích các trường hợp rủi ro nên họ đòi hỏi phải có mức phí dự phòng rủi ro cho những đầu tư không chắc chắn nhằm bù đắp cho những rủi ro của họ.

Lợi nhuận công ty là một cấu thành rất hay biến động trong thu nhập quốc dân, vì vậy các nguồn vốn của công ty phải có mức phí dự phòng rủi ro rất cao để thu hút các nhà đầu tư. Các nghiên cứu thực nghiệm trong Bảng 14-2 cho thấy, khoảng từ 3% tới 6% lợi tức hàng năm trên cổ phiếu công ty là mức phí dự phòng rủi ro cần có nhằm thu hút mọi người thực hiện các đầu tư có rủi ro.

Tính bất định còn được phản ánh trong lợi nhuận dưới một dạng khác, đó là *phần thưởng cho đổi mới và kinh doanh*. Để hiểu điều này, giả định rằng có một khoản tiền trích từ lợi nhuận để trả cho các rủi ro do vỡ nợ, rủi ro được bảo hiểm và không được bảo hiểm. Trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo và công nghệ không thay đổi, sẽ không thu được chút lợi nhuận nào hết. Trong điều kiện đó, các chủ sở hữu thu được khoản tiền do các yếu tố sở hữu và sự rủi ro mang lại đúng bằng giá trị các dịch vụ này trong thị trường cạnh tranh. Nói cách khác là, việc tự do tham gia thị trường của vô số hãng cạnh tranh, khi công nghệ không thay đổi, làm cho giá cả giảm xuống bằng chi phí. Trong điều kiện đó, lợi nhuận bền vững duy nhất là tiền công, tô, tiền thuê, lợi tức cạnh tranh và bù đắp gánh chịu rủi ro.

Nhưng chúng ta không sống trong thế giới lý tưởng đó. Trong thực tế, một số người sẽ có các ý tưởng mới hay bằng cách đổi mới, phát minh, có thể thúc đẩy việc tạo ra các sản phẩm mới hoặc giảm chi phí sản xuất đối với các sản phẩm đang sản xuất. Ta gọi những người này là những *nhà đổi mới* hay những *doanh nhân*. Chúng ta có thể xác định mức *"lợi nhuận nhờ đổi mới"* như một khoản thu nhập thêm tạm thời của các nhà đổi mới hay doanh nhân.

Vậy những "nhà đổi mới" là ai? Không nên nhầm lẫn họ với các nhà quản lý đang điều hành các công ty lớn và nhỏ, chỉ có một phần sở hữu nhỏ trong công ty. Nhà đổi mới khác hẳn. Đó là những người có tầm nhìn, có chính kiến và mong muốn áp dụng các ý tưởng mới vào kinh doanh. Trong lịch sử đã có những nhà đổi mới vĩ đại như Alexander Graham Bell (về điện thoại), Thomas Edison (về bóng đèn), và Chester Carlson (về máy in). Một số nhà đổi mới đã gặt hái được may mắn lớn trong kinh doanh của họ. Hiện nay chúng ta thấy Steven Jobs đưa ra máy tính Apple chiếm lĩnh thị trường, còn Bill Gates được liệt vào danh sách những người giàu có nhất tại Mỹ do có tầm nhìn lớn trong việc phát triển công ty phần mềm máy tính Microsoft. Tất nhiên, bên cạnh những nhà phát minh thành công đó có vô số nhà đổi mới không thành công. Cố gắng rất nhiều, nhưng thành công lại rất ít.

Mỗi đổi mới thành công, tạo ra một lĩnh vực độc quyền tạm thời. Trong thời hạn ngắn, họ thu được lợi nhuận nhờ đổi mới. Lợi nhuận thu được này chỉ là tạm thời và sẽ sớm giảm đi do có nhiều người cạnh tranh và bắt chước làm theo. Nhưng một khi mức lợi nhuận nhờ đổi mới này giảm đi, thì lại có những phát minh khác xuất hiện. Lợi nhuận nhờ đổi mới sẽ tiếp tục tồn tại cùng với các thay đổi tiếp tục về công nghệ.

3. *Lợi nhuận là lợi tức độc quyền*. Chúng ta không bàn tới lợi nhuận do đổi mới trong phần này. Nhiều người còn tỏ rõ sự nghi ngờ thực sự về cái gọi là lợi nhuận. Những phê phán đối với lợi nhuận cho rằng, đó không phải là tiền thuê ẩn hay bù đắp gánh chịu rủi ro trong thị trường cạnh tranh. Họ cho rằng, những người thu được lợi nhuận chẳng qua là họ có thủ thuật thay đổi các con

số để bóc lột xã hội. Những phê phán đó đưa ra một ý nghĩ khác hẳn về lợi nhuận: *lợi nhuận là thu nhập của độc quyền.*

Lợi nhuận độc quyền được tạo ra như thế nào? Khi trên thị trường không có cạnh tranh hoàn hảo, các công ty có thể thu về lợi nhuận siêu ngạch do tự tăng giá. Nếu bạn là chủ sở hữu duy nhất bản quyền về một loại thuốc quý, hay bạn là người duy nhất kiếm được giấy phép lắp đặt đường cáp vô tuyến trong thành phố, bạn có thể tăng giá cao hơn chi phí biên, hạn chế mức cung, và thu được lợi nhuận độc quyền từ việc đầu tư của mình.

Tất cả những điều đó bổ sung được điều gì? Nó có nghĩa là một phần của giá trị gọi là lợi nhuận thực chất là lợi tức do sức mạnh độc quyền hay sức mạnh thị trường.

Tràn ngập lợi nhuận?

Nghiên cứu tóm tắt trên đã chỉ ra: có nhiều nguồn lợi nhuận khác nhau. Nếu kể ra tất cả những cách mà các công ty có thể thu được lợi nhuận trong nền kinh tế hiện nay - như lợi tức ẩn, phần thưởng cho việc gánh chịu rủi ro, lợi tức của quyền lực độc quyền - thì chúng ta có thể nghĩ rằng trong két bạc của các công ty ở Mỹ tràn ngập tiền.

Thật đáng ngạc nhiên là không phải như vậy. Trong 30 năm qua, các công ty chỉ thu được tỉ suất lợi tức đầu tư rất khiêm tốn - lợi nhuận thực sau thuế chỉ vào khoảng 6%. Mức lợi nhuận sau thuế của các công ty chỉ bằng 8,9% thu nhập công ty vào thời kỳ 1960, và bằng 5,3% trong thời kỳ 1980. Số liệu này cho thấy, trong dài hạn, các công ty Mỹ chỉ thu được rất ít lợi nhuận siêu ngạch. Điều đó chứng tỏ rằng, một số quan điểm về quyền lực thị trường tối đa của các công ty lớn là không chính xác, và sự cạnh tranh của các công ty Mỹ trên thị trường đã đủ mạnh để giữ cho tỉ suất lợi tức vốn gần với mức chi phí vốn vay.

Những tranh luận về lợi nhuận có thể đã làm mờ đi đặc điểm cơ bản về vai trò của vốn trong nền kinh tế thị trường. Có hai tác nhân cơ bản khuyến khích tích luỹ vốn và lợi tức vốn. Thứ nhất, nhu cầu đối với vốn nảy sinh từ một thực tế là các phương thức sản xuất gián tiếp đều có hiệu quả; việc giảm mức tiêu dùng hiện nay

sẽ cho phép xã hội nâng cao mức tiêu dùng trong tương lai. Thứ hai, mọi người cần giảm tiêu dùng để tích luỹ tài sản tài chính, và cho các công ty vay để họ đầu tư vào các phương thức sản xuất gián tiếp có hiệu quả. Hai tác nhân về công nghệ và sự hy sinh tiêu dùng hiện tại được cân bằng thông qua lãi suất, nó bảo đảm rằng giá trị tích luỹ vốn của xã hội đúng bằng số tiền mà mọi người muốn tiết kiệm do giảm tiêu dùng.

TÓM TẮT

A. Đất đai và tô

1. Lợi tức của các tài sản cố định như đất đai được gọi là tô kinh tế thuần tuý, hay gọi tắt là tô. Do đường cung của đất đai là đường thẳng đứng và hoàn toàn không co giãn, nên địa tô chỉ phụ thuộc vào cầu về đất.

2. Mỗi yếu tố, như đất đai, có cung không co giãn, sẽ vẫn cung cấp với một lượng không đổi ngay cả khi mức thù lao cho yếu tố đó giảm đi. Do vậy, Henry George đã chỉ ra rằng, tô là bản chất tự nhiên của thặng dư chứ không phải là khoản thù lao cần thiết để khuyến khích sự cố gắng của các yếu tố. Điều này đã đặt cơ sở cho kiến nghị về chính sách đánh một loại thuế đơn cao trên giá trị gia tăng không thu về được của đất đai mà không làm chuyển thuế sang người tiêu dùng hay làm méo mó sản xuất.

B. Vốn, lãi vay, lợi nhuận

3. Yếu tố sản xuất thứ ba là vốn, đó là các hàng hoá lâu bền được sản xuất ra để phục vụ cho sản xuất. Theo nghĩa rộng, đầu tư vốn là tạm hoãn tiêu dùng. Bằng việc tạm dừng tiêu dùng hiện tại và sản xuất các công cụ, xây dựng các công xưởng, xã hội sẽ nâng cao mức tiêu dùng trong tương lai. Đó là yếu tố công nghệ cho phép phương thức sản xuất gián tiếp mang lại tỉ suất lợi tức thực dương.

4. Nhắc lại các định nghĩa:

Hàng hoá vốn: hàng lâu bền được làm ra để sử dụng vào sản xuất.

Tiền thuê: Lợi tức ròng bằng tiền hàng năm do hàng hoá vốn đem lại

Tỉ suất lợi tức: giá trị thu nhập ròng hàng năm của vốn trên giá trị bằng tiền của nó (tính theo %/năm)

Lãi suất: lợi tức trả cho vốn vay, tính theo %/năm

Lãi suất thực tế: lợi tức trả cho vốn vay được điều chỉnh theo lạm phát, tính theo %/năm

Giá trị hiện tại: giá trị hiện nay của luồng thu nhập tương lai do tài sản đem lại

Lợi nhuận: Phần thu nhập còn lại bằng chênh lệch giữa tổng doanh thu và chi phí

5. Tài sản đem lại luồng thu nhập trong tương lai. Bằng cách tính giá trị hiện tại, chúng ta chuyển đổi luồng lợi tức sẽ có sang giá trị hiện tại của chúng. Tính bằng cách xét xem cần có số tiền giá trị bao nhiêu trong hiện tại để tạo ra luồng lợi tức trong tương lai theo mức lãi suất đầu tư thị trường.

6. Công thức chính xác tính giá trị hiện tại như sau: mỗi đồng đôla tiền vốn phải trả trong t năm có giá trị hiện tại V là $\$1/(1+i)^t$. Như vậy với tất cả luồng thu nhập (N_1, N_2, ... N_t,...), trong đó N_t là giá trị tiền thu được trong t năm, chúng ta có công thức:

$$V = \frac{N_1}{1+i} + \frac{N_2}{(1+i)^2} + \ldots\ldots\ldots + \frac{N_t}{(1+i)^t} + \ldots\ldots$$

7. Lãi vay là một công cụ có hai chức năng trong nền kinh tế. Với chức năng khuyến khích, nó thu hút mọi người tiết kiệm và tích lũy tài sản. Với chức năng phân phối, lãi vay cho phép xã hội lựa chọn những dự án đầu tư đem lại tỉ suất lợi tức cao nhất. Tuy nhiên, càng tích luỹ vốn nhiều, theo quy luật lợi tức giảm dần, tỉ suất lợi tức và lãi suất sẽ bị giảm đi do cạnh tranh. Lãi suất giảm là tín hiệu để xã hội chọn các dự án cần nhiều vốn với tỉ suất lợi tức thấp hơn.

8. Tiết kiệm và đầu tư là sự để dành cho tiêu dùng trong tương lai, chứ không phải là tiêu dùng hiện tại. Điểm giao nhau của mức tiết kiệm và năng suất ròng của vốn xác định mức lãi suất, tỉ suất lợi tức vốn và trữ lượng vốn. Tài sản tài chính hay tiền vay cần để mua vốn là do các hộ gia đình cung cấp, vì họ muốn hy sinh tiêu dùng hiện tại để tăng mức tiêu dùng trong tương lai. Nhu cầu vốn do các công ty có nhiều dự án đầu tư sản xuất gián tiếp đặt ra. Tại

điểm cân bằng dài hạn, lãi suất được xác định tại giao điểm giữa năng suất ròng của vốn và sự sẵn lòng hy sinh tiêu dùng hôm nay để cho tiêu dùng tương lai của các hộ gia đình.

9. Những điểm quan trọng của lý thuyết cổ điển về vốn bao gồm: thay đổi công nghệ nâng cao năng suất vốn; các dự đoán không hoàn hảo có nghĩa là lợi tức vốn không ổn định; và các nhà đầu tư cần quan tâm tới tác động của thuế và lạm phát.

10. Lợi nhuận bằng doanh thu trừ chi phí. Lợi nhuận kinh doanh được báo cáo, chủ yếu là thu nhập công ty. Về mặt kinh tế, chúng ta cần phân biệt ba nguồn lợi nhuận khác nhau: (a) Nguồn lợi nhuận quan trọng nhất có thể là các nguồn lợi tức ẩn. Nói chung, các công ty đều sở hữu nhiều các yếu tố sản xuất phi lao động - vốn, tài nguyên thiên nhiên, bằng sáng chế. Trong những trường hợp đó, lợi tức ẩn từ các đầu vào không được thanh toán hay thuộc quyền sở hữu của công ty là một phần của lợi nhuận. (b) Nguồn lợi nhuận khác có được là do sự không chắc chắn - liên quan đến phần lợi tức cần thiết để bù đắp cho những rủi ro không được bảo hiểm, và là lợi nhuận của các doanh nhân thu được khi họ làm ra sản phẩm mới hay phát minh. (c) Cuối cùng, lợi nhuận có được là do quyền lực độc quyền của hãng - như các bằng sáng chế, các đặc quyền đặc biệt, hay do chính sách qui định.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Đất đai	**Land**
tô	rent
cung không co giãn của đất đai	inelastic supply of land
đánh thuế vào các yếu tố cố định	taxation of fixed factors
Vốn	**Capital**
vốn, hàng hóa vốn	capital, capital goods
tiền thuê, tỉ suất lợi tức vốn, lãi suất, lợi nhuận	rentals, rate of return on capital, interest rate, profits
đầu tư là tạm hoãn tiêu dùng	investment as abstaining from consumption

lãi suất thực tế và danh nghĩa	real vs. nominal interest rate
giá trị hiện tại	present value
thù lao ẩn cho các yếu tố trong lợi nhuận	implicit rewards to factors in profits
yếu tố song sinh trong xác định lãi suất: lợi tức của sản xuất gián tiếp và sự hy sinh tiêu dùng hiện tại	twin elements in interest determination: returns to roundabountness and impatience
Tính không chắc chắn và lợi nhuận: rủi ro do vỡ nợ, rủi ro có và không có bảo hiểm, phát minh	uncertainty and profits: default risk, insurable and uninsurable risk, innovation

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Định nghĩa "tô kinh tế thuần tuý". Trình bày việc tăng cung của yếu tố có thể thu tô sẽ làm giảm lợi tức của nó và giảm giá những hàng hoá có sử dụng nhiều yếu tố đó.

2. Bạn suy nghĩ gì về việc đánh thuế vào thu nhập của các ngôi sao nhạc rốc nổi tiếng hay các vận động viên bóng rổ?

3. Cho một số ví dụ về tính hiệu quả của sản xuất gián tiếp và những sản phẩm đầu ra "sản xuất" hay "sản phẩm trung gian" lâu bền được sử dụng như đầu vào?

4. Hãy so sánh bốn loại lợi tức của tài sản lâu bền: (a) địa tô, (b) tiền thuê hàng hóa vốn, (c) tỉ suất lợi tức vốn, (d) lãi suất thực tế. Cho một số ví dụ trong mỗi trường hợp.

5. Sử dụng phân tích cung-cầu về lãi suất để giải thích từng trường hợp dưới đây có ảnh hưởng thế nào tới lãi suất trong các phân tích cổ điển:

a. Phát minh làm tăng sản phẩm biên của vốn tại mỗi mức vốn.

b. Nhu cầu tích luỹ tài sản của hộ gia đình giảm xuống.

c. Đánh thuế 50% vào lợi tức vốn.

6. Hãy xem các loại lợi nhuận được báo cáo dưới đây và xác định đó là các loại lợi nhuận gì:

a. Lợi nhuận do hãng y tế thu được trong thị trường cạnh tranh hoàn hảo.

b. Lợi nhuận thu được của một công ty có tương đối ít vốn đầu tư, nhưng lại có mức quay vòng vốn rất nhanh.

c. Lợi nhuận của một hãng có mức sản xuất loại vô tuyến nhỏ mới là 100.000 đôla/năm. Các đối thủ cạnh tranh của công ty tham gia vào thị trường và làm giảm lợi nhuận.

d. Lợi nhuận của một nông trại sở hữu một vườn nho loại tốt ở California.

7. Hãy xem lại Hình 14-5 và 14-6, ôn lại nền kinh tế đã dịch chuyển từ điểm cân bằng ngắn hạn với lãi suất 10%/năm tới điểm cân bằng dài hạn như thế nào. Bây giờ, hãy giải thích điều gì sẽ xảy ra đối với cả hai điểm cân bằng dài hạn và ngắn hạn nếu phát minh làm cho đường cầu về vốn chuyển dịch lên trên. Điều gì sẽ xảy ra nếu nợ của chính phủ trở nên rất lớn và đại bộ phận vốn do dân chúng cung cấp bị huy động để mua nợ của chính phủ?

8. Hãy giải thích nguyên tắc tính giá trị chiết khấu hiện tại của nguồn thu nhập vĩnh viễn. Với mức lãi suất 5%, giá trị của tài sản vĩnh viễn là bao nhiêu khi được trả 100 đôla một năm? Khi trả 200 đôla một năm? Khi trả N đôla một năm? Với mức lãi suất 10% hay 8% thì giá trị của tài sản vĩnh viễn là bao nhiêu khi được trả 100 đôla một năm. Nếu lãi suất tăng gấp đôi thì có ảnh hưởng thế nào tới giá trị vốn hóa của tài sản vĩnh viễn - ví dụ như loại trái phiếu vĩnh viễn?

Nhắc lại công thức đại số tính cấp số nhân của chuỗi hội tụ là:

$$1 + K + K^2 + ... = \frac{1}{1 - K}$$

với bất kỳ giá trị K<1 nào.

Nếu đặt K = 1/(1+i), bạn có thể xác định công thức tính giá trị hiện tại của luồng thu nhập lâu dài, V= N/i đôla được không? Hãy chứng minh: Giá trị của một vé xổ số trả vĩnh viễn cho bạn và người thừa kế của bạn 5.000 đôla một năm là bao nhiêu khi lãi suất là 6% một năm?

PHẦN BỐN

HIỆU QUẢ, CÔNG BẰNG MÔI TRƯỜNG VÀ CHÍNH PHỦ

CHƯƠNG 15

THỊ TRƯỜNG VÀ HIỆU QUẢ KINH TẾ

Nền kinh tế thị trường... là nền kinh tế tự nhiên duy nhất, là loại hình có ý nghĩa duy nhất, là cái duy nhất mang lại thịnh vượng, vì nó là cái duy nhất phản ánh đúng bản chất của cuộc sống. Bản chất của cuộc sống là luôn luôn đa dạng và đầy bí ẩn, và vì thế, tính toàn diện và luôn biến đổi của nó không thể bị bó buộc hay bị kế hoạch hóa bởi bất kỳ một bộ óc tập trung nào.

Václav Havel, *Những suy ngẫm mùa hè (1993)*

Tất cả các nước trên thế giới đều vấp phải những khó khăn to lớn trong việc tạo ra sự cân bằng hợp lý giữa thị trường và chính phủ.

Các chương trong Phần Bốn sẽ dành để bàn đến rất nhiều vấn đề then chốt trong thời đại của chúng ta: thị trường hoạt động tốt đẹp đến mức nào, và chính phủ nên can thiệp vào các hoạt động kinh tế lúc nào và như thế nào? Sự quan tâm của chúng ta đến các vấn đề nói trên được bắt đầu từ chương này với sự lý giải về tính hiệu quả rõ rệt của chủ nghĩa tư bản cạnh tranh. Sau đó, chương này sẽ chỉ ra một số dạng khuyết tật của thị trường, đó là những lĩnh vực mà thị trường không thể đưa ra tín hiệu chính xác, và do đó sẽ dẫn đến sự phi hiệu quả.

Chương tiếp theo sẽ khảo sát vai trò của chính phủ trong các nền kinh tế công nghiệp tiên tiến. Những mục tiêu thích hợp của chính sách kinh tế trong nền kinh tế thị trường là gì? Có những công cụ nào để thực hiện các chính sách ấy? Chúng ta sẽ xem xét lý do giải thích tại sao đôi khi sự can thiệp của chính phủ lại gây ra nhiều

vấn đề rắc rối hơn là những gì nó giải quyết được. Cuối cùng, chúng ta sẽ áp dụng những điều này vào vấn đề phức tạp liên quan đến cải cách y tế.

Sau đó, chúng ta sẽ xem xét kỹ hơn các hình thức can thiệp kinh tế của chính phủ. Các Chương 17 đến 19 tập trung vào hoạt động đánh thuế và chi tiêu của chính phủ, các chính sách và qui định chống tờ-rớt và bảo vệ môi trường. Trong Chương 20, thực tế thị trường sẽ được đối chất trực tiếp với các thế lực của lòng bác ái. Thị trường không bị điều tiết sẽ tạo ra những trường hợp nghèo khổ, bần cùng quá đáng mà xã hội loài người muốn xóa bỏ. Nhưng những cố gắng nhằm phân phối lại thu nhập từ kẻ giàu sang người nghèo lại làm giảm mất động lực để nền kinh tế thị trường phát triển mạnh mẽ. Nghịch lý này là vấn đề trung tâm của nhiều tranh cãi chính trị quan trọng nhất ngày nay.

A. TÍNH HIỆU QUẢ CỦA CẠNH TRANH HOÀN HẢO

Hai thế kỷ trước đây, Adam Smith đã tuyên bố rằng, thông qua hoạt động của bàn tay vô hình, những người theo đuổi lợi ích riêng tư trong nền kinh tế cạnh tranh đồng thời cũng nâng cao phúc lợi công cộng theo cách hiệu quả nhất. Quan niệm này - cho rằng tính chất giành giật trong cạnh tranh thị trường là động lực hữu hiệu để tăng sản lượng và mức sống - là một trong những ý tưởng sâu sắc và có ảnh hưởng mạnh mẽ nhất trong lịch sử.

Một trong những thành tựu lớn của kinh tế học hiện đại là hiểu được chính xác ý nghĩa lập luận của Adam Smith. Trong mục này, chúng ta sẽ trình bày những luận cứ ủng hộ học thuyết về bàn tay vô hình. Mặc dù trước tiên, chúng ta cần định nghĩa xem "phúc lợi công cộng" nghĩa là gì. Tất cả mọi người đều có quan niệm riêng về cái gì là tốt đẹp đối với xã hội, nhưng các nhà kinh tế lại đặc biệt lưu ý đến tính hiệu quả. Tính hiệu quả, như các nhà kinh tế đã định nghĩa, là một tình trạng mà trong đó, các nguồn lực của xã hội được sử dụng hết để mang lại sự thỏa mãn tối đa cho người tiêu dùng. Chính xác hơn, **hiệu quả phân bổ** (đôi khi còn được gọi là

"hiệu quả Pareto", hay gọi tắt là "tính hiệu quả") xảy ra khi không có cách nào tổ chức lại quá trình sản xuất hay tiêu dùng để có thể tăng thêm mức độ thỏa mãn của người này mà không làm giảm mức độ thỏa mãn của người khác. Trạng thái hiệu quả là khi không thể làm cho người này có lợi hơn mà không gây thiệt hại cho người khác. Hay nói cách khác, nếu nền kinh tế hoạt động hiệu quả thì không thể tổ chức lại quá trình sản xuất và tiêu dùng để làm cho tất cả mọi người đều được lợi hơn.

Ngày nay, chúng ta biết rằng:

Trong những điều kiện nhất định, kể cả cạnh tranh hoàn hảo, nền kinh tế thị trường sẽ tạo ra hiệu quả phân bổ. Trong một hệ thống như thế, toàn bộ nền kinh tế sẽ đạt hiệu quả và không ai có thể được lợi hơn mà không làm cho người khác bị thua thiệt đi.

Đây thực sự là một nguyên lý kỳ lạ về sức mạnh của cạnh tranh trong việc tạo ra các kết cục có lợi. Nó có nghĩa rằng, với các nguồn lực và công nghệ cho trước của xã hội, ngay cả những nhà lập kế hoạch thành thạo nhất, cùng với máy tính hoặc một chương trình tái tổ chức thông minh nhất, cũng không thể tìm ra được một giải pháp tốt hơn so với thị trường cạnh tranh: không có sự tổ chức lại nào có thể làm cho tất cả mọi người được lợi hơn. Và kết quả này cũng đúng kể cả khi nền kinh tế có một, hai hay hai triệu thị trường cạnh tranh về hàng hóa và các yếu tố.

CÂN BẰNG TỔNG THỂ VÀ LÝ THUYẾT BÀN TAY VÔ HÌNH

Khi đề cập đến luận đề cơ bản về thị trường cạnh tranh, chúng ta sẽ tìm hiểu những lý do đằng sau kết luận đáng ghi nhớ này. Trước hết, hãy nhìn lại những gì chúng ta đã thu được từ những chương trước về hành vi của các thị trường riêng rẽ:

1. Hoạt động của cung và cầu cạnh tranh quyết định giá cả và sản lượng trong các thị trường riêng lẻ.

2. Đường cầu thị trường được xây dựng từ độ thoả dụng biên của các hàng hóa khác nhau.

3. Chi phí biên của các hàng hóa khác nhau là cơ sở để xây dựng đường cung cạnh tranh về các hàng hoá đó.

4. Các hãng tính toán chi phí biên của sản phẩm và sản phẩm doanh thu biên của các yếu tố sản xuất, rồi lựa chọn đầu ra và đầu vào để tối đa hóa lợi nhuận.

5. Sản phẩm doanh thu biên được tổng hợp từ tất cả các hãng sẽ tạo nên đường cầu về các yếu tố sản xuất.

6. Những đường cầu về đất đai, lao động và các hàng hóa vốn sẽ tương tác với cung thị trường về chúng để xác định giá các yếu tố như tô, tiền lương và lợi tức.

7. Giá và lượng các yếu tố quyết định thu nhập, và thu nhập sẽ khép kín một vòng, quay trở lại bước 1 và 2 để giúp chúng ta xác định cầu về các hàng hóa khác nhau.

Tất cả các kết luận trên đều là kết quả của **phân tích cân bằng cục bộ,** đó là sự phân tích về hành vi của một hộ gia đình, một hãng, và một thị trường đơn lẻ, đồng thời coi hành vi của tất cả các thị trường khác và các phần còn lại của nền kinh tế là đã cho trước. Ngược lại, phân tích **cân bằng tổng thể** lại xét xem sự tương tác đồng thời của tất cả các hộ gia đình, các hãng và các thị trường giải quyết các câu hỏi *cái gì, như thế nào, và cho ai* ra sao và đạt được kết quả như thế nào.

Sự tương tác của tất cả các thị trường trong cân bằng tổng thể

Chính các mối liên hệ qua lại của đời sống kinh tế mang lại cho nó sự phức tạp bộn bề đầy hấp dẫn. Cuộc chiến tranh ở Iran năm 1979 đã làm tăng giá dầu lửa trên khắp thế giới, giảm cầu về ô tô và làm hàng ngàn công nhân thép mất việc làm như thế nào? Qui định năm 1990 để bảo vệ loài cú hoa miền bắc ở vùng tây bắc Thái Bình Dương đã làm tăng giá gỗ súc - và từ đó làm tăng giá đồ gỗ và chi phí xây dựng nhà ở - khiến giá thuê nhà ở Seattle tăng và làm giảm dòng người di cư đến vùng đất này ra sao? Tất cả những ảnh hưởng kinh tế này cũng như vô số các tác động kinh tế khác đã xảy ra thông qua sự tương tác của 7 bước mô tả trên đây.

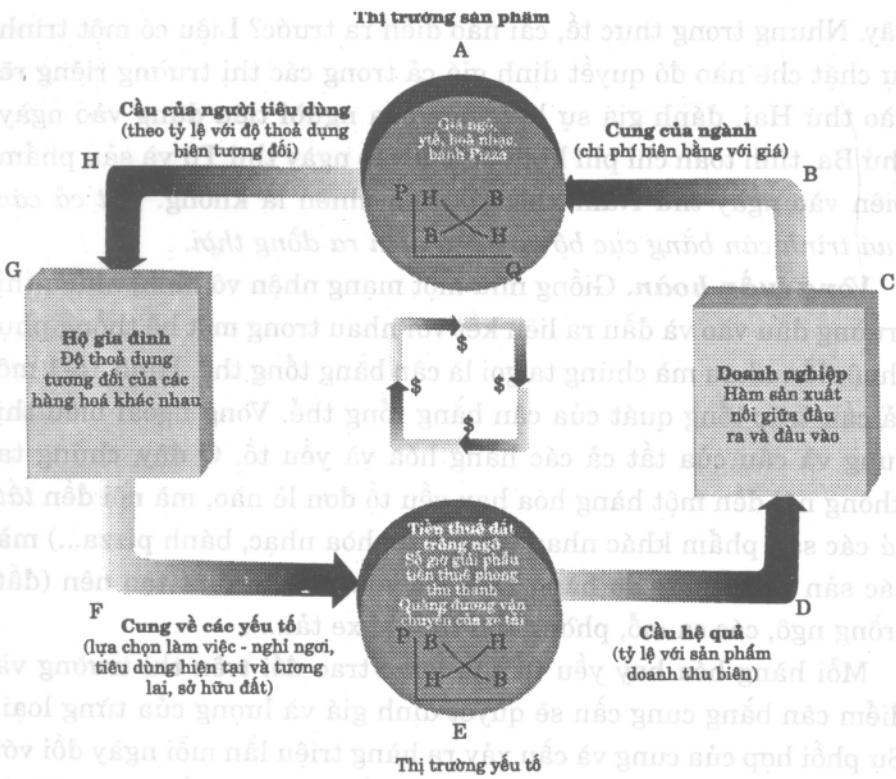
Cần chú ý rằng, 7 bước nói trên được liệt kê theo một trình tự logic từ bước này sang bước khác. Trong các chương của sách giáo khoa, hầu như chúng ta cũng đều tuân theo cùng một trình tự như

vậy. Nhưng trong thực tế, cái nào diễn ra trước? Liệu có một trình tự chặt chẽ nào đó quyết định giá cả trong các thị trường riêng rẽ vào thứ Hai, đánh giá sự lựa chọn của người tiêu dùng vào ngày thứ Ba, tính toán chi phí kinh doanh vào ngày thứ Tư và sản phẩm biên vào ngày thứ Năm không? Hiển nhiên là không. *Tất cả các quá trình cân bằng cục bộ này đều diễn ra đồng thời.*

Vòng tuần hoàn. Giống như một mạng nhện vô hình, nhiều thị trường đầu vào và đầu ra liên kết với nhau trong một hệ thống phụ thuộc lẫn nhau mà chúng ta gọi là cân bằng tổng thể. Hình 15-1 mô tả cấu trúc tổng quát của cân bằng tổng thể. Vòng ngoài biểu thị cung và cầu của tất cả các hàng hóa và yếu tố. Ở đây, chúng ta không nói đến một hàng hóa hay yếu tố đơn lẻ nào, mà nói đến *tất cả* các sản phẩm khác nhau (ngô, y tế, hòa nhạc, bánh pizza...) mà các sản phẩm này do hàng loạt các yếu tố sản xuất tạo nên (đất trồng ngô, các ca mổ, phòng thu thanh, xe tải...).

Mỗi hàng hóa hay yếu tố đều được trao đổi trên thị trường và điểm cân bằng cung cầu sẽ quyết định giá và lượng của từng loại. Sự phối hợp của cung và cầu xảy ra hàng triệu lần mỗi ngày đối với tất cả mọi loại hàng hóa, từ bàn tính đến bánh bít-cốt. Trong Hình 15-1, chú ý rằng vòng phía trên là cung cầu về sản phẩm, còn vòng bên dưới kết hợp chúng với cung cầu về yếu tố sản xuất. Hãy nhìn xem người tiêu dùng có nhu cầu về sản phẩm và cung cấp các yếu tố như thế nào; trên thực tế, hộ gia đình mua hàng hóa tiêu dùng cho mình bằng thu nhập họ nhận được từ các yếu tố mà họ cung cấp. Tương tự, các doanh nghiệp mua các yếu tố và cung cấp sản phẩm, đồng thời trả cho các yếu tố dưới dạng thu nhập và lợi tức lấy từ doanh thu có được do bán sản phẩm của doanh nghiệp.

Vì thế, đằng sau hàng triệu thị trường chúng ta thấy có một cấu trúc logic để xác định giá cả và sản lượng: (1)Hộ gia đình có cung về các yếu tố và có quyền lựa chọn các sản phẩm sẽ tương tác với (2) các hãng bị cuốn hút bởi lợi nhuận đang tìm cách chuyển các yếu tố mua được từ các hộ gia đình thành sản phẩm và bán chúng cho các hộ gia đình. Như vậy, cấu trúc logic của hệ thống cân bằng tổng thể đã hoàn tất.



Hình 15-1. Đầu vào, sản xuất, đầu ra và tiêu dùng tạo ra vòng tuần hoàn của đời sống kinh tế

Cân bằng tổng thể của nền kinh tế kết nối cung và cầu của rất nhiều yếu tố và sản phẩm với nhau. Hãy quan sát cách thức các hãng tối đa hóa lợi nhuận và các hộ gia đình tối đa hóa độ thoả dụng tương tác với nhau trong thị trường sản phẩm tại A và trong thị trường yếu tố tại E. Đồng thời, chú ý rằng, luồng tiền nằm bên trong vòng tuần hoàn chuyển dịch ngược chiều với luồng hàng hóa và yếu tố.

Tính chất của cân bằng tổng thể cạnh tranh

Sẽ không có gì là lạ nếu việc phân tích hệ thống cân bằng tổng thể lại phức tạp hơn là sự phân tích cân bằng cục bộ vốn chỉ đề cập đến một thị trường đơn lẻ. Hệ thống cân bằng tổng thể thể hiện toàn bộ nền kinh tế chứ không phải chỉ một phần của nền kinh tế đó. Nó có thể bao gồm nhiều loại lao động, máy móc, đất đai khác nhau và tất cả đều hoạt động như những đầu vào để sản xuất hàng

tá loại máy tính, hàng trăm kiểu dáng ô tô, hàng nghìn loại quần áo khác nhau v.v... Nó còn bao gồm cả các loại dịch vụ như chương trình truyền hình, các khóa đào tạo của trường đại học, kỳ nghỉ đến Disneyland và các hắng hóa khác như thiết bị xây dựng hạng nặng, bánh pizza và bàn chải đánh răng.

Tại sao chúng ta biết rằng thị trường cạnh tranh là hiệu quả? Để trả lời câu hỏi này, chúng ta tiến hành như sau: Trước hết, chúng ta nêu các giả định về cân bằng tổng thể. Sau đó, chúng ta mô tả tóm tắt các tính chất của cân bằng tổng thể. Tiếp theo, khi trình bày mang tính chuyên môn hơn, chúng ta sẽ bàn đến các tính chất của cân bằng tổng thể một cách chi tiết. Cuối cùng, chúng ta sẽ chỉ ra tại sao cân bằng tổng thể lại là hiệu quả.

Nguyên tắc cơ bản. Chúng ta sẽ xét một nền kinh tế trong đó tất cả các thị trường đều là cạnh tranh hoàn hảo và là nơi diễn ra sự cạnh tranh gay gắt của nhiều người mua và người bán. Mỗi loại giá của đầu vào cũng như đầu ra, đều được điều chỉnh khá linh hoạt để đảm bảo luôn có cân bằng cung cầu. Các hãng thực hiện tối đa hóa lợi nhuận, còn người tiêu dùng thì lựa chọn lô hàng của thị trường mà họ ưa thích nhất. Hơn nữa, không có độc quyền tự nhiên, và mỗi loại hàng hóa được sản xuất ra trong điều kiện lợi tức không đổi hoặc giảm dần theo qui mô. Không có ô nhiễm, không có các qui định ngăn cản việc gia nhập ngành và không có các nghiệp đoàn lao động độc quyền làm tổn hại đến môi trường cạnh tranh. Một nền kinh tế như thế, nếu tồn tại, sẽ là nơi mà bàn tay vô hình của Adam Smith có thể thống trị mà không gặp phải bất kỳ trở ngại nào từ các ảnh hưởng ngoại sinh hay từ sự cạnh tranh không hoàn hảo.

Với nền kinh tế này, chúng ta có thể mô tả được hành vi của người tiêu dùng và người sản xuất, và sau đó sẽ chỉ ra chúng kết hợp lại với nhau như thế nào để tạo ra thế cân bằng chung. Thứ nhất, người tiêu dùng sẽ phân bổ thu nhập của họ giữa các hàng hóa khác nhau để tối đa hóa độ thỏa mãn của họ. Họ chọn hàng hóa sao cho độ thoả dụng biên trên một đôla chi tiêu cho đơn vị cuối cùng của mọi hàng hóa là như nhau.

Điều kiện tối đa hóa lợi nhuận của người sản xuất là gì? Trong thị trường sản phẩm, mỗi hãng sẽ lựa chọn mức sản lượng sao cho chi phí sản xuất biên bằng giá của hàng hóa đó. Vì điều này đúng đối với tất cả các hàng hóa và các hãng, nên suy ra giá thị trường cạnh tranh của mỗi hàng hóa đều phản ánh chi phí xã hội biên của hàng hóa đó.

Gắn hai kết luận này lại với nhau sẽ cho ta các điều kiện về cân bằng cạnh tranh. Với mỗi người tiêu dùng, độ thoả dụng biên của việc tiêu dùng mỗi mặt hàng bằng chi phí biên của hàng hóa đó. Hơn thế nữa, độ thoả dụng biên trên đồng đôla cuối cùng của mọi hàng hóa đều bằng nhau.

Hãy lấy một ví dụ để làm rõ điều này. Giả sử có hai cá nhân, bà Smith và ông Ricardo với hai loại hàng hóa là bánh pizza và quần áo. Hãy đặt đơn vị đo độ thoả dụng sao cho một đơn vị thoả dụng tương đương với 1 đôla. Trong cân bằng tiêu dùng, bà Smith mua pizza và quần áo cho đến khi MU trên một đôla của mỗi hàng hóa là bằng 1 đơn vị thoả dụng (của Smith). Tương tự, ông Ricardo phân phối thu nhập của mình sao cho ông ta có được 1 đơn vị thoả dụng (của Ricardo) trên một đôla chi tiêu. Người sản xuất pizza và quần áo sẽ lựa chọn mức sản lượng sao cho giá cả bằng chi phí biên, tức là lô hàng pizza của mỗi người sản xuất tính bằng tiền sẽ có chi phí sản xuất biên bằng 1 đôla và lô quần áo tính bằng tiền cũng vậy. Nếu xã hội muốn sản xuất thêm một lô hàng pizza tính bằng tiền thì nó sẽ tốn của xã hội một lượng các nguồn lực khan hiếm như lao động, đất đai, vốn trị giá đúng 1 đôla.

Kết hợp các điều kiện này lại với nhau, chúng ta thấy rằng mỗi đôla tiêu dùng tăng thêm dù là của bà Smith hay ông Ricardo được chi tiêu vào quần áo hay thức ăn, đều mang lại đúng 1 đơn vị thỏa dụng tăng thêm. Tương tự, mỗi đôla chi tiêu tăng thêm sẽ có chi phí biên hay chi phí tăng thêm đối với xã hội bằng một đôla chi phí thêm về nguồn lực, và điều này cũng đúng cho dù đồng đôla ấy do ai chi và chi cho cái gì. *Cân bằng tổng thể của thị trường quyết định giá cả và sản lượng sao cho độ thoả dụng biên của mỗi hàng hóa*

đối với người tiêu dùng bằng chi phí biên của hàng hóa đó đối với xã hội.

Phân tích chi tiết về cân bằng tổng thể

Chúng ta hãy nhìn kỹ hơn vào *các điều kiện cân bằng tổng thể cạnh tranh.* Những điều kiện này sẽ rơi vào một trong hai dạng sau: điều kiện thứ nhất, liên quan đến người tiêu dùng, tương ứng với vòng trên của Hình 15-1, trong khi điều kiện thứ hai, liên quan đến sản xuất, lại tương ứng với vòng dưới.

1. Cân bằng tiêu dùng. Việc phân tích về hành vi người tiêu dùng của chúng ta trong Chương 5 đã cho thấy rằng, khi lựa chọn giữa các hàng hóa, người tiêu dùng sẽ tối đa hóa độ thoả dụng của họ bằng cách đặt độ thoả dụng biên bằng nhau đối với một đôla chi tiêu. Sử dụng qui tắc này, chúng ta thấy rằng tỉ số độ thoả dụng biên của hai hàng hóa, với tên gọi chuyên môn là *tỉ suất thay thế biên* giữa hai hàng hóa (hay $MRS_{1,2}$ để ký hiệu quan hệ thay thế giữa hàng hóa 1 và 2), phải thỏa mãn điều kiện:

$$MRS_{1,2} = \frac{MU_1}{MU_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

Công thức này nói lên rằng, tỉ số độ thoả dụng biên của hai hàng hóa, hay mức độ thỏa mãn biên tương đối có được từ hai hàng hóa, phải bằng tỉ giá của chúng. Điều kiện này đúng với bất kỳ một người tiêu dùng cá thể nào mua hai hàng hóa nói trên.

2. Cân bằng sản xuất. Hành vi của hãng tối đa hóa lợi nhuận đưa tới các điều kiện tương tự nhưng phức tạp hơn đôi chút, như đã được bàn đến từ Chương 6 đến Chương 8. Trong những chương này, chúng ta đã thấy rằng, các hãng cạnh tranh sẽ chọn mức đầu ra và đầu vào sao cho:

a. Điều kiện đầu ra đối với người sản xuất là mức sản lượng phải được lựa chọn sao cho giá của mỗi hàng hóa bằng chi phí biên của hàng hóa đó. Biểu diễn điều kiện đó bằng phương trình, chúng ta có:

$$\frac{MC_1}{MC_2} = \frac{P_1}{P_2}$$

Phương trình này nói rằng, trong một nền kinh tế cạnh tranh, tỉ số chi phí biên của hai sản phẩm cuối cùng bằng tỉ giá của chúng. Phương trình này đúng với tất cả các hàng hóa được sản xuất và với tất cả các hãng sản xuất ra chúng. Chúng ta cũng có thể giải thích tỉ số chi phí biên như là tỉ lệ mà tại đó xã hội có thể chuyển đổi từ một hàng hóa này sang một hàng hóa khác (đôi khi tỉ số chi phí biên còn được gọi là *tỉ suất chuyển đổi biên* hay MRT). Nếu MC của pizza là 1 đôla và MC của cắt tóc là 10 đôla thì bằng cách chuyển các nguồn lực từ thợ cắt tóc sang cho nông dân, xã hội có thể chuyển một đơn vị cắt tóc thành 10 đơn vị pizza.

Điểm cơ bản để hiểu về nền kinh tế cạnh tranh là ở chỗ, giá cả cạnh tranh phản ánh chi phí xã hội hay sự khan hiếm. Chúng ta cũng mới nhận thấy rằng, tỉ số chi phí biên, hay MRT giữa hai hàng hóa, cho chúng ta biết về tỉ lệ mà tại đó xã hội có thể chuyển từ một hàng hóa này sang một hàng hóa khác. Nhưng vì tỉ giá của hai hàng hóa bằng MRT giữa chúng, từ đó suy ra, giá tương đối phản ánh sự khan hiếm xã hội trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo. Chân lý quan trọng này – giá cạnh tranh phản ánh dấu hiệu chính xác về sự khan hiếm tương đối của các hàng hóa khác nhau - đã minh họa cho ý nghĩa của nguyên tắc bàn tay vô hình: thị trường cạnh tranh hoàn hảo sẽ dẫn đến hiệu quả phân bổ.

b. Cạnh tranh cũng dẫn tới các *điều kiện đầu vào* nhất định đối với người sản xuất. Chúng ta thấy rằng, hãng tối đa hóa lợi nhuận sẽ lựa chọn số lượng mỗi loại đầu vào sao cho giá trị sản phẩm biên bằng giá của chúng. Tức là:

Sản phẩm biên của đất đai trong hàng hóa 1 x giá của hàng hóa 1 = tiền thuê đất

Sản phẩm biên của đất đai trong hàng hóa 2 x giá của hàng hóa 2 = tiền thuê đất

Sản phẩm biên của lao động trong hàng hóa 1 x giá của hàng hóa 1 = tiền lương

v.v.....

Những mối quan hệ này đều mang ý nghĩa rất quan trọng. Thứ nhất, do mỗi hãng trong ngành đều đứng trước các mức giá như

nhau đối với đầu vào và đầu ra, nên sản phẩm biên của đầu vào A sẽ là như nhau đối với mỗi hãng trong ngành.

Bằng cách sắp xếp lại các số hạng trong các phương trình trên, chúng ta có thể thấy rằng tỉ số sản phẩm biên của các đầu vào phải bằng tỉ giá của chúng:

$$\frac{\text{sản phẩm biên của đất trong hàng hóa 1}}{\text{sản phẩm biên của lao động trong hàng hóa 1}} = \frac{\text{giá đất}}{\text{giá lao động}}$$

Ngoài ra, mối quan hệ này còn đúng với tất cả các hãng đã sử dụng đất đai và lao động để sản xuất ra hàng hóa 1. Hơn nữa, nó cũng đúng với tất cả các yếu tố sản xuất (vốn, xăng dầu, lao động không lành nghề...) và với tất cả các hàng hóa được sản xuất ra.

Điều kiện đầu vào rất quan trọng, vì nó ngụ ý rằng, tỉ số sản phẩm biên của các yếu tố sẽ như nhau đối với tất cả các đầu vào và các hãng trong mọi cách sử dụng. Nếu lao động là tương đối khan hiếm hơn so với đất ở vùng tây nam nước Mỹ thì giá thuê đất sẽ tương đối thấp hơn tiền công lao động. Tỉ số tiền thuê đất trên tiền công thấp là dấu hiệu cho các nông trại phải dàn trải lao động của họ ra khắp diện tích nông trại rộng lớn, và điều đó sẽ dẫn đến những ngôi nhà rộng, đường to và thời gian đi lại làm việc ngắn hơn. Ở Hồng Kông, tỉ số giữa giá đất và tiền công lao động lại cao hơn rất nhiều, và do đó chúng ta thấy nhiều tòa nhà chọc trời hơn nhưng lại ít thảm cỏ, đường phố chật hẹp hơn, các nông trại thì thường sử dụng rất nhiều lao động.

Tóm lại:

Trong cân bằng cạnh tranh tổng thể, với người tiêu dùng tối đa hóa độ thoả dụng và hãng sản xuất tối đa hóa lợi nhuận thì:

- Tỉ số độ thoả dụng biên của các hàng hóa đối với tất cả mọi người tiêu dùng đều bằng giá tương đối của các hàng hóa đó.
- Tỉ số chi phí biên của các hàng hóa do các hãng sản xuất đều bằng giá tương đối của chúng.
- Sản phẩm biên tương đối của tất cả đầu vào đều bằng nhau đối với tất cả các hãng, các hàng hóa và cũng bằng giá tương đối của những đầu vào này.

Lịch sử lâu dài của tính hiệu quả: *Đến đây, những độc giả cẩn thận có thể đặt câu hỏi: "Bạn có chắc là mình đã có đúng số phương trình để giải tất cả các ẩn số về giá cả và sản lượng hay chưa? Và chúng có đưa tới một bộ nghiệm hoàn chỉnh và nhất quán về các điều kiện cân bằng cung - cầu hay không?" Mặc dù Adam Smith đã biết đến bản chất của thị trường cạnh tranh từ hơn hai thế kỷ trước, nhưng vẫn cần phải có một số nhà toán học và kinh tế học giỏi nhất tìm ra câu trả lời chặt chẽ cho các vấn đề đó.*

Các nhà kinh tế đã cân nhắc những câu hỏi thâm thúy này trong gần một thế kỷ. Léon Valras, nhà kinh tế học người Pháp thuộc thế kỷ 19 vẫn tin vào những khám phá về lý thuyết và phương trình cân bằng tổng thể, tuy nhiên, ông không thể đưa ra cách chứng minh chặt chẽ rằng, có một sự cân bằng cho hệ thống cạnh tranh. Chỉ đến khoảng 30 năm giữa thế kỷ 20 mới có một cách chứng minh hoàn chỉnh về sự tồn tại của một điều kiện cân bằng như vậy, khi sử dụng các công cụ toán học mạnh mẽ, như toán topo và lý thuyết tập hợp, do nhà toán học kỳ tài John von Neumann và hai nhà kinh tế học đoạt giải thưởng Nobel người Mỹ là Kenneth Arrow và Gerard Debreu thực hiện. Phát hiện có tính chất cách mạng này chỉ ra rằng, trong các điều kiện hạn chế nhất định, luôn tồn tại ít nhất một hệ thống giá thực sự cân bằng được cung và cầu của tất cả các đầu vào và đầu ra - ngay cả khi có hàng triệu đầu vào và đầu ra, trong rất nhiều vùng khác nhau và ngay cả khi hàng hóa được sản xuất và bán ra tại các thời điểm khác nhau.

CÂN BẰNG TỔNG THỂ TRONG THỰC TIỄN

Đến đây, chúng ta đã hiểu tại sao bàn tay vô hình lại hoạt động và nó hoạt động như thế nào.

Hệ thống thị trường cân bằng tổng thể sẽ đưa đến hiệu quả phân bổ trong điều kiện cạnh tranh hoàn hảo, thông tin hoàn hảo và không có ảnh hưởng ngoại sinh. Trong một hệ thống như vậy, giá cả của mỗi hàng hóa sẽ bằng chi phí biên của chúng, và giá cả mỗi yếu tố bằng giá trị sản phẩm biên của chúng. Vì vậy, khi người sản

xuất tối đa hóa lợi nhuận và người tiêu dùng tối đa hóa độ thoả dụng, thì nền kinh tế xét như một tổng thể sẽ đạt hiệu quả và không ai có thể được lợi hơn nữa mà không phải gây thiệt hại cho người khác.

Lý do đưa đến một sự trùng hợp đáng kinh ngạc như vậy giữa phúc lợi công cộng và lợi ích cá nhân là gì? Chúng ta có thể rất dễ dàng thấy logic này thông qua một ví dụ: Giả sử có một người tự xưng là thầy phù thủy về kinh tế đến và nói: "Tôi đã tìm ra cách tổ chức lại nền kinh tế cạnh tranh hoàn hảo để cho tất cả mọi người đều được lợi hơn. Chúng ta đang sản xuất quá ít bánh pizza. Chỉ cần cung cấp cho mọi người nhiều pizza hơn và ít áo sơ mi đi là tất cả mọi người sẽ vui sướng hơn".

Nhưng kẻ tự gọi là thầy phù thủy đó đã mắc sai lầm. Giả sử giá áo sơ mi là 15 đôla trong khi giá pizza là 5 đôla. Về phía người tiêu dùng, mỗi cá nhân sẽ phân bổ ngân quĩ của mình sao cho độ thoả dụng biên trên một chiếc bánh pizza cuối cùng đúng bằng một phần ba độ thoả dụng biên của chiếc áo sơ mi. Vì thế, người tiêu dùng chắc chắn sẽ không muốn có thêm pizza và ít áo sơ mi đi, trừ phi họ có thể đổi một chiếc áo sơ mi lấy nhiều hơn ba chiếc bánh pizza.

Nền kinh tế có thể có được nhiều hơn 3 chiếc bánh pizza khi bỏ bớt đi một chiếc áo sơ mi hay không? Điều đó là không thể được nếu nền kinh tế đó được tổ chức theo kiểu cạnh tranh. Trong cạnh tranh hoàn hảo, tỉ giá của áo sơ mi trên bánh pizza là tỉ số chi phí biên của hai hàng hóa đó. Do đó, nếu tỉ giá của chúng là \$15 / \$5 = 3, người sản xuất sẽ chỉ có thể tạo ra thêm 3 chiếc bánh pizza nữa từ mỗi chiếc áo sơ mi không được sản xuất ra nữa mà thôi. Thực vậy, nếu đường giới hạn khả năng sản xuất là đường cong lồi ra ngoài thì trên thực tế, người sản xuất chỉ tạo thêm được ít hơn ba chiếc pizza đối với mỗi chiếc áo sơ mi bị từ bỏ.

Vì vậy, chúng ta thấy được tại sao thầy phù thủy lại sai lầm. Người tiêu dùng sẵn sàng ăn thêm pizza và có ít áo sơ mi hơn chỉ khi họ có thể tăng thêm mức độ thỏa mãn của họ, có nghĩa là chỉ khi họ có thể có thêm nhiều hơn 3 chiếc pizza với mỗi chiếc áo sơ mi họ từ bỏ. Nhưng điều đó là không thể được vì người sản xuất tối

đa hóa lợi nhuận không thể sản xuất thêm hơn ba chiếc pizza bằng cách giảm sản xuất áo sơ mi đi một chiếc. Vì vậy, việc tổ chức lại do thầy phù thủy đề xuất ra đó không thể cải thiện mức độ thỏa mãn kinh tế của tất cả mọi người.

Tất nhiên, cách luận giải còn mở rộng ra ngoài phạm vi của bánh pizza và áo sơ mi. Chỉ cần suy nghĩ một chút là bạn sẽ thấy rằng nó cũng đúng với tất cả các hàng hóa tiêu dùng. Chịu khó một chút, bạn thậm chí có thể thấy nó mở rộng và bao trùm cả những cách thức tổ chức lại đầu vào và sản xuất giữa các hãng. Và cũng rất dễ thấy nó có thể áp dụng cho thương mại quốc tế cũng như thương mại trong nước như thế nào. Điểm cơ bản ở đây là, vì giá cả hoạt động như một dấu hiệu về sự khan hiếm kinh tế đối với người sản xuất và dấu hiệu về độ thoả dụng xã hội đối với người tiêu dùng nên cơ chế giá cạnh tranh cho phép một cách kết hợp tốt nhất giữa các hàng hóa và dịch vụ được sản xuất từ các nguồn lực và công nghệ của xã hội.

Minh họa bằng đồ thị

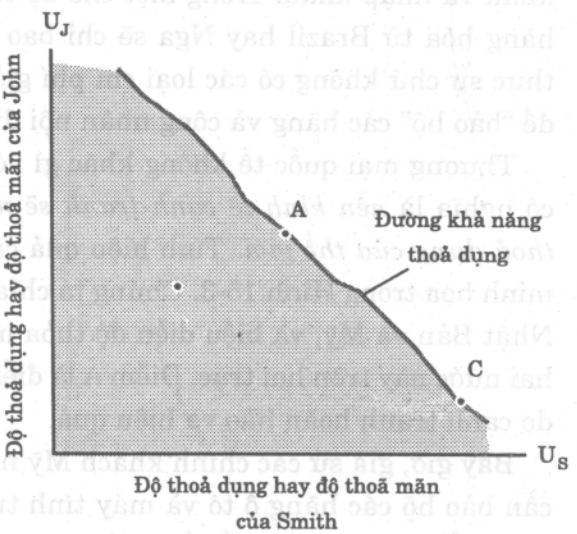
Có thể dễ dàng và nhanh chóng thấy những điểm này bằng cách sử dụng một công cụ được gọi là *đường khả năng thoả dụng* (hay UPF). Đường này cho biết giới hạn biên của các độ thoả dụng hay độ thỏa mãn mà một nền kinh tế có thể đạt được. Khái niệm này rất gần với đường giới hạn khả năng sản xuất. Sự khác biệt chủ yếu là đường UPF đặt độ thoả dụng hay mức độ thỏa mãn trên hai trục như đã thấy trong Hình 15-2. Đường UPF đi xuống thể hiện rằng, dọc theo đường giới hạn, khi mức độ thỏa mãn của người này tăng lên thì mức độ thỏa mãn của người khác phải giảm đi.

Chý ý rằng, đường UPF được vẽ như đường làn sóng. Hình dạng đó biểu thị rằng, thước đo độ thoả dụng cá nhân được xác định một cách tùy ý; tuy nhiên, việc độ thoả dụng của các cá nhân không thể đo lường và so sánh được là hoàn toàn không quan trọng trong việc phân tích tính hiệu quả. Điều cần chú ý ở đây là, mức độ thỏa mãn của một người tăng lên thì chỉ số về độ thoả dụng của anh ta cũng phải tăng. Từ mối quan hệ thuận chiều giữa độ thoả dụng và mức tiêu dùng mong muốn này, chúng ta có thể đảm bảo rằng mỗi người

đều muốn dịch chuyển ra ngoài, càng xa hai trục biểu thị độ thoả dụng càng tốt.

Hình 15-2. Phân bổ hiệu quả sẽ nằm trên đường khả năng thoả dụng

Hiệu quả kinh tế xảy ra khi không thể tăng thêm mức độ thỏa mãn của người này mà không làm phương hại đến người khác. Điều đó có nghĩa là các kết cục hiệu quả sẽ nằm trên đường khả năng hữu dụng của xã hội (UPF). Di chuyển từ điểm A đến điểm C sẽ cải thiện được phúc lợi của Smith, nhưng lại gây thiệt hại cho Jones; cả hai điểm đều là điểm phân bổ hiệu quả. Điểm B bên trong đường UPF là không hiệu quả vì Jones, Smith hoặc cả hai đều có thể được lợi hơn mà không phải làm thiệt hại đến người kia.



Bây giờ chúng ta đi đến một điểm quan trọng: Khi một kết cục kinh tế nằm ngay trên đường khả năng thoả dụng, nó thể hiện cách phân bổ đạt hiệu quả (hay hiệu quả Pareto). Một điểm đạt hiệu quả Pareto như vậy là điểm A trong Hình 15-2. Tại sao điểm A lại đạt hiệu quả Pareto? Vì không thể có cách tái tổ chức kinh tế nào có thể làm bất kỳ ai được lợi hơn mà không phải gây thiệt hại cho người khác. Tất nhiên, chúng ta có thể chuyển đến điểm C. Sự di chuyển này chắc chắn sẽ làm vui lòng Smith vì sự tiêu dùng và độ thỏa mãn của bà ta tăng lên. Nhưng lợi ích của Smith chỉ có được với cái giá mà Jones phải trả. Khi tất cả những gì Smith được hưởng thêm đều có được với cái giá phải trả của Jones thì nền kinh tế sẽ nằm

trên đường UPF của nó và đang hoạt động một cách hiệu quả[1].

Tính hiệu quả của Thương mại tự do quốc tế. Nguyên tắc chung rút ra ở đây có thể sử dụng để minh họa cho một trong những vấn đề quan trọng nhất của toàn bộ kinh tế học: tính hiệu quả của một hệ thống thương mại quốc tế mở cửa và tự do. Hệ thống thương mại tự do là một hệ thống trong đó không có thuế quan, hạn ngạch hay bất kể một hàng rào nào khác đối với xuất khẩu và nhập khẩu. Trong một chế độ thương mại tự do, giá mua hàng hóa từ Brazil hay Nga sẽ chỉ bao gồm các loại chi phí biên thực sự chứ không có các loại chi phí giả tạo do chính phủ đưa ra để "bảo hộ" các hãng và công nhân nội địa.

Thương mại quốc tế không khác gì với thương mại trong nước, có nghĩa là *nền kinh tế cạnh tranh sẽ nằm trên đường khả năng thoả dụng của thế giới.* Tính hiệu quả của thương mại tự do được minh họa trong Hình 15-3. Chúng ta chia thế giới làm hai quốc gia, Nhật Bản và Mỹ, và biểu diễn độ thỏa mãn của người tiêu dùng ở hai nước này trên hai trục. Điểm A là điểm cân bằng thương mại tự do cạnh tranh hoàn hảo và hiệu quả.

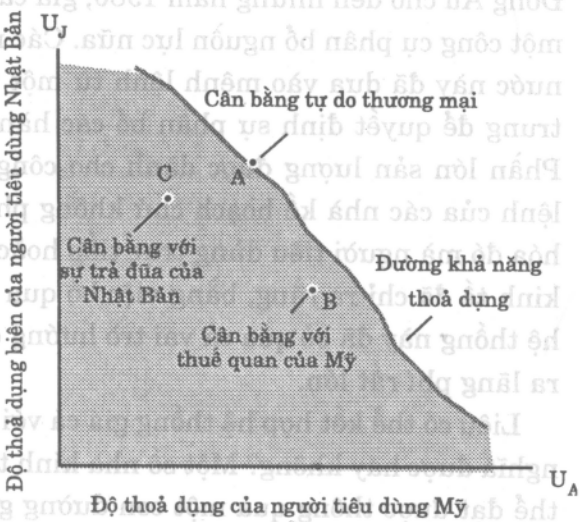
Bây giờ, giả sử các chính khách Mỹ nhảy vào và nói: "Chúng ta cần bảo hộ các hãng ô tô và máy tính trước sự cạnh tranh không bình đẳng. Hãy hạn chế số lượng ô tô và linh kiện máy tính nhập khẩu". Những chính sách này sẽ bóp méo giá cả và đẩy nền kinh

1. Những gì bàn đến ở đây là sự phân tích Định lý thứ nhất của hệ thống cạnh tranh. Ngoài ra, Định lý thứ hai còn là định lý đảo của Định lý thứ nhất.Hãy xét một nền kinh tế có sự lựa chọn và công nghệ "thông thường", tức là một nền kinh tế có độ thoả dụng biên giảm dần và không có lợi tức tăng dần theo qui mô. Trong những điều kiện đó và một số điều kiện khác, có thể đạt tới sự phân bổ nguồn lực hiệu quả nhờ một sự cân bằng cạnh tranh hoàn hảo nào đó. Nói cách khác, nếu chính phủ muốn đạt tới một hiệu quả nhất định nào đó, như điểm A trong Hình 15-2, thì trên nguyên tắc, nó có thể làm được điều đó bằng cách phân phối lại thu nhập ban đầu (có thể bằng thuế khoán và các khoản thanh toán chuyển nhượng lý tưởng), và sau đó cho phép bàn tay vô hình hướng dẫn nền kinh tế đi đến điểm mong muốn. Trong một nền kinh tế thông thường như thế, sự kết hợp giữa việc phân phối lại thu nhập một cách có hiệu quả với cạnh tranh là đủ để đạt tới bất kể một cách phân bổ nguồn lực hiệu quả nào.

tế *vào bên trong* đường UPF của thế giới. Nếu các hàng rào thương mại được dựng nên một cách hữu hiệu, Mỹ có thể cải thiện được địa vị kinh tế của người tiêu dùng ở Mỹ, giả sử bằng cách di chuyển đến điểm B trong Hình 15-3. Đây rõ ràng là chính sách "lợi mình hại người" trong đó Mỹ đã thắng cuộc với phần thua thuộc về Nhật Bản.

Hình 15-3. Thương mại tự do đối lập với thương mại có quản lý

Thương mại quốc tế tự do và mở cửa giữa các nước cạnh tranh hoàn hảo đưa đến điểm cân bằng hiệu quả tại A. Nếu Mỹ quản lý thương mại bằng thuế quan hoặc các loại hàng rào thương mại khác, nó có thể dịch chuyển sự cân bằng đến điểm B, điều đó tăng cường vị trí của Mỹ với cái giá phải trả của người tiêu dùng Nhật Bản. Tuy nhiên, nếu Nhật Bản trả đũa hoặc hạn chế xuất khẩu của mình thì cả hai nước có thể thua thiệt khi các hạn chế thương mại làm tăng giá và làm giảm thu nhập thực tế của cả hai nơi tại điểm C.



Thông thường thì các chính sách như vậy thường kết thúc bằng sự tổn hại cho cả hai phía. Các quan chức Nhật Bản có thể phản ứng lại bằng cách nói rằng: "Nếu các ông thấy bị ngành ô tô của chúng tôi đe dọa thì hãy để chúng tôi phân chia hạn mức xuất khẩu giữa các hãng của chúng tôi". Kết quả là trên thực tế, Nhật Bản sẽ thực hành sức mạnh thị trường của mình, tăng giá hàng xuất khẩu và hạ thấp phúc lợi của người tiêu dùng Mỹ. Một khả năng khác là Nhật Bản có thể sẽ trả đũa, giống như châu Âu thường làm, bằng cách dựng nên hàng rào thuế quan đối với hàng nhập khẩu từ Mỹ. Kết cục buồn thảm này được minh họa tại điểm

C, khi mà sự can thiệp lẫn nhau trong thương mại tự do sẽ làm cả hai nước bị thiệt hại.

Giá cả dưới Chủ nghĩa xã hội. Sự trình bày của chúng ta về mối quan hệ giữa giá cả, người tiêu dùng và người sản xuất đã không đề cập gì đến việc tổ chức nền kinh tế, cũng như về việc các hãng là do nhà nước hay các doanh nghiệp tư nhân sở hữu. Để một nền kinh tế đạt hiệu quả, cần đảm bảo duy trì các điều kiện nhất định giữa độ thoả dụng biên và chi phí biên của các hàng hóa khác nhau. *Những điều kiện hiệu quả này đúng trong các xã hội được tổ chức theo mô hình xã hội chủ nghĩa cũng như tư bản chủ nghĩa.*

Tại hầu hết các nước xã hội chủ nghĩa, ví dụ như ở Liên xô hay Đông Âu cho đến những năm 1980, giá cả hầu như đã không còn là một công cụ phân bổ nguồn lực nữa. Các nhà lập kế hoạch ở những nước này đã dựa vào mệnh lệnh từ một tổ chức kế hoạch hóa tập trung để quyết định sự phân bổ các hàng hóa, dịch vụ và yếu tố. Phần lớn sản lượng được dành cho công nghiệp nặng theo mệnh lệnh của các nhà kế hoạch chứ không phải do cầu về những hàng hóa đó mà người tiêu dùng trực tiếp hoặc gián tiếp tạo ra. Các nhà kinh tế đã chỉ ra rằng, bằng việc bỏ qua vai trò của giá cả, những hệ thống này đã bỏ qua cả vai trò hướng dẫn của thị trường và gây ra lãng phí rất lớn.

Liệu có thể kết hợp hệ thống giá cả với các nguyên tắc xã hội chủ nghĩa được hay không? Một số nhà kinh tế lập luận rằng điều đó có thể đạt được thông qua một con đường gọi là *chủ nghĩa xã hội thị trường*. Trong hệ thống giả định này, chính phủ sẽ sở hữu các phương tiện sản xuất, nhưng cho các xí nghiệp quốc doanh thuê vốn và các xí nghiệp này sẽ ứng xử như thể họ là các xí nghiệp cạnh tranh hoàn hảo. Trên nguyên tắc, một hệ thống như thế sẽ mang dáng dấp của nền kinh tế thị trường tư nhân hiệu quả; người ta vẫn còn bàn cãi sôi nổi về việc liệu một nền kinh tế như vậy có thực sự hoạt động được bên ngoài các bài giảng lý thuyết hay không, và trên thực tế cũng chưa có trường hợp nào mà một hệ thống giá cả làm đầy đủ các chức năng lại được vận hành bên cạnh các nguyên tắc xã hội chủ nghĩa.

B. CÁC HẠN CHẾ

Thảo luận của chúng ta được xây dựng trên cơ sở một số giả định phi thực tế: không có độc quyền, không có tác động lan toả hay các ảnh hưởng ngoại sinh, không có thất bại về chính sách của chính phủ, v.v... Thế giới cạnh tranh hoàn hảo của các nhà kinh tế giống như một cỗ máy không chịu lực ma sát của các nhà vật lý. Đó không phải là bức tranh về thế giới hiện thực mà chúng ta gặp khi chúng ta bước ra khỏi các thư viện và tiếp xúc với mọi người ngoài phố. Hơn nữa, ngay cả khi cạnh tranh hoàn hảo thống trị khắp nơi thì con người vẫn có thể không thấy thỏa mãn với sự phân phối thu nhập do cạnh tranh tạo ra.

Hãy xét những hạn chế chính về tính hiệu quả của thị trường: khuyết tật của thị trường và sự phân phối thu nhập không chấp nhận được.

KHUYẾT TẬT CỦA THỊ TRƯỜNG

Rất nhiều khuyết tật của thị trường đã làm hỏng bức tranh lý tưởng về cạnh tranh hoàn hảo đã được giả định khi bàn đến thị trường hiệu quả: các khuyết tật đó là cạnh tranh không hoàn hảo, ảnh hưởng ngoại sinh và thông tin không hoàn hảo. Chúng ta đã khám phá những vấn đề này trong các chương trước đây, và sẽ quay lại với chúng khi phân tích về vai trò của chính phủ trong đời sống kinh tế.

Cạnh tranh không hoàn hảo. Khi một hãng có được sức mạnh thị trường trong một thị trường cụ thể (ví dụ hãng độc quyền nhờ một loại dược liệu được cấp bằng phát minh hay một công ty tiện ích công cộng), hãng có thể tăng giá sản phẩm của mình lên cao hơn chi phí biên. Do đó, người tiêu dùng mua ít hàng hóa đó hơn mức mà họ sẽ mua dưới điều kiện cạnh tranh, và sự thỏa mãn của người tiêu dùng sẽ bị giảm xuống. Việc giảm sút mức độ thỏa mãn của người tiêu dùng kiểu này rất điển hình cho tính phi hiệu quả do cạnh tranh không hoàn hảo gây ra.

Ảnh hưởng ngoại sinh. Khuyết tật thứ hai của thị trường là ảnh hưởng ngoại sinh. Hãy nhớ rằng, ảnh hưởng ngoại sinh xuất hiện khi một số các tác động phụ của sản xuất và tiêu dùng không được phản ánh trong giá cả thị trường. Thí dụ, một nhà máy điện có thể phun hơi nước đặc sệt chất lưu huỳnh vào không khí, gây nguy hại cho các ngôi nhà xung quanh và cho sức khỏe của mọi người. Nếu nhà máy điện đó không trả tiền cho những tác động này thì mức độ ô nhiễm sẽ cao tới mức không hiệu quả và phúc lợi của người tiêu dùng sẽ bị tổn thương.

Không phải tất cả các ảnh hưởng ngoại sinh đều gây thiệt hại. Một số lại có lợi, chẳng hạn như các ảnh hưởng ngoại sinh do các hoạt động sản sinh ra kiến thức tạo nên. Thí dụ, khi Chester Carlson phát minh ra phương pháp sao chụp tài liệu, ông ta chỉ được nhận một phần thù lao khiêm tốn, mặc dù sinh viên và thư ký trên toàn thế giới đã được giải thoát khỏi hàng triệu giờ ghi chép nặng nhọc. Một ảnh hưởng ngoại sinh có lợi khác xuất hiện từ các chương trình y tế cộng đồng, khi mà việc tiêm chủng đã bảo vệ không chỉ những ai được tiêm chủng mà cả những người khác có thể bị lây khi giao tiếp với người có bệnh truyền nhiễm.

Thông tin không hoàn hảo. Khuyết tật thị trường quan trọng thứ ba là thông tin không hoàn hảo. Lý thuyết bàn tay vô hình giả định rằng người mua và người bán có đầy đủ thông tin về hàng hóa và dịch vụ mà họ sẽ mua hoặc bán. Hãng được coi là đã biết tất cả các kế hoạch hoạt động chi tiết của ngành; người tiêu dùng được giả định đã biết về giá của tất cả các sản phẩm, mùi vị của tất cả các loại thực phẩm, mức độ đáng tin cậy của tất cả đồ gia dụng và sự công hiệu của tất cả các loại thuốc.

Rõ ràng, thực tế rất khác xa với thế giới lý tưởng hóa này. Câu hỏi quan trọng là: thông tin không hoàn hảo có thể nguy hại đến đâu? Trong một số trường hợp, sự mất mát về tính hiệu quả rất nhỏ. Tôi sẽ chẳng thấy bất lợi lắm nếu tôi có phải mua một chiếc kem sôcôla hơi ngọt quá hay do tôi không biết chính xác nhiệt độ của bia đang được lấy ra từ vòi. Trong các trường hợp khác, sự thiệt hại lại rất to lớn. Hãy lấy ví dụ về trường hợp ông vua thép Eben

Byers vào đầu thế kỷ này, người đã sử dụng thuốc Radithor, một loại thuốc kích dục và chữa bách bệnh, khi ông bị ốm nhẹ. Những phân tích sau này đã cho thấy Radithor đúng là một loại nước cất có pha thêm radium. Byers đã chết một cách khủng khiếp, xương sọ và các phần xương khác đều rã nát. Chúng ta không cần kiểu bàn tay vô hình như thế.

May mắn thay, có rất ít loại sản phẩm mà người ta kém hiểu biết về chúng đến như Radithor. Một trong những nhiệm vụ quan trọng của chính phủ là xác định những lĩnh vực nào mà sự thiếu thốn về thông tin là rất nghiêm trọng và từ đó tìm ra các giải pháp thích hợp.

Kinh tế học trên cung trăng?

Chúng ta đã gặp rất nhiều thí dụ khác nữa về khuyết tật của thị trường hoặc sự phá vỡ tính cạnh tranh. Chúng ta cũng đã thấy rằng giá cả thường cứng nhắc, ngược hẳn với sự linh hoạt từng phút của giá cả cạnh tranh để đạt tới thế cân bằng của mình. Chúng ta đã chứng kiến hai người có tay nghề giống nhau cùng làm công việc tương tự như nhau nhưng lại nhận được các mức lương khác nhau. Chúng ta cũng biết độc quyền nhóm và độc quyền có thể hạn chế sản lượng để tăng giá và lợi nhuận như thế nào. Trong các chương sau, chúng ta sẽ khảo sát các vấn đề môi trường như hiệu ứng lồng kính và sự thiếu thốn thông tin đã từng làm cho thị trường y tế trở nên mập mờ.

Sau khi nêu lên tất cả những hạn chế này, đương nhiên bạn có thể tự hỏi rằng liệu lý thuyết kinh tế về bàn tay vô hình hiệu quả có bao giờ áp dụng được cho thế giới mà chúng ta đang sống hay không. Theo nghĩa đen, hiển nhiên rằng cơ chế cạnh tranh hoàn hảo và tuyệt đối hiệu quả không bao giờ tồn tại. Nhưng theo một nghĩa rộng hơn, nhận thức về lý thuyết cạnh tranh vẫn có giá trị rất lớn lao. Mặc dù các kỹ sư biết rằng chẳng bao giờ họ có thể tạo ra một môi trường chân không hoàn hảo, họ vẫn thấy phân tích các hiện tượng trong môi trường chân không đặc biệt có giá trị để rọi ánh sáng cho nhiều vấn đề hóc búa. Điều ấy cũng đúng với mô hình cạnh tranh của chúng ta. Về lâu dài, rất nhiều thứ không hoàn hảo

đã trở thành các hiện tượng mang tính chất tạm thời, chẳng hạn như độc quyền sẽ bị suy yếu bởi các công nghệ cạnh tranh. Tuy đã đơn giản hóa hiện thực đi rất nhiều, mô hình cạnh tranh vẫn gợi ý cho nhiều giả thuyết quan trọng về hành vi kinh tế và những giả thuyết này dường như đặc biệt có giá trị trong dài hạn.

Thí dụ, giả sử cuộc cách mạng ở Nga đã làm cung về dầu lửa trên thị trường thế giới giảm mạnh. Phân tích cạnh tranh nói rằng giá dầu sẽ tăng và lượng cầu sẽ giảm. Còn những nhà phân tích sành sỏi về lý thuyết trò chơi gồm n người thì sẽ băn khoăn cho rằng thị trường dầu lửa thế giới không phải cạnh tranh hoàn hảo, và do vậy, không thể đưa ra một kết luận chặt chẽ được. Nhưng hãy đặt tiền của bạn vào "cửa" mô hình cạnh tranh, đánh cược rằng giá dầu sẽ tăng lên trong ngắn hạn, và có thể bạn sẽ trở nên giàu có hơn so với những nhà phân tích sành sỏi.

PHÂN PHỐI THU NHẬP BAN ĐẦU

Chúng ta hãy tạm làm ngơ trước vô số những khuyết tật của thị trường. Thị trường cạnh tranh lý tưởng nói gì về phân phối thu nhập? Liệu có bàn tay vô hình nào trên thế giới đảm bảo rằng, những người xứng đáng nhất sẽ được nhận phần thưởng thỏa đáng hay không? Hay những người làm việc vất vả trong nhiều giờ sẽ có được một cuộc sống tươm tất? Không. Sự thực là thị trường cạnh tranh không thể đảm bảo rằng thu nhập và tiêu dùng nhất thiết sẽ được phân phối cho những người có nhu cầu nhất hoặc xứng đáng nhất. Thay vì thế, phân phối thu nhập và tiêu dùng trong thị trường cạnh tranh phản ánh nguồn của cải ban đầu và tài năng được thừa hưởng, cùng với vô số các yếu tố khác như màu da, giới tính, địa điểm, nỗ lực, sức khỏe và sự may mắn.

Trong tự do kinh doanh, cạnh tranh hoàn hảo sẽ đưa đến sự bất bình đẳng rất lớn, đưa đến những đứa trẻ suy dinh dưỡng mà khi chúng lớn lên, chúng lại cho ra đời những đứa trẻ còn suy dinh dưỡng hơn, đến sự bất bình đẳng dai dẳng về thu nhập và của cải từ thế hệ này sang thế hệ khác. Hoặc giả, nếu phân phối ban đầu về của cải, khả năng di truyền, giáo dục và đào tạo đột nhiên trở

nên tương đối đồng đều, thì cạnh tranh hoàn hảo có thể đưa tới một xã hội đặc trưng bởi sự gần như bình đẳng về tiền lương, thu nhập và tài sản.

Tóm lại, Adam Smith đã không hoàn toàn đúng khi ông khẳng định rằng, bàn tay vô hình đã hướng dẫn thành công các cá nhân vốn chỉ ích kỷ tìm kiếm lợi ích cho riêng mình vào việc nâng cao "lợi ích công cộng" - nếu lợi ích công cộng gồm cả sự phân phối thu nhập và tài sản một cách công bằng. Smith chẳng chứng minh được gì về vấn đề này, cũng như chẳng có nhà kinh tế nào làm được điều đó kể từ năm 1776.

LỜI CUỐI CÙNG VỀ CHÍNH SÁCH KINH TẾ

Trong các chương tiếp theo, chúng ta sẽ phải đương đầu với một số vấn đề chính trị và đạo đức lớn của xã hội hiện đại. Chúng ta sẽ xem, liệu chính phủ có nên áp đặt sự kiểm soát chặt chẽ để kiềm chế hiệu ứng lồng kính, có nên dùng hệ thống thuế để phân phối lại thu nhập từ người giàu sang kẻ nghèo, hoặc chính phủ có nên thế chân thị trường trong lĩnh vực y tế hay không. Khi nghiên cứu những vấn đề này, chúng ta sẽ tiếp tục sử dụng mô hình cung - cầu cùng với các kết quả phân tích đã được sàng lọc của các nhà kinh tế đương đại.

Nhưng kinh tế học không thể nói lời cuối cùng về những vấn đề còn đang gây tranh cãi này. Cần nhấn mạnh rằng, tất cả những vấn đề này đều là các giả định chuẩn tắc và nhận định chủ quan về cái gì là tốt, là đúng và là thỏa đáng. Do vậy, cái mà nhà kinh tế làm là cố hết sức giữ cho khoa học thực chứng tách biệt rõ ràng khỏi các nhận định chuẩn tắc, giữ cho khối óc cứng rắn không chịu sự sai khiến của con tim mềm yếu.

Nhưng giữ cho việc mô tả bệnh tách biệt khỏi việc cho đơn thuốc không có nghĩa là các chuyên gia kinh tế là những cỗ người máy vô cảm. Các nhà kinh tế cũng được phân chia theo các tư tưởng chính trị của họ, giống như các nhóm dân cư khác. Các nhà kinh tế bảo thủ có thể kêu gọi giảm phạm vi can thiệp của chính phủ và xóa bỏ tiền lương tối thiểu, trong khi các nhà kinh tế cấp

tiến lại đề nghị các chương trình xã hội cải tiến và các chính sách kinh tế vĩ mô tích cực.

Cuối cùng thì khoa học kinh tế không thể cho chúng ta biết quan điểm chính trị nào là đúng hay sai. Nó để chúng ta tha hồ tranh cãi.

TÓM TẮT

A. Tính hiệu quả của cạnh tranh hoàn hảo

1. Dưới các điều kiện nhất định, bao gồm cả cạnh tranh hoàn hảo, nền kinh tế thị trường sẽ đảm bảo *hiệu quả phân bổ*. Hiệu quả phân bổ (hay thường gọi là hiệu quả Pareto) cho biết rằng, không ai có thể được lợi hơn mà không làm cho người khác bị thiệt đi.

2. Có thể đạt được kết quả đáng ngạc nhiên này bằng cách phân tích *cân bằng tổng thể* của tất cả các thị trường. Cân bằng tổng thể của tất cả các thị trường này liên quan với nhau trong một vòng tuần hoàn với một mạng lưới kết nối chằng chịt thông qua giá cả. Hộ gia đình cung cấp các yếu tố sản xuất và đòi hỏi các hàng hóa cuối cùng; doanh nghiệp mua yếu tố sản xuất, chuyển đổi chúng và bán chúng dưới dạng các hàng hóa cuối cùng.

3. Kết quả chính của phân tích cân bằng tổng thể như sau: Do giá cả hoạt động như một tín hiệu về sự khan hiếm kinh tế đối với người sản xuất và tín hiệu về mức thoả dụng xã hội đối với người tiêu dùng, nên cơ chế giá cạnh tranh cho phép tạo ra được mức sản lượng và độ thỏa mãn tối đa bằng các nguồn lực và công nghệ hiện có của xã hội. Trong một tình huống như vậy, nền kinh tế nằm cả trên đường khả năng sản xuất lẫn đường khả năng lợi ích.

B. Các hạn chế

4. Có những hạn chế rõ ràng về các điều kiện để có thể đạt tới cân bằng cạnh tranh hoàn hảo: không có ảnh hưởng ngoại sinh, không có cạnh tranh không hoàn hảo, không có sự rủi ro nào mà không được bảo hiểm và cả người tiêu dùng lẫn người sản xuất đều có được thông tin đầy đủ. Sự tồn tại của những cái không hoàn hảo đã phá vỡ điều kiện *tỉ giá = tỉ số chi phí biên = tỉ số độ thoả dụng biên,* và do đó dẫn đến chỗ phi hiệu quả.

5. Ngay cả khi bảo đảm các điều kiện lý tưởng của cạnh tranh hoàn hảo có hiệu quả thì người ta vẫn còn dè dặt khi nói đến kết cục của môi trường tự do kinh doanh mang tính cạnh tranh. Chúng ta chẳng có lí do gì để nghĩ rằng thu nhập trong thế giới tự do kinh doanh lại được phân phối công bằng. Kết cục có thể là, sự phân hóa khủng khiếp trong thu nhập và của cải đeo đẳng hàng thế hệ. Trong đa số các nền kinh tế thị trường, hoạt động của chính phủ là nhằm giảm bớt sự nhức nhối của đói nghèo.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

cân bằng cục bộ khác với cân bằng tổng thể	partial equilibrium vs. general equilibrium
hiệu quả phân bổ (hiệu quả Pareto)	allocative (or Pareto) efficiency
đường khả năng thoả dụng (UPF)	utility-possibility frontier (UPF)
lý thuyết bàn tay vô hình trong học thuyết của Adam Smith và trong lý thuyết cân bằng tổng thể ngày nay	invisible-hand theory in Adam Smith' s doctrine and in today' s general-equilibrium theory
các hạn chế của học thuyết bàn tay vô hình	qualifications to the invisible hand doctrine
khuyết tật của thị trường: cạnh tranh không hoàn hảo, ảnh hưởng ngoại sinh và thông tin không đầy đủ	market failures: imperfect competition, externalities, imperfect information
phân phối thu nhập mang tính chủ quan	arbitrary distribution of income
hai định lý về nền kinh tế cạnh tranh	two theorems about competitive economies

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Tóm tắt xem hệ thống định giá cạnh tranh đã giải quyết ba vấn đề kinh tế cơ bản như thế nào?

2. Hãy nêu các hạn chế của lý thuyết bàn tay vô hình. Minh họa những hạn chế đó bằng một ví dụ rút ra từ sách vở hoặc từ kinh nghiệm bản thân.

3. Nêu các điều kiện cân bằng tổng thể cạnh tranh đã được mô tả trong sách, tiểu mục "Phân tích chi tiết về cân bằng tổng thể". Phát biểu mỗi điều kiện bằng một đến hai câu. Giải thích tại sao độc quyền hoặc ảnh hưởng ngoại sinh do ô nhiễm lại vi phạm một trong các điều kiện trên.

4. Phát biểu thận trọng về hai định lý của nền kinh tế cạnh tranh. Chúng được áp dụng như thế nào trong các câu trích dẫn sau đây:

a. "Cạnh tranh hoàn hảo có thể đảm bảo điều kiện lý tưởng về thu nhập và của cải" (Francis Walker, 1892)

b. "Bàn tay vô hình, nếu nó có xuất hiện ở đâu đó, thường được thấy như nó đang móc túi người nghèo" (Edward Nell, 1982)

c. Câu trích của Adam Smith về bàn tay vô hình (xem Chương 2)

d. "Pareto... gợi ý rằng, cạnh tranh mà với nó, trong khuôn khổ có hạn của các nguồn lực và công nghệ sẵn có, sẽ dẫn đến một tình trạng: không một người tiêu dùng nào có thể nâng cao mức độ thỏa mãn của mình mà không đồng thời làm giảm mức độ thỏa mãn của ít nhất một người khác"(Tjalling Koopmans, 1957)

e. "Cạnh tranh hoàn hảo có thể đạt được bất cứ điều gì mà chủ nghĩa xã hội có thể vươn tới"

5. Hãy phân tích về tính hiệu quả của các nền kinh tế cạnh tranh, giả thiết rằng không có tiến bộ kỹ thuật. Nhớ lại giả thuyết của Schumpeter trong Chương 10. Tiểu tiết này đã làm quan điểm về tính hiệu quả kinh tế của cơ chế cạnh tranh có giá trị như thế nào? Loại khuyết tật nào của thị trường có thể được loại bỏ bằng các phát minh? Trong điều kiện tiến bộ kỹ thuật như vũ bão, hãy

sử dụng đường khả năng sản xuất để minh họa xem về lâu dài, một nền kinh tế đổi mới và cạnh tranh không hoàn hảo có thể tạo ra mức tiêu dùng cao hơn so với một nền kinh tế cạnh tranh hiệu quả nhưng trì trệ về công nghệ như thế nào.

6. **Câu hỏi nâng cao:** "Định lý thứ hai về thị trường cạnh tranh (chú thích 1 trong chương) có nghĩa là, tất cả các cuộc tranh cãi về chủ nghĩa xã hội đối lập với chủ nghĩa tư bản đều là điều ngớ ngẩn. Điều gì mà chủ nghĩa xã hội lý tưởng với kế hoạch hóa tập trung làm được, theo định lý thứ hai, thì đều có thể làm được với một thị trường cạnh tranh cộng với một chế độ thuế khóa bảo đảm phân phối lại một cách phù hợp". Nhận xét về tính logic đằng sau câu nói này. Hãy cho biết bạn có đồng ý với ý kiến đó hay không và bảo vệ quan điểm của bạn.

CHƯƠNG 16

CHÍNH PHỦ, SỰ LỰA CHỌN CÔNG CỘNG, VÀ Y TẾ

Nền dân chủ là một sự nghi ngờ lặp đi lặp lại: chỉ có hơn một nửa số người đúng trong hơn một nửa quãng thời gian.

B. White

Phạm vi kiểm soát của chính phủ đối với nền kinh tế đã trở thành trận chiến chính trị trong hàng thế kỷ. Ngày nay, những người cấp tiến muốn chính phủ sửa chữa những nhược điểm của cơ chế thị trường và giải quyết các vấn đề xã hội đối với những nhóm người bất lợi thế. Phái bảo thủ lại yêu cầu chính phủ "đừng trèo lên lưng chúng ta nữa", để cho thị trường có thể phát huy sự kỳ diệu của nó trong việc nâng cao mức sống cho mọi người dân. Vậy nhược điểm và các vấn đề xã hội mà những người cấp tiến lo ngại là gì, và có đúng là chính phủ có thể cải thiện những vấn đề đó không? Làm thế nào mà một chính phủ của dân, do dân và vì dân lại có thể cưỡi trên lưng người dân được? Đó là một số câu hỏi mà phân tích kinh tế phải đề cập đến một cách nghiêm túc khi tiếp tục nghiên cứu về vai trò của chính phủ trong đời sống kinh tế.

Trong hai thế kỷ gần đây, thị trường đã chứng tỏ là một cỗ máy hùng mạnh để thúc đẩy nền kinh tế của các nước công nghiệp. Tuy vậy, khoảng một thế kỷ trước, chính phủ trong tất cả các nước châu Âu và Bắc Mỹ đã bắt đầu can thiệp vào hoạt động kinh tế để sửa chữa những nhược điểm thấy rõ trên thị trường. Sự tham gia ngày càng sâu của chính phủ đã làm gia tăng nhanh chóng ảnh hưởng

của nhà nước đến đời sống kinh tế, cả về tỉ lệ thu nhập quốc dân dành cho các khoản thanh toán chuyển nhượng và hỗ trợ thu nhập, lẫn về sự kiểm soát pháp luật và các định chế đối với hoạt động kinh tế.

Sự can thiệp của chính phủ vào khu vực tư nhân diễn ra không liên tục, mà theo các chu kỳ chính trị. Nền kinh tế tư bản chủ nghĩa đã tiến hai bước rồi lùi một bước trên con đường can thiệp ngày càng sâu của chính phủ. Cách đây không lâu, chúng ta đã chứng kiến *sự xuất hiện một lần nữa của thị trường* trong cả các nước tư bản chủ nghĩa lẫn xã hội chủ nghĩa. Chiến dịch giảm bớt sự tham gia của chính phủ do chính quyền Reagan và Bush phát động ở Hoa kỳ (1981 -1993) đã được chính phủ của nhiều nước khác hưởng ứng. Nhưng rồi con lắc lại lắc qua hướng khác khi chính quyền mới của Bill Clinton đưa ra chương trình tăng cường sự kiểm soát của chính phủ đối với lĩnh vực y tế khổng lồ. Nói chung, sự phân hoá trong cử tri vẫn còn rất lớn khi bàn đến vai trò thích hợp của chính phủ. Một số người muốn tiếp tục mở rộng phạm vi của chính phủ, một số khác lại trương lên các biểu ngữ của phái bảo thủ và đấu tranh để giảm bớt vai trò của chính phủ trong tương lai.

Chính phủ có ảnh hưởng to lớn đến hoạt động kinh tế. Trong chương này, chúng ta sẽ bắt đầu bằng việc phân tích về vai trò của chính phủ trong đời sống kinh tế. Mục đích của các chính sách kinh tế là gì và có những công cụ nào sẵn sàng hoàn thành các mục đích đó? Sau đó, chúng ta sẽ nghiên cứu lý thuyết về lựa chọn công cộng. Lý thuyết này mô tả việc các chính phủ dân chủ lựa chọn như thế nào giữa các chương trình khác nhau đối với xã hội của họ. Trong mục cuối cùng, chúng ta sẽ khảo sát một ví dụ quan trọng về y tế và xem xét nhiều cách tiếp cận khác nhau mà chính phủ có thể sử dụng để phát huy hoạt động của thị trường quan trọng này.

A. SỰ KIỂM SOÁT CỦA CHÍNH PHỦ ĐỐI VỚI NỀN KINH TẾ

Các triết gia từ thời Plato đã tranh cãi về vai trò của nhà nước và đề xướng ra nhiều cách tiếp cận khác nhau để điều hành một

quốc gia. Nghiên cứu của chúng ta mở đầu mục này bằng sự phân tích về vai trò *chuẩn tắc* của chính phủ, khám phá những luận cứ kinh tế về sự quản lý của chính phủ đối với nền kinh tế.

CÁC CÔNG CỤ CHÍNH SÁCH CỦA CHÍNH PHỦ

Trong nền kinh tế công nghiệp hiện đại, không lĩnh vực nào là chính phủ không mó tay tới. Chúng ta có thể chỉ ra ba công cụ chính mà chính phủ sử dụng để tác động vào các hoạt động kinh tế tư nhân. Đó là:

1. *Thuế khóa* nhằm giảm bớt thu nhập cá nhân, qua đó giảm bớt chi tiêu cá nhân (cho xe hơi hoặc đi ăn hiệu) và cung cấp nguồn lực cho chi tiêu công cộng (về các hàng hóa như cầu đường, thu nhặt rác thải, hay bom "thông minh"). Hệ thống thuế cũng không khuyến khích một số hoạt động nhất định bằng cách đánh thuế thật nặng (như hút thuốc lá) và khuyến khích đối với những khu vực nào đó bằng cách đánh thuế nhẹ (như nhà do chính chủ sử dụng).

2. *Chi tiêu* đòi hỏi các hãng hoặc công nhân phải sản xuất ra những mặt hàng nhất định (như xe tăng, giáo dục, hay bảo vệ an ninh), cùng với *thanh toán chuyển nhượng* (như bảo hiểm xã hội và chi phúc lợi) lại tạo ra thu nhập cho cá nhân.

3. *Điều tiết* hay sự kiểm soát nhằm hướng mọi người tham gia hoặc tự kiềm chế khỏi những hoạt động kinh tế nhất định. (Thí dụ, luật hạn chế mức độ gây ô nhiễm của các hãng, hoặc qui định về điều kiện làm việc hay yêu cầu về hàm lượng dinh dưỡng trong thực phẩm đóng gói).

Lịch sử đánh thuế và chi tiêu

Hơn một thế kỷ nay, thu nhập và sản xuất quốc dân đã không ngừng tăng lên trong tất cả các nền kinh tế công nghiệp. Đồng thời, trong hầu hết các nước, chi tiêu của chính phủ cũng tăng lên, thậm chí còn nhanh hơn. Trong mỗi thời kỳ khẩn cấp - suy thoái, chiến tranh hay mối đe doạ về các vấn đề xã hội như đói nghèo hoặc ô nhiễm tăng lên - thì các hoạt động của chính phủ đều được mở rộng. Sau khi khủng hoảng đã qua, sự kiểm soát và chi tiêu của chính phủ không bao giờ quay lại mức ban đầu nữa.

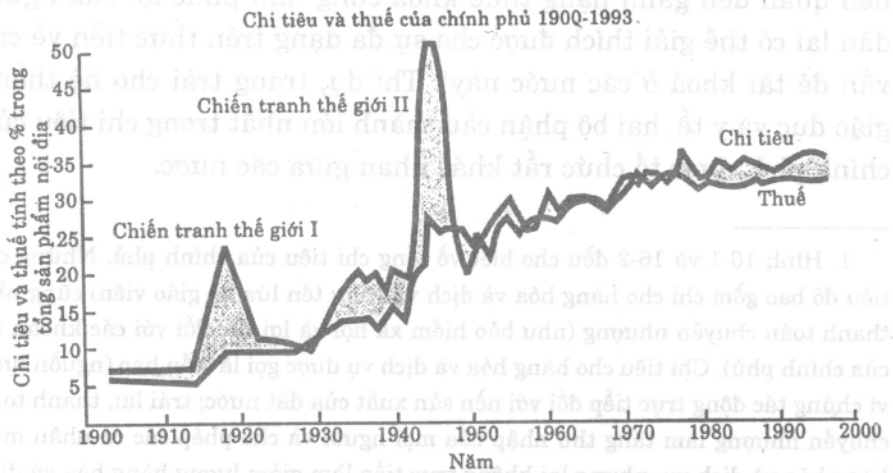
Trước Chiến tranh Thế giới lần thứ I, tổng chi tiêu hay thuế khóa của cả chính phủ liên bang, các bang và địa phương cũng chỉ chiếm đến hơn một phần mười toàn bộ thu nhập quốc dân. Những nỗ lực chiến tranh trong Chiến tranh Thế giới lần thứ II đã buộc chính phủ phải sử dụng khoảng một nửa mức tổng sản lượng quốc dân vốn đã được tăng lên rất nhiều. Đầu những năm 1990, chi tiêu của mọi cấp chính quyền Mỹ chiếm khoảng 35% GDP.

Hình 16-1 thể hiện xu hướng thuế khóa và chi tiêu của tất cả các cấp chính quyền Mỹ. Đường đồ thị tăng dần cho thấy tỉ trọng thuế khóa và chi tiêu của chính phủ đã tăng lên mạnh mẽ trong suốt thế kỷ này.

Hình 16-1. Tỉ trọng của chính phủ trong nền kinh tế đã tăng mạnh trong thế kỷ này

Chi tiêu của chính phủ, bao gồm chi tiêu cho hàng hóa, dịch vụ và chuyển nhượng ở các cấp liên bang, bang và địa phương. Hãy chú ý rằng, chi tiêu đã tăng nhanh trong thời gian chiến tranh nhưng không quay lại mức chi tiêu trước chiến tranh sau khi chiến tranh kết thúc. Chênh lệch giữa chi tiêu và doanh thu thuế sẽ thể hiện thâm hụt hoặc thặng dư của chính phủ.

(Nguồn: Bộ Thương mại Hoa kỳ)



Điều này không thể xảy ra mà không vấp phải sự phản đối nào. Bất cứ sự gia tăng chi tiêu và thuế khóa nào của chính phủ đều gây ra sự phản ứng mạnh mẽ. Thí dụ, khi bảo hiểm xã hội được ban hành lần đầu tiên vào năm 1935, những người phản đối lên án nó như một dấu hiệu nguy hiểm của chủ nghĩa xã hội, nhưng bây giờ thì nó đã trở thành một đặc tính bền vững của bức tranh xã hội Mỹ. Tương tự, trong những năm 1960, khi Tổng thống Lyndon Johnson đưa ra chương trình Chăm sóc y tế cho người già (Medicare) - một chương trình mà hiện nay tiêu tốn đến 150 tỉ đôla một năm - nó cũng bị tấn công thẳng thừng. Nhưng thời gian trôi đi, thái độ chính trị cũng đã có nhiều tiến bộ. Học thuyết cấp tiến của thời kỳ này sẽ được chấp nhận như những giáo điều ở thời kỳ sau. Hệ thống Medicare bị nhiều chỉ trích đã được Tổng thống thủ cựu Ronald Reagan bảo vệ như một phần của "mạng lưới an toàn xã hội" trong những năm 1980.

Hình 16-2 cho biết chi tiêu của chính phủ tính theo phần trăm của GDP đã thay đổi như thế nào giữa các quốc gia. Doanh thu thuế và chi tiêu ở các nước thu nhập cao thường có xu hướng chiếm một tỉ trọng lớn hơn trong GDP so với các nước nghèo. Liệu chúng ta có tìm thấy một hình thái chung giữa các nước giàu hay không? Trong số các nước thu nhập cao, không có một qui luật giản đơn nào liên quan đến gánh nặng thuế khóa cũng như phúc lợi của người dân lại có thể giải thích được cho sự đa dạng trên thực tiễn về các vấn đề tài khoá ở các nước này[1]. Thí dụ, trang trải cho hệ thống giáo dục và y tế, hai bộ phận cấu thành lớn nhất trong chi tiêu của chính phủ, được tổ chức rất khác nhau giữa các nước.

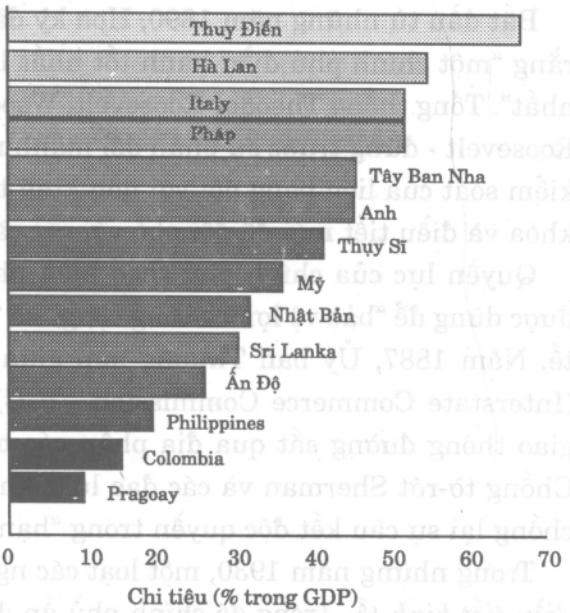
---

1. Hình 16-1 và 16-2 đều cho biết về tổng chi tiêu của chính phủ. Những chi tiêu đó bao gồm chi cho hàng hóa và dịch vụ (như tên lửa và giáo viên) cũng như thanh toán chuyển nhượng (như bảo hiểm xã hội và lợi tức đối với các khoản nợ của chính phủ). Chi tiêu cho hàng hóa và dịch vụ được gọi là "tốn hao (nguồn lực)" vì chúng tác động trực tiếp đối với nền sản xuất của đất nước; trái lại, thanh toán chuyển nhượng làm tăng thu nhập của mọi người và cho phép các cá nhân mua hàng hóa và dịch vụ, nhưng lại không trực tiếp làm giảm lượng hàng hóa và dịch vụ sẵn có đối với tiêu dùng và đầu tư tư nhân.

Hình 16-2. Chi tiêu của chính phủ chiếm tỉ trọng cao nhất ở những nơi có thu nhập cao

Chính phủ của các nước nghèo đánh thuế và chi tiêu trong thu nhập quốc dân tương đối ít. Khi các quốc gia giàu có hơn thì cầu về hàng hóa công cộng và việc đánh thuế mang tính chất phân phối lại cho các gia đình thu nhập thấp cũng lớn hơn.

(Nguồn: Quĩ tiền tệ Quốc tế)



Gia tăng sự kiểm soát và điều tiết của chính phủ

Việc tăng chi tiêu tập thể mới chỉ là một phần của vấn đề. Bên cạnh việc gia tăng nhanh chóng về chi tiêu và thu thuế, các luật lệ và qui định nhằm điều hành các vấn đề kinh tế cũng được mở rộng đáng kể.

Nước Mỹ ở thế kỷ 19 đã tiến gần đến một nền kinh tế mang tính chất tự do kinh doanh - một hệ thống mà nhà sử gia người Anh Thomas Carlyle gọi là "tình trạng vô chính phủ cộng với cảnh sát". Hệ thống đó đã cho phép mọi người có được sự tự do cá nhân rất lớn để theo đuổi tham vọng kinh tế của mình và tạo ra một thế kỷ tiến bộ nhanh chóng về mặt vật chất. Nhưng những người chỉ trích thì nhìn thấy rất nhiều nhược điểm của sự tự do kinh doanh này. Các sử gia đã ghi chép lại rất nhiều cuộc khủng hoảng chu kỳ kinh doanh định kỳ, những cảnh đói nghèo và bất công đến cùng cực, sự phân biệt đối xử màu da sâu sắc, và sự nhiễm độc của đất, nước và không khí do ô nhiễm gây ra. Những kẻ hay bới móc cũng như những người tiến bộ kêu gọi phải thắng cương vào chủ nghĩa tư

bản để con người có thể hướng được con thú bất kham này đi theo hướng mang tính nhân bản cao hơn.

Bắt đầu từ những năm 1890, Hoa kỳ đã dần dần từ bỏ niềm tin rằng "một chính phủ điều hành tốt nhất là chính phủ can thiệp ít nhất". Tổng thống Theodor Roosevelt, Woodrow Wilson và Franklin Roosevelt - đứng trước sự phản đối mạnh mẽ - đã mở rộng phạm vi kiểm soát của liên bang đối với nền kinh tế, đưa ra các công cụ tài khóa và điều tiết mới để đối phó với các căn bệnh của thời đại.

Quyền lực của chính phủ theo hiến pháp đã được mở rộng và được dùng để "bảo vệ lợi ích công cộng" và "giám sát" hệ thống kinh tế. Năm 1887, Ủy ban Thương mại giữa các bang của liên bang (Interstate Commerce Commission - ICC) đã ra đời để điều phối giao thông đường sắt qua địa phận các bang. Ngay sau đó, Luật Chống tờ-rớt Sherman và các đạo luật khác được ban hành nhằm chống lại sự câu kết độc quyền trong "hạn chế thương mại".

Trong những năm 1930, một loạt các ngành đã được đặt dưới *sự điều tiết kinh tế,* trong đó chính phủ ấn định giá cả, các điều kiện gia nhập và rời bỏ ngành, các tiêu chuẩn an toàn. Các ngành bị điều tiết trong những năm gần đây là ngành hàng không, xe tải, giao thông đường thủy; điện, khí đốt và dịch vụ điện thoại; thị trường tài chính; dầu lửa và khí tự nhiên cũng như vận tải đường ống.

Ngoài việc điều tiết giá cả và các tiêu chuẩn kinh doanh, chính phủ còn cố gắng bảo đảm sự an toàn và vệ sinh thông qua các *qui định xã hội* ngày càng chặt chẽ. Tiếp theo những phát hiện trong giai đoạn kiểm soát đầu những năm 1900, các đạo luật về thực phẩm và dược liệu sạch đã được thông qua. Trong những năm 1960 và 1970, Quốc hội đã thông qua hàng loạt văn bản luật qui định về an toàn trong khai mỏ và an toàn của công nhân; đưa ra các khuôn khổ điều tiết của liên bang đối với ô nhiễm không khí và nguồn nước cũng như các hóa chất nguy hiểm; ban hành tiêu chuẩn an toàn cho xe hơi và các sản phẩm tiêu dùng; kiểm soát việc khai thác lộ thiên, năng lượng nguyên tử và chất thải độc hại. Các qui định gần đây nhằm vào việc giảm bớt sự đe dọa của các chất hóa học hủy hoại tầng ô zôn đối với môi trường quốc tế.

Thập kỷ vừa qua, người ta đã quan tâm nhiều hơn đến việc đảm bảo rằng, lợi ích mà những qui định này tạo ra lớn hơn chi phí để thực hiện chúng. Tuy nhiên, ở đây không có dấu hiệu gì thể hiện việc quay lại thời kỳ tự do kinh doanh. Công chúng đã dần dần chấp nhận những ràng buộc của chính phủ, mà những ràng buộc này đã làm thay đổi ngay chính bản chất của chủ nghĩa tư bản. Tài sản cá nhân ngày càng ít mang đầy đủ tính chất cá nhân. Các doanh nghiệp tự do cũng mất tính tự do đi rất nhiều. Sự tiến hóa không thể đảo ngược được cũng chính là một phần của lịch sử.

CÁC CHỨC NĂNG CỦA CHÍNH PHỦ

Chúng ta bắt đầu phác họa bức tranh về việc chính phủ hướng dẫn và tương tác với nền kinh tế như thế nào. Những mục tiêu kinh tế phù hợp hướng dẫn các hành động của chính phủ trong nền kinh tế hỗn hợp hiện đại là gì? Hãy xét bốn chức năng chính sau đây:

1. Nâng cao hiệu quả kinh tế.
2. Giảm bớt bất bình đẳng trong phân phối thu nhập.
3. Ổn định hóa nền kinh tế thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô.
4. Đại diện cho quốc gia trên trường quốc tế.

Nâng cao hiệu quả kinh tế

Mục tiêu kinh tế trung tâm của chính phủ là hỗ trợ phân bổ nguồn lực như mong muốn của xã hội. Đây là khía cạnh *kinh tế vi mô* của các chính sách của chính phủ; nó tập trung vào các câu hỏi *cái gì* và *như thế nào* trong đời sống kinh tế. Chính sách kinh tế vi mô giữa các nước khác nhau tùy thuộc vào phong tục tập quán và tư tưởng chính trị. Một số nước nhấn mạnh đến con đường tự do kinh doanh và thả nổi, để thị trường tự quyết định hầu hết các vấn đề. Các nước khác lại đi theo hướng chính phủ điều tiết mạnh, thậm chí đối với cả hình thức sở hữu của doanh nghiệp, trong đó, quyết định sản xuất là do các nhà lập kế hoạch của chính phủ đưa ra.

Hoa kỳ về cơ bản là một nền kinh tế thị trường. Trong bất kỳ vấn đề kinh tế vi mô nào, đa số mọi người đều cho rằng nên khuyến khích thị trường giải quyết các vấn đề kinh tế đặt ra. Nhưng đôi

khi cũng có lý do chính đáng để chính phủ tham gia vào các quyết định phân bổ cung và cầu của thị trường.

Những hạn chế của bàn tay vô hình. Chương 13 đã trình bày bàn tay vô hình của cạnh tranh hoàn hảo đã dẫn đến sự phân bổ nguồn lực một cách hiệu quả như thế nào. Nhưng kết quả này của bàn tay vô hình chỉ đúng trong những điều kiện rất hạn chế. Tất cả các hàng hóa phải do các hãng cạnh tranh hoàn hảo sản xuất một cách hiệu quả. Tất cả các hàng hóa phải tương tự như bánh mì, tức là tổng lượng cung ứng có thể chia nhỏ thành các phần tiêu dùng cho các cá nhân khác nhau, sao cho nếu một người càng tiêu dùng nhiều thì người khác sẽ càng phải tiêu dùng ít đi. Ở đây không có các ảnh hưởng ngoại sinh như ô nhiễm không khí, người tiêu dùng và các hãng phải được thông tin đầy đủ về giá cả và đặc điểm của các hàng hóa mà họ mua hoặc bán.

Nếu tất cả các điều kiện lý tưởng nói trên được thỏa mãn thì bàn tay vô hình có thể đưa đến chỗ sản xuất và phân phối sản phẩm quốc dân hoàn toàn công bằng và hiệu quả, và không cần có sự can thiệp của chính phủ trong nền kinh tế.

Nhưng ngay cả trong trường hợp này, nếu có sự phân công lao động giữa các cá nhân và giữa các vùng, cũng như có sự hoạt động của cơ chế giá cả thì chính phủ vẫn có vai trò quan trọng. Ở đó vẫn cần có tòa án và cảnh sát để đảm bảo sự tuân thủ đầy đủ các hợp đồng, không có các hành vi gian lận và bạo lực, không có trộm cắp và sự gây hấn của nước ngoài, cũng như đảm bảo các quyền về tài sản được pháp luật công nhận.

Sự phụ thuộc lẫn nhau không thể tránh khỏi. Tự do kinh doanh với sự can thiệp tối thiểu của chính phủ có thể là một hệ thống tốt nếu những điều kiện lý tưởng đã nêu ở trên thực sự xuất hiện. Trên thực tế, trong tất cả các xã hội loài người, mỗi điều kiện cũng như tất cả các điều kiện lý tưởng nêu trên, trong một chừng mức nhất định, đều bị vi phạm. Rất nhiều loại hình sản xuất chỉ có thể có hiệu quả lớn nhất khi sản xuất ra một khối lượng quá lớn so với cạnh tranh hoàn hảo thực sự. Các nhà máy không bị điều tiết thường gây ô nhiễm cho không khí, nguồn nước và đất đai. Các căn

bệnh truyền nhiễm thường bùng nổ đột phát, còn thị trường tư nhân thì có rất ít động lực để triển khai một chương trình y tế cộng đồng có hiệu quả. Người tiêu dùng chỉ biết rất ít thông tin về đặc điểm các hàng hóa mà họ mua. Thị trường không hề lý tưởng. Thị trường có những khuyết tật của nó.

Nói cách khác, chính phủ thường xuyên sử dụng một cách hữu hiệu các vũ khí của mình để sửa chữa những khuyết tật quan trọng của thị trường. Những trường hợp quan trọng nhất là:

• *Cạnh tranh hoàn hảo bị phá vỡ.* Khi độc quyền hay độc quyền nhóm câu kết với nhau để giảm bớt sự chống đối lẫn nhau hay để loại một số hãng ra khỏi kinh doanh, chính phủ có thể áp dụng các chính sách hay qui định chống độc quyền.

• *Ảnh hưởng ngoại sinh và hàng hóa công cộng.* Các thị trường không bị điều tiết có thể làm ô nhiễm không khí quá nhiều và tạo ra các khí thải gây hiệu ứng lồng kính, trong khi đầu tư quá ít cho y tế hoặc kiến thức cộng đồng. Như chúng ta sẽ thấy trong Chương 19, chính phủ có thể kiểm soát các ảnh hưởng ngoại sinh có hại hoặc tài trợ cho các chương trình khoa học và y tế cộng đồng là những lĩnh vực không được các ngành tư nhân hỗ trợ đúng mức. Chính phủ có thể đánh thuế nặng vào các hoạt động gây ra chi phí ngoại sinh cho xã hội (như hút thuốc lá) hoặc trợ cấp cho các hoạt động có lợi cho xã hội (như nghiên cứu và triển khai).

• *Thông tin không hoàn hảo.* Các thị trường phi điều tiết có thể cung cấp quá ít thông tin cho người tiêu dùng khiến họ không thể đưa ra một quyết định hội đủ thông tin được. Đó là lý do vì sao các công ty dược phẩm phải cung cấp cho chính phủ rất nhiều số liệu về độ an toàn và tính công hiệu của các loại dược phẩm mới trước khi bán. Đó cũng là lý do khiến chính phủ yêu cầu các công ty cung cấp thông tin về hàm lượng dinh dưỡng của các loại thực phẩm và mức độ tiêu thụ điện năng của các đồ gia dụng như tủ lạnh và lò sưởi nước. Ngoài ra, chính phủ còn có thể sử dụng quyền chi tiêu của mình để thu thập và cung cấp các thông tin cần thiết, giống như chính phủ đã làm đối với số vụ tai nạn ô tô và các số liệu về mức độ an toàn.

Rõ ràng, còn vô số các vấn đề về phân bổ mà chính phủ cần giải quyết.

Cải thiện phân phối thu nhập

Ngay cả khi bàn tay vô hình hoạt động và vô cùng hiệu quả, nó đồng thời vẫn có thể tạo ra sự phân phối thu nhập rất không công bằng. Trong tự do kinh doanh, cuối cùng mọi người giàu hay nghèo đều phụ thuộc vào tài sản được thừa hưởng của họ, vào tài năng và nỗ lực, vào sự may mắn của mỗi người do tìm thấy dầu mỏ hay do sở hữu một mảnh đất đắc địa, vào giới tính hoặc màu da của họ. Đối với một số người, việc phân phối thu nhập trong cạnh tranh phi điều tiết cũng tùy tiện như sự phân phối và tranh giành thức ăn theo kiểu Darwin giữa các con thú trong rừng rậm.

Trong những xã hội nghèo khổ, có rất ít thu nhập dư thừa mà người ta có thể lấy được từ những người khá giả hơn và trao chúng cho những người không may mắn. Nhưng khi xã hội trở nên sung túc hơn, chúng sẽ dành nhiều nguồn lực hơn để cung cấp dịch vụ cho người nghèo; hoạt động này - phân phối lại thu nhập - là chức năng kinh tế lớn thứ hai của chính phủ. Ngày nay, các quốc gia giàu có ở Bắc Mỹ và châu Âu dành một phần đáng kể trong tổng nguồn thu của họ để duy trì tiêu chuẩn tối thiểu về sức khỏe, dinh dưỡng và thu nhập.

Phân phối thu nhập thường được thực hiện thông qua chính sách thuế khóa và chi tiêu, mặc dù đôi khi các qui định cũng đóng một vai trò nhất định. Các nước tiên tiến nhất ngày nay thường ban hành các điều luật nói rằng: không để trẻ em đói khổ chỉ vì tình trạng kinh tế của cha mẹ chúng; không được để người nghèo phải chết chỉ vì họ không có đủ tiền để hưởng sự chăm sóc y tế cần thiết; người trẻ phải được hưởng nền giáo dục công miễn phí; và người già phải được hưởng mức thu nhập tối thiểu đến hết tuổi thọ của mình. Ở Mỹ, các dịch vụ này của chính phủ được cung cấp chủ yếu thông qua các chương trình chuyển nhượng như tem phiếu thực phẩm, trợ giúp y tế (Medicaid), và bảo hiểm xã hội. Thêm vào đó, trong 30 năm trở lại đây, người ta đã chứng kiến hàng loạt các văn bản luật và pháp qui được ban hành để đảm bảo việc làm, nhà ở và

giáo dục bình đẳng cho tất cả các thành viên trong xã hội.

Ổn định đất nước thông qua các chính sách kinh tế vĩ mô

Thời kỳ đầu của chủ nghĩa tư bản dường như thiên về các đợt lạm phát và suy thoái, và hồi ức đau thương về cuộc Đại Suy thoái trong những năm 1930 vẫn còn rất sống động trong trí nhớ những người già ở Mỹ. Ngày nay Chính phủ có trách nhiệm không để lặp lại thảm họa suy thoái kinh tế như vậy bằng cách sử dụng khôn khéo các chính sách tài khóa và tiền tệ cũng như sự điều tiết chặt chẽ đối với hệ thống tài chính. Ngoài ra, chính phủ còn phải cố gắng xoa dịu những biến động lên xuống của chu kỳ kinh doanh để tránh nạn thất nghiệp trên qui mô lớn ở đáy chu kỳ kinh doanh, hay nạn lạm phát giá cả hoành hành ở đỉnh của chu kỳ. Gần đây nhất, chính phủ đã quan tâm hơn đến việc tìm kiếm các chính sách kinh tế để thúc đẩy tăng trưởng kinh tế dài hạn. Những câu hỏi này được xem xét trong toàn bộ nội dung của một nhánh kinh tế học gọi là kinh tế học vĩ mô.

Đại diện cho quốc gia trên trường quốc tế

Trong những năm gần đây, thương mại và tài chính quốc tế đã trở nên quan trọng hơn bao giờ hết đối với nước Mỹ. Điều đó có nghĩa là, ngày nay chính phủ đóng một vai trò thiết yếu, đại diện cho quyền lợi quốc gia trên diễn đàn quốc tế và đàm phán các hiệp định cùng có lợi với các quốc gia khác trong hàng loạt các vấn đề khác nhau. Chúng ta có thể gộp các vấn đề quốc tế của chính sách kinh tế vào 4 lĩnh vực chính sau đây:

• *Giảm dần các hàng rào thương mại.* Một phần quan trọng trong chính sách kinh tế là điều hòa các luật lệ và giảm dần hàng rào thương mại để khuyến khích sự chuyên môn hóa và phân công lao động quốc tế đầy hứa hẹn. Trong những năm gần đây, các quốc gia đã đàm phán với nhau về hàng loạt hiệp định thương mại để cắt giảm thuế quan và các hàng rào thương mại khác đối với nông sản, công nghệ phẩm và dịch vụ (nhớ lại Chương 15 về việc thương mại tự do làm cách nào để đưa các quốc gia lên đường khả năng thỏa dụng thế giới). Thí dụ, năm 1993, Hoa kỳ, Mexico và Canada đã thỏa thuận với nhau về Hiệp định Thương mại tự do Bắc Mỹ

(North America Free Trade Agreement - NAFTA) để hạ thấp hàng rào thương mại trên miền đất thịnh vượng này với mục tiêu thúc đẩy thương mại và tăng trưởng kinh tế.

Những hiệp định như vậy thường hay gây tranh cãi. Đôi khi nó gây phương hại đến một số nhóm người nhất định, ví dụ như việc xóa bỏ thuế quan đối với ngành dệt sẽ làm giảm việc làm trong ngành đó. Thêm vào đó, hiệp định quốc tế có thể yêu cầu phải từ bỏ chủ quyền quốc gia, coi đó như cái giá phải trả để tăng thu nhập. Giả sử luật lệ của một nước nhằm bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ như bản quyền và bằng sáng chế, trong khi luật lệ của các nước khác lại cho phép tự do sao chụp sách báo, băng hình và phần mềm. Luật lệ của nước nào sẽ thắng?

• *Các chương trình hỗ trợ.* Các nước giàu thường có nhiều chương trình để cải thiện cuộc sống cho nhiều người nghèo ở các nước khác. Những chương trình này bao gồm viện trợ nước ngoài trực tiếp, viện trợ thiên tai và hỗ trợ kỹ thuật, thành lập các tổ chức như Ngân hàng Thế giới để cho các nước nghèo vay tiền với lãi suất thấp, và các điều khoản ưu đãi về xuất khẩu đối với các nước nghèo.

• *Phối hợp các chính sách kinh tế vĩ mô.* Các quốc gia đều thấy rằng sự phụ thuộc lẫn nhau về kinh tế ngày càng tăng có nghĩa là các chính sách kinh tế vĩ mô phải được phối hợp với nhau để chống lại lạm phát và thất nghiệp. Tỉ giá hối đoái (đó là giá tương đối của đồng tiền các quốc gia khác nhau) không tự quản lý được nó; việc xây dựng một hệ thống tỉ giá hối đoái hoạt động trơn tru là điều kiện tiên quyết để có được thương mại quốc tế hiệu quả. Các quốc gia đã thấy rằng, chính sách tài khóa và tiền tệ của các nước khác có thể ảnh hưởng đến những điều kiện kinh tế trong nước mình. Khi Mỹ tăng lãi suất để chống lại lạm phát vào năm 1979, chính sách tiền tệ thắt chặt đã gây ra suy thoái kinh tế thế giới và khủng hoảng nợ quốc tế trong những năm 1980. Đặc biệt trong những vùng gắn bó với nhau chặt chẽ, như Tây Âu, các nước phải phối hợp chính sách tài khóa và tiền tệ của mình sao cho lạm phát và thất nghiệp trong một nước không gây nguy hại lan tràn sang toàn bộ vùng.

• *Bảo vệ môi trường thế giới.* Khía cạnh gần đây nhất trong

chính sách kinh tế quốc tế là sự phối hợp giữa với các nước để bảo vệ môi trường ở những lĩnh vực mà nhiều nước cùng góp phần vào hoặc cùng chịu ảnh hưởng lan toả của ô nhiễm. Lĩnh vực hoạt động tích cực nhất từ trước đến nay là bảo vệ nghề cá và chất lượng nước ở các con sông. Gần đây hơn, khi các nhà khoa học ngày càng lo lắng về sự suy thoái của tầng ô zôn, suy thoái rừng, nhiệt độ toàn cầu nóng lên, nạn tuyệt chủng các loài, thì các nước bắt đầu tìm kiếm cách bảo vệ các nguồn tài nguyên toàn cầu đó. Rõ ràng, vấn đề môi trường quốc tế chỉ có thể được giải quyết thông qua sự phối hợp của rất nhiều quốc gia.

Ngay cả những người bảo thủ kiên tâm nhất cũng phải đồng ý rằng, chính phủ có một vai trò rất lớn trong việc đại diện cho quyền lợi quốc gia trên các diễn đàn quốc tế.

B. LÝ THUYẾT LỰA CHỌN CÔNG CỘNG: CHÍNH PHỦ RA QUYẾT ĐỊNH NHU THẾ NÀO?

Các nhà kinh tế không hề ảo tưởng về vai trò của chính phủ trong nền kinh tế. Chính phủ có thể đưa ra quyết định xấu hoặc thực hiện không ra gì một quyết định tốt. Thực vậy, giống như thị trường có các khuyết tật như độc quyền hay ô nhiễm, chính phủ cũng có thể có "khuyết tật của chính phủ", trong đó, sự can thiệp của chính phủ dẫn tới lãng phí hoặc phân phối lại thu nhập theo cách bất hợp lý.

Những vấn đề này nằm trong lãnh địa của **lý thuyết lựa chọn công cộng**, một nhánh của kinh tế học nghiên cứu về cách thức ra quyết định của chính phủ. Ở đây, chúng ta đặt ra câu hỏi: chính phủ quyết định về mức thuế và tiêu dùng công cộng, cũng như qui mô thanh toán chuyển nhượng như thế nào? Lý thuyết lựa chọn công cộng đề cập đến các câu hỏi *cái gì, thế nào* và *cho ai* trong khu vực công cộng, cũng giống như lý thuyết cung-cầu xem xét các lựa chọn trong khu vực tư nhân.

Kinh tế chính trị học: *Từ thời kỳ Adam Smith, các nhà kinh tế đã tập trung công sức vào việc tìm hiểu hoạt động của thị trường.*

Nhưng những nhà tư tưởng nghiêm túc đồng thời cũng quan tâm đến vai trò của chính phủ trong xã hội. Joseph Schumpeter đã đi tiên phong về lý thuyết lựa chọn công cộng trong tác phẩm Chủ nghĩa tư bản, Chủ nghĩa xã hội và Nền dân chủ (1942), *và công trình nghiên cứu của nhà kinh tế đoạt giải thưởng Nobel Kenneth Arrow về lựa chọn xã hội (sẽ được phân tích trong chương này) đã đưa tính chặt chẽ của toán học vào lĩnh vực này. Nhưng tác phẩm có ý nghĩa bước ngoặt* Lý thuyết kinh tế của Nền dân chủ (1957) *của Anthony Downs đã đưa ra một lý thuyết mới rất mạnh, giúp các nhà chính trị đề xuất các chính sách để có thể tái đắc cử. Downs đã chỉ ra rằng, các đảng phái đều cố gắng tiến đến sát điểm trung tâm của quang phổ chính trị như thế nào và ông đã đưa ra "nghịch lý bỏ phiếu" cho rằng, không có cơ sở nào để dân chúng bỏ phiếu trong điều kiện mỗi cá nhân đều chỉ có một khả năng rất nhỏ làm ảnh hưởng đến kết quả.*

Các nghiên cứu sâu hơn của James Buchanan và Gordon Tullock trong tác phẩm Toán giải tích về Sự nhất trí (1959) *bảo vệ sự kiềm chế và cân bằng lẫn nhau và ủng hộ việc sử dụng nguyên tắc nhất trí tuyệt đối trong các quyết định chính trị - lập luận rằng, quyết định được sự nhất trí tuyệt đối sẽ không cưỡng bức bất kỳ ai, và do đó không gây ra chi phí. Nhờ tác phẩm này và nhiều công trình khác, Buchanan đã nhận được giải Nobel năm 1986. Nhánh kinh tế học này đã được các chính khách bảo thủ nghiên cứu rất kỹ lưỡng vào đầu những năm 1980. Nó được ứng dụng trong các lĩnh vực như chính sách nông trại, và tòa án, và nó đã tạo ra cơ sở lý thuyết cho việc đề xuất các sửa đổi hiến pháp nhằm cân bằng ngân sách.*

CHÍNH PHỦ LỰA CHỌN NHƯ THẾ NÀO?

Trong khu vực tư nhân, mọi người bày tỏ quan điểm của mình bằng cách đưa ra cái mà chúng ta gọi một cách bóng bẩy là "lá phiếu bằng tiền" cho thứ hàng hóa mà họ muốn. Trong lĩnh vực chính trị, họ bầu bằng những lá phiếu thực sự - cho người đại diện và cho tổng thống của họ. Hãy nhớ lại xem mọi người bầu chọn như thế nào và hậu quả ra sao.

Trò chơi chính trị

Trò chơi chính trị, cũng như thị trường, có các luật chơi và người chơi riêng. Việc ra các quyết định chính trị được tiến hành trong phạm vi một tập hợp các *qui tắc* nhất định: hiến pháp cơ bản và hệ thống bỏ phiếu. Đối với mục đích của chúng ta thì qui tắc quan trọng nhất của trò chơi là ở chỗ các quyết định do người đại diện được bầu đưa ra.

Ai là *người chơi*? Cử tri là những người tiêu dùng; mong muốn của họ, suy cho cùng, là ở chỗ nền dân chủ phải được củng cố về cơ bản để phục vụ tốt hơn. Những người chơi chủ yếu khác là các đại diện được bầu hay các chính khách. Nhóm này thực hiện các chức năng rất giống với một hãng trong nền kinh tế thị trường: họ là các thương gia hiểu được nhu cầu của quần chúng về các hàng hóa tập thể và tìm cách cung cấp các hàng hóa này.

Động cơ của các chính khách là gì? Đa số các quan chức được bầu đều được kích thích bởi sự kết hợp giữa một hệ tư tưởng với chủ nghĩa thực dụng - thống nhất giữa việc tìm cách đắc cử với niềm tin sắt đá về cách thức điều hành một quốc gia. Một số chính khách thay đổi địa vị của họ rất nhanh khi các làn gió chính trị xoay chiều. Một số khác lại cảm nhận sâu sắc rằng họ sẵn sàng chấp nhận sự mạo hiểm có thể bị thất bại để bảo vệ lý tưởng của họ. Nhưng lý thuyết lựa chọn công cộng lại phát quang cái bụi rậm của những động cơ phức tạp ấy bằng một giả định đơn giản: *Giả định rằng các chính khách sẽ ứng xử sao cho có thể tối đa hóa khả năng đắc cử của họ*. Họ được giả định là những người tối đa hóa phiếu bầu - cũng giống hệt như các hãng tối đa hóa lợi nhuận.

Nằm giữa cử tri và chính khách là các tổ chức được gọi là *các nhóm lợi ích* - đại diện cho quần chúng hoặc các doanh nghiệp - được tổ chức lại để vận động cho các lợi ích hoặc vấn đề cụ thể. Thí dụ, Hiệp hội Súng Quốc gia bảo vệ quyền các công dân được tự trang bị vũ khí; Tổ chức Sắt và Thép cố gắng hạn chế nhập khẩu thép; Quĩ Bảo vệ Môi trường gây sức ép để có được sự kiểm soát nghiêm ngặt hơn đối với ô nhiễm. Đôi khi, các nhóm lợi ích có một mức độ quyền lực chính trị vượt xa con số thành viên của nó. Khi

các nhóm lợi ích "chiếm được" các cơ quan lập pháp hay cơ quan điều tiết, chúng ta có tình trạng về một *chính phủ không hiện diện.*

Cũng còn có những người chơi khác nữa.Tập hợp những người tham gia trò chơi quan trọng bao gồm những nhân vật điều khiển các cơ quan điều hành (như các tướng lĩnh ở Lầu Năm góc hay những người ở Bộ Nông nghiệp). Mặc dù họ có quyền lực lớn do kinh nghiệm và kiến thức chuyên môn của họ, nhưng suy cho cùng những quan chức này cũng phải thừa hành quyết định của các nhà lãnh đạo chính trị.

Tóm lại: Lý thuyết lựa chọn công cộng mô tả cách thức chính phủ ra quyết định về thuế khóa, chi tiêu, điều tiết và các chính sách khác. Giống như trò chơi trên thương trường, trò chơi trên chính trường phải đảm bảo cầu về hàng hóa tập thể của mọi người tương ứng với khả năng cung cấp chúng của nền kinh tế. Sự khác nhau cơ bản là ở chỗ người chơi trung tâm trong trò chơi chính trị - các chính khách - quan tâm chính đến việc làm thế nào để trúng cử, còn những người chơi chính trên thương trường - các hãng kinh doanh - lại nhằm kiếm lợi nhuận.

Cơ chế lựa chọn công cộng

Trong tất cả các quốc gia đều có hệ thống chính trị để ra các quyết định tập thể. Điều này diễn ra như thế nào trong lý thuyết và trong thực tế? Ở đây, chúng ta tập trung vào quá trình ra quyết định, trong các nước dân chủ đặc biệt là hệ thống bỏ phiếu.

Lựa chọn công cộng là một quá trình mà trong đó ý muốn của các cá nhân được kết hợp lại trong một quyết định tập thể. Một xã hội dân chủ sẽ nhấn mạnh đến tầm quan trọng của giá trị cá nhân và sở thích cá nhân trong sự kết hợp này - nguyên tắc "phổ thông đầu phiếu" đã thể hiện nền móng mang tính *cá nhân chủ nghĩa* của hệ thống chính trị của chúng ta.

Nhưng một vấn đề gay cấn sẽ nảy sinh vì chúng ta kết hợp hàng triệu ý kiến trong một quyết định duy nhất. Hoa kỳ có 250 triệu quan điểm về ngân sách cho quốc phòng hay cho y tế. Nhưng cuối cùng thì chỉ có thể đưa ra một quyết định duy nhất về việc có nên tham chiến hay không, cũng như chỉ có một chính sách y tế chung

của liên bang mà thôi v.v... Đèn đỏ có nghĩa là tất cả mọi người đều phải "dừng lại", bởi vì các lựa chọn chính trị là *không thể phân chia được*. Những quyết định như vậy sẽ mang tính cưỡng chế, khác hẳn với các quyết định cá nhân về kem, bánh mì hay buổi hòa nhạc, khi mà quyết định ăn kem của bạn không trói buộc các quyết định tiêu dùng của tôi.

Không giống như quyết định cá nhân, quyết định tập thể bao hàm tính chất không thể phân chia được với một kết cục duy nhất cho một vấn đề cụ thể.

Kết cục của lựa chọn công cộng

Tác động của lựa chọn tập thể là gì? Hình 16-3 thể hiện các khả năng. Với biểu đồ này, chúng ta hình dung một xã hội trong đó có hai loại người là loại A và B. Họ có thể là nhóm người giàu và nhóm người nghèo, nhóm theo đảng Cộng hòa và nhóm theo đảng Dân chủ, hoặc nhóm ở nông thôn và nhóm ở thành thị. Tạm thời, chúng ta giả định họ là các nhóm thống nhất có chung sở thích và lợi ích.

Trước hết, hãy xét một xã hội xa lánh tất cả mọi loại hình chính phủ. Đó là một thế giới được triết gia thế kỷ 17 Thomas Hobbes mô tả như một quốc gia hoàn toàn tự nhiên, ở đó "không có chỗ cho công nghiệp vì thành quả của nó rất bất định, không có văn hóa của trái đất, không có hàng hải, nghệ thuật, luôn luôn lo sợ về cái chết đau đớn; và cuộc sống của con người, hiu quạnh, nghèo nàn, bẩn thỉu, thô bạo và ngắn ngủi[1]". Trong thế giới này không có chính phủ, xã hội như sống trong một khu rừng rậm nguy hiểm và hoang dã, với mức thu nhập thấp như đã biểu thị bằng điểm E trong Hình 16-3.

Tiếp theo, hãy xét khả năng xảy ra đối với xã hội khi tiến hành các hành động tập thể có ý nghĩa. Đó có thể là việc xây dựng đường cao tốc và các xa lộ thông tin. Các chương trình y tế cộng đồng có thể đẩy lùi sốt rét, đậu mùa và các dịch bệnh. Giáo dục và khoa học do chính phủ hỗ trợ có thể đào tạo ra lực lượng lao động có trình độ, thám hiểm không gian vũ trụ và khám phá ra các y học phân tử,

1. Thomas Hobbes, Leviathan (1651). Đoạn trích này đã được thu gọn và chuyển thành ngôn ngữ hiện đại.

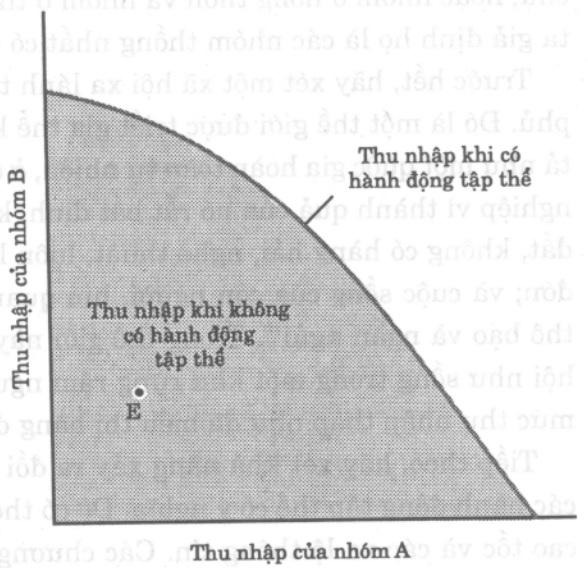
do đó thúc đẩy sự gia tăng nhanh chóng năng suất lao động. Các chính sách tiền tệ có thể tạo ra một đồng tiền mạnh và một hệ thống ngân hàng hữu hiệu, nhờ đó cho phép mọi người đầu tư có hiệu quả. Cảnh sát đảm bảo an ninh cho phố xá, nhà cửa. Các chương trình giảm bớt ô nhiễm sẽ làm sạch không khí và nguồn nước và làm cho dân cư khỏe mạnh hơn. Các biện pháp hỗ trợ thu nhập có thể cung cấp thực phẩm và chăm sóc y tế cho những ai không thể tự chăm sóc cho mình.

Các hoạt động thành công của khu vực công cộng sẽ đẩy đường giới hạn về những thứ mà nền kinh tế có thể sản xuất được ra phía ngoài; đường giới hạn khả năng của xã hội khi có các hoạt động tập thể được biểu diễn trong Hình 16-3.

Hình 16-3. Logic của hành động tập thể

Hình vẽ biểu diễn các thành quả kinh tế khi có và không có hành động tập thể. Điểm E ghi lại một kết cục của tự do kinh doanh thuần túy, khi chính phủ không xây đường, không tiêm chủng cho trẻ em và "để mọi thứ riêng rẽ"

Khi có hành động tập thể như xây dựng đường sá, hỗ trợ cho khoa học, điều tiết cung tiền tệ v.v...thu nhập có thể được cải thiện khi xã hội di chuyển từ điểm E ra phía đường giới hạn

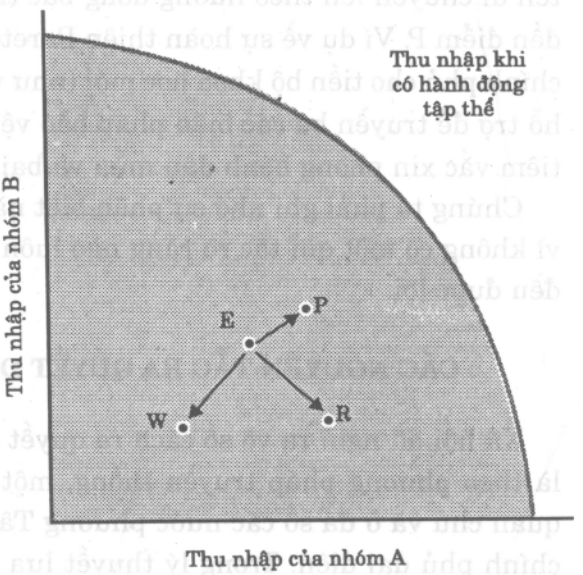


Lựa chọn công cộng có hiệu quả hay không?

Khi xem xét các hoạt động hữu ích mà chính phủ tiến hành, chúng ta có thể hỏi vậy liệu lựa chọn công cộng có luôn luôn phát huy tính hiệu quả hay không. Rất ít người phủ nhận một sự thật

rằng đẩy lùi bệnh đậu mùa hay bại liệt là rất có lợi. Nhưng liệu có một định lý về "bàn tay hữu hình" nào mà theo đó, chính sách của chính phủ luôn luôn hướng nền kinh tế theo hướng phân bổ kinh tế các hàng hóa công cộng và thu nhập một cách hiệu quả và công bằng hay không?

Hình 16-4. Các hành động tập thể có thể có ích hay có hại đối với mọi người hoặc chỉ đơn thuần là sự phân phối lại thu nhập



Xuất phát từ điểm tự do kinh doanh tại E, chúng ta có thể phân biệt ba loại kết cục của hành động tập thể. Sự hoàn thiện Pareto làm cho tất cả mọi người đều có lợi hơn bằng cách di chuyển xã hội đến điểm P. Hoặc ở đây chính phủ có thể có khuyết tật ghê gớm (như chiến tranh hạt nhân) làm tất cả mọi người đều bị thiệt hại khi xã hội chuyển từ E đến W. Thông thường hơn cả là các chương trình mang tính chất phân phối lại, chuyển xã hội từ E sang R.

Chúng ta sẽ thấy sau này rằng câu trả lời là không. Như Hình 16-4 đã minh họa, các quyết định tập thể có thể chia ra làm ba loại chính - có hại, manh tính chất phân phối lại, và có hiệu quả:

Thứ nhất, và có lẽ là hiếm thấy, là các kết cục *có hại* nảy sinh khi chính phủ tiến hành các bước gây thiệt hại cho mọi người. Nếu một sách lược nào đó dẫn đến chiến tranh hạt nhân thì chắc chắn nó sẽ là hoàn toàn sai lầm. Những thất bại đó được minh họa bằng sự di chuyển từ điểm E ban đầu đến điểm W trong Hình 13-4.

Thứ hai, có các kết cục giản đơn chỉ *mang tính chất phân phối*

lại, như đã biểu thị bằng mũi tên từ E đến R. Trong các trường hợp này, xã hội có thể đánh thuế một nhóm người để làm lợi cho nhóm khác, hoặc có thể đặt ra thuế quan đối với một loại sản phẩm để giúp cho người sản xuất nhưng lại làm hại đến người tiêu dùng.

Cuối cùng, hành động tập thể có thể tạo ra sự *hoàn thiện Pareto,* tức là những hành động nâng cao mức độ thỏa mãn của tất cả mọi người; chúng làm cho tất cả mọi người đều được lợi hơn mà không ai bị thiệt hại cả. Sự hoàn thiện Pareto được biểu diễn bằng mũi tên di chuyển lên theo hướng đông bắc trong Hình 16-4 từ điểm E đến điểm P. Ví dụ về sự hoàn thiện Pareto bao gồm sự trợ giúp của chính phủ cho tiến bộ khoa học mới (như vệ tinh viễn thông) hay sự hỗ trợ để truyền bá các biện pháp bảo vệ sức khỏe cộng đồng (như tiêm vắc xin phòng bệnh đậu mùa và bại liệt).

Chúng ta phải ghi nhớ sự phân biệt này giữa ba loại kết cục bởi vì không có một qui tắc rõ ràng nào luôn làm cho tất cả mọi người đều được lợi.

CÁC NGUYÊN TẮC RA QUYẾT ĐỊNH KHÁC NHAU

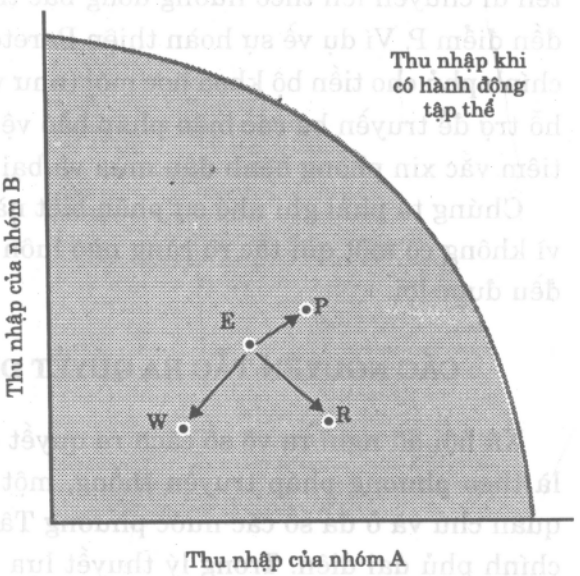
Xã hội đã nghĩ ra vô số cách ra quyết định tập thể: một số cách là theo phương pháp truyền thống, một số cách dựa vào chế độ quân chủ và ở đa số các nước phương Tây ngày nay thì thông qua chính phủ đại diện. Trong lý thuyết lựa chọn công cộng, chúng ta cần xem xét đằng sau các loại hình chính phủ cụ thể để thấy được quá trình lựa chọn. Các hệ thống dựa vào nguyên tắc thống nhất hay nhất trí tuyệt đối có thể đưa ra các quyết định hiệu quả và nhất quán hay không? Nói đến "ý muốn của đa số" thực sự có nghĩa là gì? Trong tình huống nào thì quyết định do lựa chọn công cộng đưa ra là công bằng hoặc hiệu quả?

Nguyên tắc nhất trí tuyệt đối

Nhiều nhà tư tưởng kinh tế và chính trị đã nhấn mạnh đến lợi thế của việc ra quyết định trên nguyên tắc thống nhất hay nhất trí tuyệt đối. Cách làm này đòi hỏi tất cả mọi người phải đồng ý với các quyết định tập thể. Hình 16-5 (a) minh họa những quyết định có sự nhất trí đã được đưa ra như thế nào. Sẽ không có một quyết định

rằng đẩy lùi bệnh đậu mùa hay bại liệt là rất có lợi. Nhưng liệu có một định lý về "bàn tay hữu hình" nào mà theo đó, chính sách của chính phủ luôn luôn hướng nền kinh tế theo hướng phân bổ kinh tế các hàng hóa công cộng và thu nhập một cách hiệu quả và công bằng hay không?

Hình 16-4. Các hành động tập thể có thể có ích hay có hại đối với mọi người hoặc chỉ đơn thuần là sự phân phối lại thu nhập



Xuất phát từ điểm tự do kinh doanh tại E, chúng ta có thể phân biệt ba loại kết cục của hành động tập thể. Sự hoàn thiện Pareto làm cho tất cả mọi người đều có lợi hơn bằng cách di chuyển xã hội đến điểm P. Hoặc ở đây chính phủ có thể có khuyết tật ghê gớm (như chiến tranh hạt nhân) làm tất cả mọi người đều bị thiệt hại khi xã hội chuyển từ E đến W. Thông thường hơn cả là các chương trình mang tính chất phân phối lại, chuyển xã hội từ E sang R.

Chúng ta sẽ thấy sau này rằng câu trả lời là không. Như Hình 16-4 đã minh họa, các quyết định tập thể có thể chia ra làm ba loại chính - có hại, manh tính chất phân phối lại, và có hiệu quả:

Thứ nhất, và có lẽ là hiếm thấy, là các kết cục *có hại* nảy sinh khi chính phủ tiến hành các bước gây thiệt hại cho mọi người. Nếu một sách lược nào đó dẫn đến chiến tranh hạt nhân thì chắc chắn nó sẽ là hoàn toàn sai lầm. Những thất bại đó được minh họa bằng sự di chuyển từ điểm E ban đầu đến điểm W trong Hình 13-4.

Thứ hai, có các kết cục giản đơn chỉ *mang tính chất phân phối*

nào được đưa ra khi chưa thông qua tất cả các thành viên, cho nên mọi quyết định đều sẽ nâng cao thu nhập cho tất cả mọi người (hay tổng quát hơn, mức độ thỏa mãn của mọi người). Vì vậy, nó nhất định sẽ đưa xã hội di chuyển theo hướng đông bắc đến đường khả năng thu nhập trong Hình 16-5 (a) - quá trình này được biểu thị bằng các mũi tên. Hệ thống bỏ phiếu dựa trên sự nhất trí tuyệt đối sẽ đảm bảo rằng, mọi quyết định đều là hoàn thiện Pareto và không bao giờ làm cho ai bị thiệt cả. Ngoài ra, vì mỗi cử tri đều đồng ý với mọi quyết định, cho nên sẽ không bao giờ có sự cưỡng chế của nhóm đa số này với nhóm thiểu số khác.

Tiếc thay, nguyên tắc nhất trí tuyệt đối lại gây ra nhiều khiếm khuyết to lớn trong thực tiễn. Bất kể ai đã từng gắng sức tạo ra sự nhất trí cho một nhóm người đều thấy rõ là việc tạo ra sự nhất trí đòi hỏi rất nhiều thời gian và công sức. Một kẻ hoài nghi có thể làm bế tắc bất kỳ một giải pháp nào mà không cần biết giải pháp đó đáng giá đến đâu. Thậm chí còn tồi tệ hơn thế nữa, một khi người hoài nghi nhận thấy anh ta có uy quyền đến mức độ nào, anh ta có thể phủ quyết những ai ủng hộ giải pháp đó. Nếu một chương trình kiểm soát ô nhiễm hay xây dựng đường xá trị giá 100 triệu đôla có thể bị một cá nhân đơn lẻ nào đó phủ quyết thì người đó cũng có thể ngăn cản nhiều dự án hay ho khác, trì hoãn lá phiếu của mình để thủ lợi cho riêng mình hay cho các cử tri của mình.

Cuối cùng thì hệ thống bỏ phiếu trên nguyên tắc nhất trí tuyệt đối sẽ bị sa lầy vào việc mặc cả, phủ quyết và trì hoãn khiến cho cuối cùng nó sẽ không làm được cái gì hết. Không có đạo luật nào được thông qua. Hệ thống sẽ bị bế tắc hoặc phải lọc cọc chạy theo các thỏa thuận hiện đang tồn tại. Thay vì di chuyển từ điểm E theo hướng đông bắc, xã hội sẽ đơn giản bị tắc nghẽn tại điểm E (cho dù điểm E là một kết cục xảy ra ngẫu nhiên).

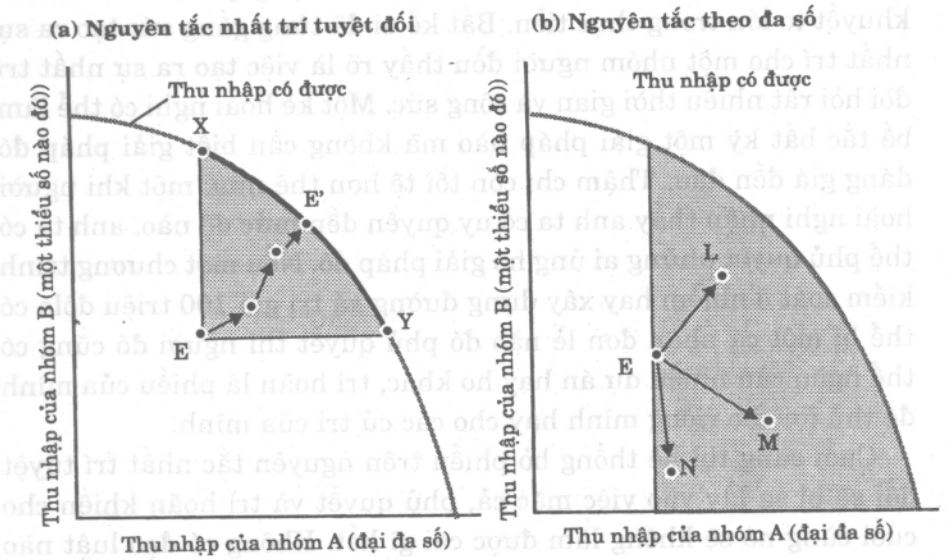
Chính phủ theo nguyên tắc nhất trí tuyệt đối sẽ có xu hướng giữ nguyên hiện trạng, bất kể hiện trạng đó là tốt hay là xấu.

Nguyên tắc theo đa số

Thực tế là tất cả các tổ chức bỏ phiếu đều dựa trên nguyên tắc theo đa số để ra quyết định. Trong hệ thống này, một đạo luật hay một qui định sẽ được chấp nhận nếu có hơn một nửa số cử tri chấp thuận nó. Ở Mỹ, nguyên tắc theo đa số được sử dụng trong Quốc hội,

trong Toà án tối cao, các cơ quan chính quyền bang và địa phương, cũng như trong phần lớn các hội đồng quản trị và các câu lạc bộ.

Đồ thị bên tay phải của Hình 16-5 đã minh họa một cách đơn giản cho nguyên tắc theo đa số. Giả sử nhóm A là nhóm đa số. Theo tính toán kinh tế thuần túy, nhóm này sẽ bỏ phiếu cho bất kỳ một giải pháp nào làm tăng thu nhập thực tế của họ. Vì thế, bất kỳ điểm nào trong số các điểm L, M, N sẽ thắng điểm E trên nguyên tắc theo đa số. Trong ba điểm đó, M mang lại thu nhập cao nhất cho nhóm A và sẽ là điểm lựa chọn cuối cùng thắng thế khi bỏ phiếu theo đa số giữa bốn phương án lựa chọn này.



Hình 16-5. Quyết định tập thể dưới nguyên tắc nhất trí tuyệt đối và nguyên tắc theo đa số

Đồ thị bên trái minh họa các kết cục khi quyết định được đưa ra dựa trên sự nhất trí tuyệt đối. Mỗi người phải đồng ý với mỗi quyết định nên không có ai bị thiệt thòi. Vì thế, xuất phát từ điểm E, tất cả các kết cục phải nằm trong vùng EXY.

Dưới nguyên tắc theo đa số, được biểu thị bên phải, nhóm đa số A có thể quyết định các vấn đề và sẽ bỏ phiếu cho bất cứ đề xuất nào cải thiện được thu nhập của họ (di chuyển sang bên phải đến vùng tô đậm). Một số quyết định có thể là hiệu quả và công bằng (khi di chuyển đến điểm L), một số khác lại có thể không hiệu quả và bất công (khi di chuyển đến điểm N).

Các kết cục được biểu thị trong Hình 16-5 (b) cho thấy một số tính chất quan trọng của nguyên tắc theo đa số. Thứ nhất, nguyên tắc theo đa số không đảm bảo sẽ tạo ra hoàn thiện Pareto. Đa số sẽ thích điểm M hơn điểm E, nhưng điểm M lại làm cho thiểu số (nhóm B) bị thiệt thòi. Thứ hai, nguyên tắc theo đa số có thể dẫn đến "sự áp chế của đa số"; nhóm đa số có thể áp đặt ý muốn chính trị của mình lên nhóm thiểu số, thông qua các chính sách phân biệt đối xử, phân phối lại thu nhập hoặc các đạo luật mang tính áp bức. Sự áp chế như vậy không thể xảy ra dưới nguyên tắc nhất trí tuyệt đối.

Tránh sự áp chế của đa số. Nguy cơ áp chế của đa số đã ám ảnh các triết gia chính trị hàng thế kỷ nay. Những nhà tư tưởng sâu sắc như James Madison và Alexander Hamilton đã lo ngại về các hoạt động chính trị mang tính cưỡng bức, nên họ đã đề nghị sử dụng nguyên tắc *đa số tuyệt đối* đối với nhiều vấn đề quan trọng (như sửa đổi hiến pháp). Nguyên tắc đa số tuyệt đối yêu cầu một giải pháp phải được sự nhất trí của nhiều hơn mức đa số đơn giản, ví dụ phải đạt được hai phần ba số phiếu, mới được thông qua.

Trong những năm gần đây, nhiều người đã đề xuất mở rộng nguyên tắc đa số thành nguyên tắc nhất trí theo đa số tuyệt đối đối với quá trình ngân sách liên bang. Những người này lập luận rằng quá trình ngân sách thường cho phép đa số thông qua các đạo luật chi tiêu hết sức phi lý và do đó đã mở rộng phạm vi của chính phủ, trên thực tế nó đã áp chế các nhóm thiểu số vốn là những người bị đánh thuế rất nặng và bị cưỡng bức phải tham gia vào một xã hội bị các nhà lập kế hoạch của chính phủ chi phối.

Giải pháp được đề xuất yêu cầu sử dụng nguyên tắc đa số tuyệt đối để thông qua các quyết định pháp lý về kinh tế dẫn đến thâm hụt ngân sách hoặc mở rộng các chương trình chi tiêu của chính phủ. Cách làm này đã được thực hiện khi Quốc hội năm 1985 thông qua dự luật *Gramm - Rudman* bắt buộc giảm dần thâm hụt ngân sách liên bang để cuối cùng đạt được ngân sách cân bằng và ban hành các nguyên tắc để bảo đảm hiệu lực thi hành của các quy định này. Dự luật Gramm - Rudman có lẽ đã thành công trong việc hạn chế các chương trình chi tiêu mới, nhưng rõ ràng là nó không mang lại ngân sách cân bằng. Đứng trước sự thất bại hiển nhiên của cách

tiếp cận này, nhiều nhà kinh tế và chính khách bảo thủ đã đề nghị sửa đổi hiến pháp để cân bằng lại ngân sách liên bang. Cần phải có sự nhất trí của đa số tuyệt đối 60% số phiếu để có thể tăng thêm tỉ trọng chi tiêu của chính phủ, tăng nợ quốc gia hay chấp nhận thâm hụt ngân sách. Mặc dù con đường để đi đến sự sửa đổi như vậy còn dài vô cùng, nhưng có nhiều khả năng là những đề xuất đó rất có tính thuyết phục khi thâm hụt ngân sách vẫn ở mức cao.

Bỏ phiếu quay vòng và nghịch lý bỏ phiếu. Chúng ta đã nghe rất nhiều về "ý muốn của đa số" và "để mặc đa số đi theo cách của họ". Trong khi phân tích sâu vào nguyên tắc theo đa số, giáo sư Kenneth Arrow của trường Đại học Stanford, người đoạt giải thưởng Nobel đã mô tả những nhược điểm cơ bản có thể xảy ra đối với nguyên tắc theo đa số. Chúng ta sẽ minh họa kết luận của Arrow bằng một ví dụ đơn giản về việc ba cá nhân lựa chọn giữa ba phương án khác nhau.

Tình huống thứ nhất được minh họa trong Bảng 16-1. Mỗi người trong số ba người trên có một phiếu. Họ phải chọn một trong ba mức chi tiêu cho quốc phòng: cao, vừa và thấp. Hơn nữa, mỗi người có một quan điểm khác nhau về cách thức bảo vệ quốc gia. Johns là một kẻ hiếu chiến, nhưng phương án thứ hai của anh ta là một quân đội nhỏ nhưng tinh nhuệ còn hơn là một đội quân cỡ vừa được trang bị tồi. Smith là người trung hòa, cô vừa thích súng vừa thích bơ. Brown là người yêu hòa bình, chỉ thích quân đội càng nhỏ càng tốt.

Sự lựa chọn của các cử tri giữa các phương án chi tiêu quốc phòng khác nhau

Cử tri	Chi tiêu thấp	Chi tiêu vừa	Chi tiêu nhiều
Jones	2	3	1
Smith	3	1	2
Brown	1	2	3

Bảng 16-1. Bỏ phiếu quay vòng hay nghịch lý bỏ phiếu xảy ra như thế nào

Jones muốn có một quân đội hùng hậu hoặc một nền quốc phòng nhỏ bé. Smith trung hòa và thích một mức chi tiêu quốc phòng khiêm tốn. Brown là người yêu hòa bình.

Trên nguyên tắc theo đa số, mỗi cá nhân sẽ bỏ phiếu cho chương trình mà người đó ưa thích. Khi các chương trình được bỏ phiếu, chi tiêu thấp thắng chi tiêu vừa với tỉ lệ phiếu 2:1, chi tiêu vừa thắng chi tiêu nhiều với tỉ lệ 2:1, chi tiêu nhiều thắng chi tiêu thấp cũng với tỉ lệ 2:1. Như con chó đuổi theo cái bóng của mình, nguyên tắc bỏ phiếu theo đa số sẽ quay vòng mãi mãi. Chẳng có cách nào để giải quyết nghịch lý này cả, trừ phi đưa ra một qui trình bỏ phiếu rất tùy tiện.

Bây giờ gộp nhóm này lại và cố gắng quyết định vấn đề quốc phòng bằng nguyên tắc theo đa số. Như Bảng 16-1 đã cho thấy, chi tiêu thấp thắng chi tiêu vừa; chi tiêu vừa thắng chi tiêu nhiều; chi tiêu nhiều lại thắng chi tiêu thấp. Không có chương trình nào thắng được các chương trình khác dựa trên nguyên tắc theo đa số. Ở đây, chúng ta thấy có nghịch lý bỏ phiếu:

Nghịch lý bỏ phiếu xuất hiện khi không có một chương trình duy nhất nào có thể sử dụng nguyên tắc theo đa số để thắng được các chương trình khác.

Bạn có thể tự hỏi liệu có một qui trình nào đó có thể loại trừ được nghịch lý bỏ phiếu hay không. Kenneth Arrow đã điều tra vấn đề này và nhận thấy rằng *không một hệ thống bỏ phiếu theo đa số nào tôn trọng sự lựa chọn của cá nhân lại đảm bảo được tính hiệu quả trong mọi trường hợp*. Nói cách khác, không có một kế hoạch bỏ phiếu nào đã từng được phát kiến từ trước đến nay - và Arrow còn chứng minh rằng không bao giờ có thể tìm được một kế hoạch như vậy - có thể đảm bảo rằng kết quả bỏ phiếu theo đa số sẽ nhất quán và sẽ đưa xã hội đến vị trí đáng có nhất của nó.

Các nhà lý thuyết về lựa chọn công cộng đã chỉ ra hai ý nghĩa quan trọng của nghịch lý bỏ phiếu khi điều hành các tổ chức và các cơ quan lập pháp. Ý nghĩa thứ nhất là các kết cục phụ thuộc vào *lịch trình* hay vào trật tự tiến hành. Vì cần tiết kiệm thời gian, các tổ chức phải đưa ra một loạt các qui trình. Họ không thể cho phép sự quay vòng vô tận xung quanh vấn đề có nhiều ý kiến khác nhau. Nhưng nghịch lý bỏ phiếu cho thấy rằng, lịch trình có thể quyết định kết quả bỏ phiếu - có nghĩa là trật tự bỏ phiếu có thể sẽ quyết định chương trình nào thắng cử.

Hãy quay lại ví dụ của chúng ta về quốc phòng trong Bảng 16-1. Giả sử Quốc hội phải quyết định một chính sách quốc phòng, nhưng nó lại bị chia ra làm ba phe có quan điểm như đã thấy trong Bảng 16-1. Đây là lúc Hội đồng Bầu cử đóng vai trò quan trọng. Bằng cách khéo sắp xếp trật tự bỏ phiếu, Hội đồng Bầu cử thực sự sẽ quyết định cái gì sẽ thắng cuộc. Giả sử Hội đồng Bầu cử do những người siêu cấp tiến điều hành, đó là những người tin rằng chiến tranh lạnh đã kết thúc, do đó Hoa kỳ nên giải trừ quân bị. Hội đồng sẽ sắp đặt lịch trình để chắc chắn mang lại kết quả như nó mong muốn. Các nhóm sẽ bắt đầu bỏ phiếu giữa hai mức chi tiêu cao và vừa. Chi tiêu vừa sẽ thắng với tỉ lệ phiếu bầu 2:1. Sau đó, kết quả thắng cuộc sẽ tranh cử với mức chi tiêu thấp, và mức chi tiêu thấp sẽ thắng cử. Chi tiêu thấp thắng nhờ trật tự bỏ phiếu. (Bạn có thể chỉ ra Hội đồng Bầu cử do những kẻ hiếu chiến cầm đầu sẽ đảm bảo kết cục mức chi tiêu cao sẽ thắng như thế nào không?) Ví dụ này cho thấy tại sao các ông chủ tịch hoặc hội đồng điều hành có vị trí rất quan trọng trong các cơ quan lập pháp; quyền được sắp đặt lịch trình thường cũng là quyền lực quyết định các kết cục.

Ý nghĩa thứ hai là *sự bất ổn định của các liên minh về việc phân phối lại.* Các tình huống dẫn đến việc phân phối lại thu nhập rất gần với hội chứng bỏ phiếu quay vòng đã thấy trong Bảng 16-1. Để minh họa điều đó, giả định rằng, phải chia một chiếc bánh gồm 10 lát cho ba người theo nguyên tắc bỏ phiếu theo đa số. Dagwood và Blondie bỏ phiếu để mỗi người được 5 lát, còn không để lại gì cho Popeye. Nhưng rồi Popeye thuyết phục Blondie để cô ta thay đổi quyết định bỏ phiếu, có thể là anh ta nói: "Tại sao chị không nhận 6 lát còn cho tôi 4 lát, và mặc xác thằng con lừa Dagwood?" Với một số ví dụ, bạn có thể thấy tại sao không có một liên minh cử tri tối đa hóa thu nhập nào lại an toàn khi liên minh khác muốn xoay ngược thế cờ. Ví dụ này cũng có thể được khái quát hóa để giải thích tại sao các vấn đề chính sách công cộng về việc phân phối lại đều có tính chất không ổn định.

ỨNG DỤNG CỦA LÝ THUYẾT LỰA CHỌN CÔNG CỘNG

Lý thuyết lựa chọn công cộng cũng có thể giúp chúng ta hiểu

được các lực lượng chính trị có thể tác động đến ngân sách cũng như các yếu tố khác ảnh hưởng đến hoạt động kinh tế như thế nào? Tuy chính phủ đóng vai trò trung tâm trong các nền kinh tế hiện đại, chúng cũng có nhiều sự không hoàn hảo của riêng mình. Cũng như một nền kinh tế thực thụ không bao giờ đạt tới thị trường cạnh tranh hoàn hảo, các nền dân chủ đôi khi cũng không đáp ứng được những nhu cầu xã hội theo cách hữu hiệu nhất. Các khuyết tật của chính phủ cũng tồn tại như những khuyết tật của thị trường vậy:

Khuyết tật của chính phủ nảy sinh khi nhà nước thất bại trong việc nâng cao tính hiệu quả kinh tế hay khi chính phủ phân phối lại thu nhập không công bằng.

Có hai nguyên nhân chính gây ra các khuyết tật của chính phủ: do mệnh lệnh hành chính và do chỉ quan tâm đến lợi ích trước mắt.

Mệnh lệnh hành chính

Ít có ai cưỡng lại được sự quyến rũ của viễn cảnh có thêm ảnh hưởng hay quyền lực bản thân. Chính phủ cũng vậy. Họ thường làm quá nhiều và quá lâu. Một lý do của khuynh hướng chính phủ bành trướng quyền lực là do không có sự kiểm tra về lợi nhuận đối với từng dự án riêng lẻ (cái mà các doanh nhân thường gọi là "điều cốt tử"). Nếu chính phủ xây quá nhiều đập hay sản xuất quá nhiều tàu ngầm thì chính phủ lại không đưa ra báo cáo lỗ lãi tính toán giá trị kinh tế của các dự án này. Sự ủng hộ duy nhất mà các dự án này cần là sự nhất trí của đa số các nhà lập pháp, và điều này thường có thể đạt được bằng cách chi tiền để vận động một nhóm nhỏ các nhà lập pháp chủ chốt. Một khi những chương trình này trở thành hiện thực, chúng sẽ tạo ra các khu vực bầu cử mạnh gồm những người làm việc cho các chương trình đó hoặc những người được lợi nhờ những hoạt động đó.

Vì nhiều lý do, chính phủ thường gặp rắc rối lớn nếu muốn ngừng hoạt động một dự án khi nó đã bắt đầu vận hành. Ví dụ cổ điển là "lò phản ứng hạt nhân tái sinh". Dự án này nhằm xây dựng một hệ thống năng lượng hạt nhân tiên tiến để thay thế cho thế hệ lò phản ứng hạt nhân hiện nay khi nguồn uranium cạn kiệt. Chính phủ đã thiết kế lò phản ứng tái sinh Clinch River vào cuối những

năm 1960, khi tất cả mọi người đều nghĩ rằng năng lượng hạt nhân sẽ phát triển vô cùng nhanh chóng. Nhưng cho đến giữa những năm 1970, các nghiên cứu đã cho thấy lò phản ứng hạt nhân tái sinh là không khả thi về kinh tế. Đến cuối thập kỷ 70, mọi người đều thấy rõ là không ai cần đến các nhà máy điện nguyên tử nữa, và rất nhiều nơi đã hủy bỏ các nhà máy đang xây dựng dở dang. Nhưng chính phủ vẫn tiếp tục chi hàng trăm triệu đôla cho dự án Clinch River cho đến năm 1983.

Một chương trình khác cũng chứng tỏ sự hủy bỏ dự án là rất khó khăn, đó là chương trình trợ cấp ít người biết đến cho vải len angora. Vải len angora được làm từ lông loài dê angora, được coi là một nguyên liệu chiến lược trong năm 1954, khi binh lính còn mặc quân phục len. Kết quả là, nông dân nuôi dê angora là những người thụ hưởng từ chương trình trợ cấp của chính phủ liên bang để đảm bảo nguồn cung cấp lông angora. 30 năm sau, số tiền chi hàng năm cho khoản trợ cấp này đã lên đến 48 triệu đôla, mặc dù vải len angora cũng chỉ có ý nghĩa chiến lược như móng ngựa đối với kỵ binh mà thôi. Hết đời tổng thống này đến đời tổng thống khác đều đã cố gắng hủy bỏ chương trình trợ cấp cho len angora nhưng nó vẫn cứ tồn tại. Đề cập đến vấn đề này, một người dí dỏm cho rằng, chính phủ thường ứng xử như một cậu bé khi cậu nói: "cháu biết đánh vần từ "chuối" nhưng cháu không biết khi nào thì dừng lại".

Chỉ quan tâm đến trước mắt

Các nhà lãnh đạo chính trị được bầu ở Hoa kỳ thường xuyên phải đối phó với các kỳ bầu cử - cứ 2, 4, hay 6 năm một lần - và thường ganh đua quyết liệt trong các khu vực bầu cử. Áp lực tranh cử đó có thể dẫn đến việc các quyết định chính trị chỉ quan tâm đến những vấn đề trước mắt.

Hội chứng chỉ quan tâm đến các vấn đề trước mắt đã diễn ra rất nhiều lần, mà lần gần đây là vào thập kỷ vừa qua trong cuộc đấu tranh về thâm hụt ngân sách liên bang. Hầu như tất cả mọi người đều đồng ý rằng thâm hụt ngân sách quá nhiều là rất có hại cho nền kinh tế. Đa số cũng thừa nhận rằng nếu thâm hụt ngân sách không được giảm bớt thì sẽ đe dọa đến năng suất và sự thịnh

vượng. Nhưng quanh đi quẩn lại, chính phủ liên bang vẫn cứ trì hoãn việc tiến hành những bước đi cần thiết để xóa bỏ thâm hụt, và kế hoạch giảm thâm hụt ngân sách của Tổng thống Bill Clinton đối với Quốc hội cũng chỉ như ném đá ao bèo mà thôi.

Nguyên nhân của sự thất bại này là gì? Giảm thâm hụt đòi hỏi phải có những bước đi đau đớn *hôm nay* để cải thiện tình hình kinh tế *tương lai*. Để tăng tiết kiệm, đầu tư và năng suất, phải tăng thuế hoặc giảm chi tiêu hiện tại. Nhưng các nghị sĩ trong Quốc hội, những người đang vận động để được tái đắc cử, lại do dự khi áp dụng các giải pháp ấy vì chúng sẽ làm cho quần chúng không hài lòng về họ nữa; họ có thể lo lắng cho sự tái đắc cử của họ hôm nay hơn là các vấn đề kinh tế ngày mai của quốc gia. Và những người có tham vọng chính trị thì tin rằng các cử tri sẽ quan tâm hơn đến việc tăng thuế hay cắt giảm chi tiêu trước mắt chứ không phải là lợi ích lâu dài của việc giảm thâm hụt.

Khuynh hướng chỉ tập trung vào kỳ bầu cử tiếp theo có thể đưa chính phủ đến chỗ ban hành và duy trì các chương trình có tác dụng ngay lập tức, và tránh những chương trình mà trong đó chi phí thì xuất hiện tức thì nhưng lợi ích lại trải dài ra tương lai. Sự tập trung vào những mối quan tâm trước mắt này thường gây ra xu hướng ủng hộ tiêu dùng đối với các chương trình của chính phủ. Điều này có nghĩa là, chương trình sẽ được ưu ái nếu chúng đẩy mạnh tiêu dùng hiện tại chứ không phải là tiêu dùng tương lai, và do đó đầu tư dài hạn (nghiên cứu, bảo tồn, bảo vệ môi trường) có thể phải chịu thiệt thòi trong những giai đoạn đặc biệt gần đến kỳ bầu cử chính trị.

Một số nhà phân tích sâu sắc thì nhận xét rằng, lý thuyết lựa chọn công cộng đã đưa ra một quan điểm bi quan về hành vi của chính phủ, nhưng không có bằng chứng lịch sử nào có thể biện hộ cho một kết luận đầy hoài nghi như vậy. Lịch sử có đầy những nhà lãnh đạo chính trị đã từng đề ra nhiều giải pháp khôn ngoan và nhìn xa trông rộng, nhưng lại không được quần chúng ưa thích. Tuy nhiên, lý thuyết lựa chọn công cộng nhắc nhở chúng ta rằng, lựa chọn tập thể trong các nền dân chủ không phải lúc nào cũng

đưa tới một kết cục tối ưu hoặc thậm chí chỉ hiệu quả thôi. Các nước dân chủ đã từng bầu Hitler, Mussolini và Peron, nhưng cũng lại đã từng bầu Lincoln, Churchill và Kennedy.

C. VẤN ĐỀ Y TẾ GAI GÓC

Mặc dù chúng ta có thể có lý do chính đáng để tin tưởng rằng, thợ làm bánh sẽ nướng cho chúng ta những chiếc bánh mì thơm ngon hơn vì đấy là cách kiếm lời của họ, nhưng sẽ là điên rồ nếu dùng tiền tài để khuyến khích nhà phẫu thuật cắt chân của bạn

George Bernard Shaw

Trong mọi thế hệ đều diễn ra sự tranh cãi kịch liệt giữa những quan điểm thận trọng về vai trò của chính phủ trong đời sống kinh tế. Những thập kỷ trước đây đã chứng kiến cuộc tranh cãi về thuế thu nhập, tiền lương hưu cho người già, bảo vệ môi trường và đánh thuế nhằm mục tiêu phân phối lại. Vào đầu những năm 1990, người Mỹ đã tiến hành cuộc đấu tranh lâu dài về cách thức tổ chức ngành y tế và tài trợ cho nó. Dưới chính quyền của Tổng thống Bill Clinton, những người cấp tiến muốn mở rộng sự kiểm soát của chính phủ đối với hệ thống y tế rộng lớn và tăng trưởng không ngừng này, cũng như mở rộng đối tượng phục vụ ra cho tất cả người dân Mỹ; những người bảo thủ thì lo ngại về tính phi hiệu quả bắt nguồn từ bàn tay can thiệp quá sâu của chính phủ và đặc biệt, họ cảnh báo về sự nguy hại của kiểm soát giá cả. Trên mặt trận này hội tụ tất cả các lý lẽ về vai trò thích hợp của chính phủ - lập luận ủng hộ và phản đối sự điều tiết, cơ chế giá, ảnh hưởng ngoại sinh, phân phối thu nhập, và sửa chữa các khuyết tật của thị trường (chẳng hạn như thông tin không thỏa đáng).

Mục cuối cùng này khảo sát kinh tế học về y tế. Đây là một bộ phận quan trọng của nền kinh tế và bản thân nó cũng là một lĩnh vực tuyệt vời. Nhưng thêm vào đó, phân tích về y tế sẽ cho ta một nơi thí nghiệm để tìm hiểu vấn đề: nên mở rộng vai trò của chính phủ trong nền kinh tế như thế nào và mở đến đâu.

Bối cảnh của cuộc tranh luận về y tế là như thế nào?

Ở Mỹ cũng như đa số các nước công nghiệp khác, hệ thống y tế là một loại hình kết hợp giữa hệ thống thị trường và chính phủ. Trong những năm gần đây, hệ thống này đã đạt được những thành quả đáng kể. Nhiều căn bệnh đáng sợ, như đậu mùa hay bại liệt, đã được thanh toán. Tuổi thọ trung bình - một trong những chỉ số chủ chốt nhất về mặt sức khỏe - được cải thiện trong những nước đang phát triển từ năm 1950 đến 1990 còn lớn hơn so với mức đạt được của toàn bộ quãng thời gian được ghi chép lại trong lịch sử. Tiến bộ trong công nghệ y học, từ phẫu thuật đầu gối đến các loại thuốc chống ung thư công hiệu, đã cho phép nhiều người có được một cuộc sống dài lâu và vô bệnh tật.

Mặc dù có những thành tựu lớn, nhưng cho đến đầu những năm 1990, ở Mỹ vẫn còn nhiều vấn đề lớn về y tế chưa được giải quyết. Tỉ lệ tử vong của trẻ sơ sinh cao hơn nhiều nước có thu nhập thấp; 15% người dân Mỹ không có bảo hiểm y tế; chênh lệch về chăm sóc sức khỏa giữa người giàu và người nghèo còn rất lớn; các bệnh lây lan như AIDS hay lao phổi vẫn còn là một điều nan giải đối với y tế cộng đồng.

Tuy nhiên, vấn đề được công chúng, giới doanh nhân và các nhà lãnh đạo chính trị quan tâm nhất là chi phí khổng lồ của ngành y tế. Chi phí y tế tăng từ 4% sản phẩm quốc dân (GDP) năm 1940 lên 7% năm 1970 và đạt 14% năm 1993. Các nhà kinh tế của chính phủ dự kiến rằng, nếu xu hướng hiện nay vẫn cứ tiếp tục, thì y tế có thể chiếm khoảng một phần tư tổng thu nhập năm 2010 (xem Hình 16-6). Nhìn lại xu hướng tăng ngân sách, chúng ta thấy rằng "lợi tức của nền hòa bình" từ khi kết thúc chiến tranh lạnh - đã cho phép chi tiêu quốc phòng giảm 2% GDP trong thập kỷ vừa qua nhưng nó hầu như đã bị chi tiêu cho y tế hút sạch trong giai đoạn đó. Tất nhiên, mọi người đều nhất trí rằng hệ thống y tế của Hoa kỳ đã góp phần đáng kể vào chăm sóc sức khỏe quốc gia nhưng nó đã trở nên không thể cáng đáng nổi. Sự tăng nhanh phí tổn này đã dẫn đến những cố gắng táo bạo nhưng không thành công để cải cách khu vực y tế trong những năm 1993-1994.

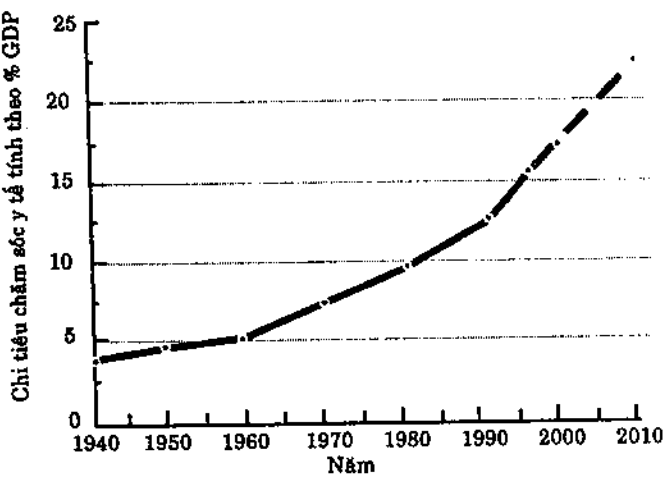
Mục này sẽ nhìn lại các vấn đề kinh tế nảy sinh trong ngành y

tế. Chúng ta sẽ thấy rằng khu vực y tế cho ta những thí dụ điển hình về các tình thế khó xử của khuyết tật thị trường và sự can thiệp của chính phủ. Trước tiên, chúng ta sẽ ôn lại các đặc điểm kinh tế chính của ngành, sau đó sẽ xác định các dạng khuyết tật của thị trường cần thiết phải có sự can thiệp của chính phủ, và chúng ta sẽ kết thúc chương bằng việc xem xét một số cách thức chủ yếu để tổ chức lại ngành này.

Hình 16-6. Tỉ trọng sản lượng dành cho y tế đã tăng nhanh chóng

Y tế đã tăng từ 4% sản lượng quốc gia năm 1940 lên 14% năm 1993 và dự kiến còn tăng lên nữa nếu xu hướng hiện nay vẫn được tiếp tục

(Nguồn: J. P. Newhouse, "Phí tổn y tế", *Tạp chí Triển vọng kinh tế* (Hè năm 1992): *Báo cáo kinh tế của Tổng thống, 1993)*



ĐẶC ĐIỂM CỦA NGÀNH Y TẾ

Sức khỏe tốt là một tiêu chuẩn thiết yếu của phúc lợi kinh tế và nó ngày càng trở nên quan trọng đối với con người khi thu nhập của họ tăng lên. Hệ thống y tế ở Mỹ có ba đặc trưng: độ co giãn theo thu nhập cao; tiến bộ kỹ thuật nhanh, và sự tách rời giữa người tiêu dùng với giá cả của dịch vụ y tế. Các đặc trưng này đã góp phần vào sự tăng trưởng nhanh chóng của lĩnh vực này trong những năm gần đây.

Y tế vốn rất co giãn theo thu nhập, điều đó nói lên rằng, việc đảm bảo cuộc sống lâu dài và khỏe mạnh ngày càng trở nên quan trọng hơn khi con người đã đủ khả năng mua sắm các nhu cầu thiết yếu khác. Nếu mọi thứ khác như nhau thì hàng hóa có độ co giãn theo thu nhập cao có xu hướng chiếm một tỉ lệ ngày càng cao trong chi tiêu của người tiêu dùng.

Cùng với độ co giãn theo thu nhập cao là sự phát triển nhanh chóng của công nghệ y học trong thế kỷ này. Tiến bộ về kiến thức y sinh học cơ bản, sự phát hiện và sử dụng vô số các loại vắc xin và dược phẩm, tiến bộ trong hiểu biết về tốc độ lây lan của các căn bệnh truyền nhiễm qua giao tiếp, và nhận thức ngày càng cao của dân chúng đối với vai trò của hành vi cá nhân trong các lĩnh vực như hút thuốc, uống rượu và lái xe - tất cả những cái đó đều góp phần tạo nên sự tiến bộ đáng kể về tình trạng sức khỏe ở Mỹ.

Những tiến bộ này có một hậu quả bất thường là nó đã làm chi tiêu trong lĩnh vực y tế tăng vọt. Lý do là công nghệ mới thường là các *phát minh về sản phẩm,* tức là các phát minh tạo ra sản phẩm mới hoặc sản phẩm cải tiến, và do đó đã mở ra thị trường mới. Thí dụ, khi thuốc kháng sinh penicillin được phát hiện ra, nó đã tạo nên một thị trường hoàn toàn mới và đẩy nhanh chi tiêu trong lĩnh vực y tế.

Đặc điểm thứ ba của ngành y tế là sự tách rời ngày càng xa giữa người tiêu dùng và giá cả dịch vụ y tế. Phí tổn y tế ở Mỹ chủ yếu do các công ty trả dưới dạng các phụ cấp miễn thuế[1]. Miễn thuế thực chất là một dạng trợ cấp của chính phủ. Năm 1960, phần lớn phí tổn y tế là do người tiêu dùng trả trực tiếp; đến năm 1990, chỉ

1. Khởi thủy của hệ thống công ty trả tiền này hoàn toàn mang tính chất ngẫu nhiên: Giữa và sau Chiến tranh Thế giới lần thứ II, các phụ cấp ngoài lương không phải là đối tượng của các chính sách kiểm soát giá và lương của liên bang. Điều này khiến cho các doanh nghiệp có động cơ tăng thêm các loại lợi ích kiểu đó và hiện tượng các công ty thanh toán phí tổn y tế bắt đầu phát triển. Đây là một ví dụ điển hình cho "Qui luật của những hậu quả không cố ý" trong đó chính sách được đưa ra để thực hiện một mục tiêu này lại có những hậu quả bất ngờ và kéo dài sang các lĩnh vực khác.

có 23% phí tổn này là do người tiêu dùng thanh toán trực tiếp mà thôi. Thực vậy, về phí tổn nằm viện, bên thứ ba như các công ty bảo hiểm hoặc chính phủ sẽ trả 95% chi phí, trong khi người tiêu dùng chỉ phải trả 5% mà thôi. Hiện tượng này, đôi khi còn được gọi là "hội chứng bên thứ ba trả tiền", chỉ ra một thực tế là khi bên thứ ba thanh toán các hóa đơn, người tiêu dùng thường ít quan tâm đến chi phí.

Tất cả những nguyên nhân này (độ co giãn ngày càng lớn theo thu nhập, sự phát triển của công nghệ mới và mức độ bên thứ ba phải thanh toán ngày càng nhiều) cộng với các nguyên nhân khác (như dân số ngày càng "già" đi) đã góp phần làm chi tiêu y tế tăng lên rất nhanh.

VAI TRÒ CỦA CHÍNH PHỦ TRONG LĨNH VỰC Y TẾ

Mức độ chi tiêu ngày càng nhiều cho y tế không đủ để biện hộ cho sự điều tiết rất sâu của chính phủ mà thực ra nó chỉ đơn giản nói lên sức sống kinh tế của ngành này (cũng như trong ngành máy tính). Vậy lý do dẫn đến sự can thiệp của chính phủ trong ngành y tế là gì? Thực ra, sự quan tâm đến cả tính hiệu quả và sự công bằng đều là những động cơ cho các chính sách của chính phủ.

Toàn bộ mối quan tâm của chính phủ là ở chỗ: sự kiểm soát các dịch bệnh lây lan và sự phát triển của khoa học cơ bản đều là các hàng hóa công cộng mà thị trường không thể cung cấp một cách hiệu quả được. Hãy nhớ lại rằng, **hàng hóa công cộng** là những loại hàng hóa mà lợi ích của nó không thể phân nhỏ trong toàn cộng đồng, bất kể các cá nhân có chấp nhận mua nó hay không. Trái lại, **hàng hóa cá nhân** là những hàng hóa không có chi phí hoặc lợi ích ngoại sinh. Thanh toán được bệnh đậu mùa có lợi cho hàng tỉ nạn nhân tương lai, nhưng không một hãng nào có thể thu lại dù chỉ một phần nhỏ những lợi ích đó. Khi một người thôi không hút thuốc vì biết đến tác hại của nó, hoặc khi một người khác sử dụng bao cao su vì đã biết các con đường lây lan của bệnh AIDS, thì những hành vi này không làm giảm bớt kiến thức dành cho người khác. Trong những tình huống như vậy, các chương trình nghiên

cứu và y tế công của chính phủ có thể triệt tiêu được khuyết tật của thị trường khi có các ảnh hưởng ngoại sinh lớn hoặc các hàng hóa công cộng.

Loại khuyết tật thứ hai của thị trường xuất hiện do những khuyết tật và sự không chắc chắn của thị trường y tế. Một vấn đề lớn là sự tồn tại của *thông tin không đồng bộ* giữa bệnh nhân, bác sĩ và công ty bảo hiểm. Tình trạng sức khỏe thường tách rời khỏi số lần mắc bệnh của bệnh nhân, vì thế bệnh nhân có thể phải phụ thuộc hoàn toàn vào lời khuyên của bác sĩ về mức độ bảo vệ sức khỏe thích hợp. Đôi lúc, khi bệnh nhân được đưa lên phòng mổ, họ không còn khả năng hoặc không thể lựa chọn cách chữa trị nào khác cho bản thân mình, nên cầu ở đây phụ thuộc vào đề nghị từ phía người cung ứng. Cần phải có những biện pháp bảo vệ đặc biệt để đảm bảo rằng người tiêu dùng không vô tình mua phải những dịch vụ không cần thiết, chất lượng kém hoặc chi phí cao[1].

Một sự phi hiệu quả nữa là do sự không đồng bộ về thông tin xảy ra giữa bệnh nhân và bên thứ ba trả tiền, ví dụ như công ty bảo hiểm. Các công ty thường đặt giá dựa trên cơ sở chi phí trung bình của dịch vụ đó chứ không phải là chi phí biên. Điều này gây ra sự phi hiệu quả vì nói chung mọi người biết về tình trạng sức khỏe của mình tường tận hơn các công ty bảo hiểm. Trước mức phí bảo hiểm đặt ra dựa trên chi phí trung bình, những người ít rủi ro có thể quyết định không mua bảo hiểm. Điều đó dẫn đến hiện tượng *lựa chọn ngược* làm tăng độ rủi ro trung bình và tăng chi phí đối với

1. Xã hội đã đề ra nhiều cơ chế để giải quyết tình huống thiếu sự đồng bộ quá lớn về thông tin giữa người mua và người bán. Một trong những cơ chế như vậy là nhãn hiệu hàng hóa. Khi bạn mua một hàng hóa tương đối đơn giản như ô tô của hãng Toyota hay nước ngọt Coca-Cola, bạn phải trả một khoản tiền cho các công ty này do họ đã kiểm soát chất lượng hàng hóa. Với các lĩnh vực khác phức tạp hơn như y tế hay tư vấn luật pháp, không có một hàng hóa tiêu chuẩn hay một phương thuốc rõ ràng nào cho các vấn đề đặt ra, và xã hội dựa vào "giới chuyên môn" để bắc chiếc cầu nối giữa các khoảng trống kiến thức. Theo luật lệ và tập quán, các chuyên gia phải có lương tâm nghề nghiệp khi cung cấp các dịch vụ thích hợp. Hãy so sánh mức độ tin cậy của người tiêu dùng đối với lời khuyên của thầy thuốc với những gì họ tin ở một người bán xe hơi cũ.

những ai tham gia bảo hiểm. Không có gì lạ khi những người khỏe mạnh ở độ tuổi 20 là nhóm người thường không mua bảo hiểm nhiều nhất.

Một sự phức tạp khác nữa đối với bảo hiểm là do *hiểm họa đạo đức,* điều này xảy ra khi việc bảo hiểm đã làm giảm động cơ tránh rủi ro và tránh các phí tổn bằng cách ứng xử thận trọng hơn. Một thử nghiệm kinh tế gần đây nhằm xác định mức độ hiểm họa đạo đức bằng cách cấp bảo hiểm toàn bộ cho một nhóm gia đình lựa chọn ngẫu nhiên và một nhóm khác được hưởng chính sách *đồng bảo hiểm* cao (đó là một chế độ mà cá nhân phải chia sẻ chi phí với công ty bảo hiểm). Các gia đình được bảo hiểm toàn bộ sử dụng các dịch vụ y tế nhiều hơn 30%, nhưng các nghiên cứu tiếp theo lại xác định là không có sự khác nhau về tình trạng sức khỏe của hai nhóm này sau thời gian 3 đến 5 năm. Hiện tượng giá thấp hơn làm lượng cầu tăng lên chẳng có gì lạ đối với các nhà kinh tế; nó chỉ đơn giản phản ánh qui luật đường cầu dốc xuống mà thôi.

Quan tâm thứ ba của các chính sách của chính phủ là vấn đề *công bằng*, nhằm cung cấp một tiêu chuẩn tối thiểu về y tế cho người nghèo. Một mặt, bảo đảm sức khỏe tốt cho tất cả mọi người đang ngày càng được xem như một quyền cơ bản của con người trong các nước giàu. Nhưng bảo đảm sức khỏe tốt cho người nghèo cũng là một điều rất cần thiết. Chăm sóc y tế không thỏa đáng đặc biệt sẽ thiệt thòi cho người nghèo, không phải chỉ vì họ thường ốm yếu hơn người giàu mà còn vì thu nhập của họ có được chủ yếu là nhờ lao động. Dân cư khỏe mạnh hơn thì năng suất lao động cao hơn, vì người khỏe sẽ tạo ra được nhiều tiền hơn và ít cần khám chữa bệnh hơn. Tuy nhiên, không có nơi nào mà sự chăm sóc y tế không thỏa đáng phải trả một giá đắt như là đối với trẻ em. Trong những năm gần đây, tình trạng sức khỏe của trẻ em nghèo và người thiểu số ở Mỹ về một số mặt nào đó đã bị tồi đi. Trẻ em ốm yếu sẽ bị yếu thế ngay từ nhỏ, chúng ít có điều kiện đi học, mà có đi học cũng học kém hơn và dễ đi tới bỏ học giữa chừng, khi lớn lên, chúng sẽ khó tìm được công ăn việc làm tốt với mức lương cao. Không một quốc gia nào có thể thịnh vượng lên khi có một tỉ lệ lớn trẻ em không được chăm lo sức khỏe chu đáo.

Các giải pháp khác để cải cách y tế

Ba loại khuyết tật thị trường vừa mô tả ở trên đã khiến cho chính phủ của tất cả các nước trên thế giới phải quan tâm quản lý hệ thống y tế của họ. Ở Hoa kỳ còn có thêm một sự quan tâm nữa: Mặc dù Mỹ đã chi cho y tế trên đầu người nhiều hơn bất kỳ một quốc gia nào trên thế giới, tình trạng sức khỏe của người dân Mỹ vẫn đứng sau các nước có thu nhập cao khác.

Sự kết hợp giữa chi phí ngày càng tăng, số lượng người không có bảo hiểm ngày càng nhiều, và tình trạng y tế yếu kém đòi hỏi phải có sự cải cách y tế tận gốc ở Mỹ. Các giải pháp chủ yếu khác là gì? Một giải pháp cực đoan là *thị trường thuần túy*. Cách làm đó là một giải pháp truyền thống ở hầu hết các nước cho tới thế kỷ này, theo đó mỗi gia đình sẽ phải trả 100% phí tổn y tế và không có các chương trình của chính phủ cung cấp các hàng hóa công cộng hay gánh bớt gánh nặng y tế cho người nghèo. Như Bảng 16-2 đã chỉ rõ, giải pháp thuần túy thị trường sẽ giải quyết được các khuyết tật của thị trường về hiện tượng lựa chọn ngược và hiểm họa đạo đức, nhưng nó lại là cái giá quá lớn với những cá nhân có phí tổn y tế cao; đáng ngại hơn thế, giải pháp thuần túy thị trường không cung cấp các hàng hóa công cộng như khoa học cơ bản hay phòng chống bệnh truyền nhiễm. Do hậu quả không hay của mô hình thị trường thuần túy, không có gì là lạ khi rất ít nhà kinh tế và chính trị ủng hộ quan điểm này.

		Các giải pháp khác nhau		
Vấn đề nảy sinh	Giải pháp hiện nay	Thị trường thuần túy	Cạnh tranh có quản lý	Dịch vụ y tế được quốc hữu hóa
Hàng hóa công cộng (các bệnh lây lan qua tiếp xúc, khoa học cơ bản và thông tin cho người tiêu dùng)	Thông qua các chương trình y tế công ở các lĩnh vực có bảo hiểm	Không cung cấp hàng hóa công cộng	Thông qua các chương trình y tế công ở các lĩnh vực có bảo hiểm	Thông qua y tế công

Khuyết tật thị trường:				
Hiểm họa đạo đức (hội chứng bên thứ ba trả tiền)	Nguyên nhân chính làm chi phí tăng nhanh và lãng phí do việc kiểm soát chi phí kém	Không có, vì người tiêu dùng trả tiền dịch vụ toàn bộ	Nhiều khả năng là nghiêm trọng vì dịch vụ miễn phí. Sẽ được xóa bỏ nếu khả năng được hưởng dịch vụ bị hạn chế	Rất nghiêm trọng vì tất cả phí tổn dịch vụ đều được nhà nước trả. Có thể được xóa bỏ thông qua các biện - pháp phân chia khẩu phần và bắt xếp hàng chờ được phục vụ
Lựa chọn ngược	Rất nghiêm trọng đối với ai không có bảo hiểm	Không có, vì người tiêu dùng trả tiền cho dịch vụ	Không thành vấn đề vì bảo hiểm phổ cập	Không thành vấn đề vì bảo hiểm phổ cập
Phân phối kém các dịch vụ y tế	Vấn đề không đồng đều: người đi làm, người nghèo, người già được bảo hiểm; công nhân nghèo và người thất nghiệp bị thiệt thòi	Rất không đồng đều: phân phối dịch vụ y tế do thị trường quyết định	Bảo hiểm phổ cập, mặc dù người giàu có khả năng mua dịch vụ tốt hơn	Phổ cập và thống nhất

Bảng 16-2. Các giải pháp khác nhau đối với khuyết tật thị trường trong lĩnh vực y tế

Hệ thống y tế hiện nay của Hoa kỳ có chi phí rất lớn vì trợ cấp nhiều mà không giới hạn ngân sách đã khiến ngân sách phải bảo hiểm cho rất nhiều người. Các giải pháp khác phải tìm ra cách phân phối dịch vụ y tế hiệu quả và công bằng hơn mà vẫn tiếp tục kích thích các tiến bộ công nghệ.

Ở một thái cực khác là *dịch vụ y tế quốc hữu hóa*, trong đó y tế là do nhà nước cung cấp cho tất cả mọi người như nhau. Cách làm này được gọi là "hệ thống một người trả tiền". Giải pháp này giải quyết được nhiều khuyết tật chính của thị trường. Vì y tế được phổ cập, không có hiện tượng lựa chọn ngược và chính phủ có thể cung cấp hàng hóa công cộng về thông tin và phòng chống bệnh. Tuy nhiên, những người phản đối dịch vụ y tế quốc hữu hóa đã chỉ ra nhiều đặc điểm không hấp dẫn của giải pháp này. Thứ nhất, phí tổn y tế sẽ phải chi trả bằng đánh thuế hoặc các loại lệ phí bắt buộc, làm tăng thuế suất, tăng chi phí kinh doanh và có hại đối với động cơ làm việc và tiết kiệm. Thứ hai, vì theo kế hoạch này, dịch vụ y tế là miễn phí nên hiện tượng hiểm họa đạo đức sẽ rất nghiêm trọng vì người tiêu dùng có rất ít động cơ hạn chế việc sử dụng các dịch vụ của họ; chi phí y tế sẽ tăng nhanh hơn bao giờ hết.

Hệ thống một người trả tiền cũng còn chứa đựng một vấn đề khác nữa do chúng đã hạn chế chi phí bằng cách đặt mức trần cho các loại lệ phí và thu nhập của bác sĩ và giới hạn danh mục các dịch vụ hợp pháp được bảo hiểm. Sự kết hợp giữa đặt trần giá với dịch vụ được bao cấp đã dẫn đến tình trạng dư cầu kinh niên trong nhiều thị trường y tế. Do việc ngăn cản các lực lượng thị trường hoạt động trong thị trường y tế, nên sự thiếu hụt sẽ phát sinh và chỗ dư cầu phải được lấp đầy theo một cách nào đó. Hiện tượng này được gọi là *chế độ phân phối phi giá cả*. Chế độ phân phối phi giá cả thường thể hiện dưới dạng đơn giản là bắt chờ để được phục vụ. Trong các trường hợp khác, người cung cấp dịch vụ y tế sẽ phân phối dịch vụ bằng cách quyết định xem bệnh nhân nào xứng đáng nhất. Có thể thấy nhiều ví dụ về tình trạng người cung ứng tự phân phối trong hệ thống dịch vụ y tế quốc gia của Anh hay Canada, ở đó thường có những hàng người dài chờ được giải phẫu không nguy cấp; tương tự, do phòng cấp cứu ở các thành phố trung tâm tại Mỹ thường phục vụ miễn phí cho các hộ gia đình thu nhập thấp, nên ở đó lúc nào cũng chật cứng bệnh nhân đang chờ được khám bệnh theo phiên, ngay cả khi một số người đã trong tình trạng gần đất

xa trời[1]. Cái gì hoạt động ở đây? Vì giá cả không được phép tăng lên để tạo ra sự cân bằng giữa cung và cầu, nên các cơ chế khác để "cân bằng thị trường" sẽ xuất hiện.

Hình 16-7 minh họa chế độ phân phối phi giá cả trong thị trường y tế. Chỉ có Q_0 đơn vị y tế được cung cấp. Giá cân bằng thị trường đạt được tại C, khi đó lượng cung bằng lượng cầu. Tuy nhiên, chính phủ trả 80% tất cả chi phí y tế. Vì người tiêu dùng chỉ phải trả có 20% tổng chi phí, nên lượng cầu sẽ tăng lên đến Q_1. Đoạn AB là cầu không được đáp ứng, và là đối tượng của chế độ phân phối phi giá cả; trợ cấp càng lớn thì càng phải sử dụng nhiều chế độ phân phối phi giá cả.

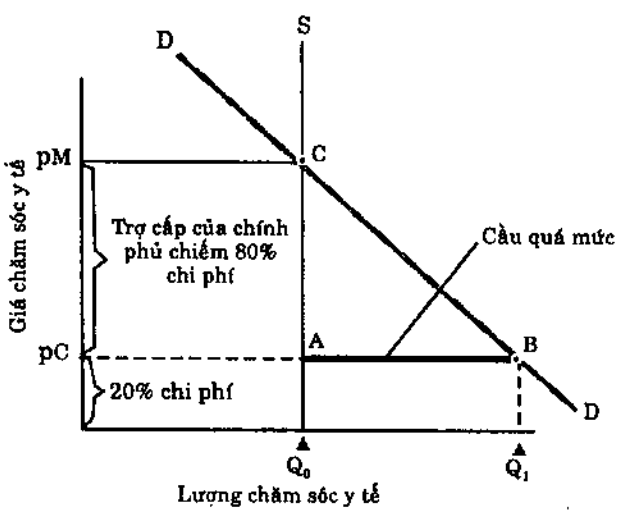
Nhấn mạnh đến các vấn đề này, Tổng thống Clinton và Quốc hội đã đấu tranh một cách quyết liệt nhưng không thành công trong những năm 1993-94 để tìm ra một giải pháp trung gian giữa thị trường thuần túy và hệ thống một người trả tiền. Kế hoạch đó, được gọi dưới cái tên *"cạnh tranh có quản lý"*, sẽ sử dụng quyền lực lập pháp của chính phủ để tiêu chuẩn hóa các chính sách, mở rộng phạm vi bảo hiểm ra cả những đối tượng mà chưa được hưởng bảo hiểm trong các chương trình trước đây và yêu cầu các công ty phải trả bảo hiểm y tế cho nhân viên của mình. Kế hoạch ban đầu của

---

1. Một ví dụ khá hay về chế độ phân phối này là trong thời gian chiến tranh, khi các thầy thuốc áp dụng phương pháp *chia ba*. Cách làm này dựa theo qui trình của người Pháp trong Đại chiến Thế giới Lần thứ I nhằm chia thương binh làm ba hạng: (1) những người cần được chữa trị; (2) những người sẽ sống mà không cần chữa trị nhiều; và (3) những người có nhiều khả năng sẽ chết cho dù có cố gắng chữa trị đến đâu. Chỉ có hạng thứ nhất là được hưởng phần lớn các dịch vụ y tế. bạn có thể thấy tại sao cách làm vô cảm này lại là phương pháp "tiết kiệm chi phí" mà nhờ đó nó có thể cứu sống được nhiều người nhất không? Chiến lược này đã được Ngân hàng Thế giới đề nghị trong *Báo cáo Kinh tế Thế giới năm 1993* của mình. Ngân hàng Thế giới kiến nghị rằng các nước nên tập trung vào các phương pháp chữa trị có thể làm tăng nhiều nhất số năm sống thêm nhờ được cứu chữa trên mỗi đôla chi tiêu. Giải pháp này tương tự như việc người tiêu dùng tối đa hóa độ thỏa dụng hay hãng tối đa hóa lợi nhuận. Một số bang của Hoa kỳ (như bang Oregon) cũng đã bắt đầu tiến hành chế độ phân phối dịch vụ y tế theo nguyên tắc tương tự.

Clinton yêu cầu phải có mức bảo hiểm y tế tiêu chuẩn cho tất cả mọi người theo mức giá nhất định. Đối với những người làm công, bảo hiểm của họ sẽ do công ty trả; còn những người không có việc làm thì thuộc diện được hưởng chế độ chăm sóc y tế do nhà nước tài trợ. Tiền tài trợ sẽ được tạo ra do việc ban hành thuế mới và cắt giảm ngân sách của những chương trình hiện nay. Tất cả mọi người sẽ được cấp bảo hiểm y tế qua các tổ chức mua bảo hiểm (trong kế hoạch năm 1993 của Clinton, được gọi là "Các liên minh về y tế theo vùng") hoặc các công ty lớn. Lý do thành lập các tổ chức mới này là chúng sẽ có sức mạnh thương lượng để giảm giá đối với các dịch vụ y tế có chất lượng, cũng như các bệnh viện lớn hiện nay có thể mua thuốc men với giá thấp hơn.

Hình 16-7. Dịch vụ y tế miễn phí nhất định sẽ dẫn đến chế độ phân phối phi giá cả



Khi chính phủ cung cấp y tế miễn phí hoặc trợ cấp y tế thì sẽ xuất hiện một cách nào đó để phân phối lượng dịch vụ có hạn. Trong ví dụ có trợ cấp của chính phủ, lượng dư cầu AB được lấp đầy bằng một cơ chế nào đó mà không phải là giá cả. Thông thường, người tiêu dùng phải chờ đợi các dịch vụ không khẩn cấp, có khi mất hàng giờ, cũng có khi phải mất hàng tháng.

Như Bảng 16-2 đã cho thấy, trên nguyên tắc cạnh tranh có quản lý sẽ giảm nhẹ các khuyết tật thị trường trên thị trường sức khỏe. Giống như hệ thống quốc hữu hóa, cách làm này tránh được hiện

tượng lựa chọn ngược, có thể cung cấp các hàng hóa công cộng quan trọng và đảm bảo y tế cho người nghèo. Hơn nữa, những người ủng hộ kế hoạch cạnh tranh có quản lý tin rằng, nó có những nhân tố mạnh mẽ để kiềm chế chi phí. Kế hoạch của Clinton dẫn đến sự đồng bảo hiểm rất lớn, do đó giảm được hiểm họa đạo đức mà vẫn duy trì cách cung cấp tư nhân về y tế; cho phép các đòn bẩy thị trường hoạt động để tìm ra công nghệ mới hoặc cải tiến công nghệ.

Những người phản đối cạnh tranh có quản lý thì lo ngại rằng nó có thể khiến chi phí y tế tăng vọt. Phạm vi bảo hiểm được cải tiến và mở rộng sẽ làm tăng cầu, tăng áp lực đối với cung có hạn. Ngoài ra, mặc dù trên nguyên tắc, ngân sách sẽ được giới hạn trần nhưng sẽ xuất hiện câu hỏi là liệu các mức trần này có hiệu lực để kiểm soát chi phí hay không bởi vì sẽ không có giới hạn ngân sách cuối cùng đối với cả người tiêu dùng lẫn các nhà lập pháp.

Nhiều nhà kinh tế lo ngại rằng, việc buộc các công ty phải mua bảo hiểm cho công nhân của họ cuối cùng sẽ làm phương hại đến những người công nhân lương thấp. Kế hoạch cạnh tranh có quản lý đòi hỏi hầu như tất cả các công ty sẽ phải mua bảo hiểm y tế cho toàn bộ công nhân của mình, kể cả những người hiện nay chưa thuộc diện được bảo hiểm. Tuy điều này có vẻ như là một mục tiêu xã hội đáng quí, song nó lại khiến các công ty lưỡng lự trong việc thuê công nhân lương thấp. Thí dụ, một công nhân hiện nay đang được trả 10.000 đôla một năm và luật mới sẽ cộng thêm 4.000 đôla tiền bảo hiểm sức khỏe vào chi phí cho người công nhân đó; trên thực tế, chính phủ đã cộng thêm 4.000 đôla vào tiền lương công nhân. Trong tình hình đó, công ty có thể sẽ quyết định buộc các công nhân hiện nay phải làm thêm giờ hoặc ký các hợp đồng làm thêm, hay mua máy tính để làm việc thay vì thuê công nhân lương thấp. Theo Daniel Hamermesh, nhà kinh tế học lao động của trường Đại học Texas ở Austin, thì "sẽ xảy ra hiện tượng cắt giảm việc làm hoặc cắt giảm tiền lương, và có khả năng hơn cả là sẽ xảy ra cả hai".

Tổng thống và Quốc hội đã cố gắng trong suốt gần hai năm để tìm ra hướng cải cách y tế nhằm mở rộng phạm vi bảo hiểm cho tất

cả quần chúng mà không làm chi phí tăng nhiều hoặc can thiệp mạnh vào cơ chế thị trường. Chưa có một chương trình toàn diện nào được thông qua, nhưng việc nghiên cứu sẽ vẫn còn được tiếp tục trong nhiều năm tới.

Kiểm soát giá: điều lành hay điều dữ? *Kế hoạch của Clinton chứa đựng rất nhiều hình thức kiểm soát giá cả và thu nhập. Phản ứng lại với điều đó, 562 nhà kinh tế bảo thủ Mỹ đã cùng ký tên trong bức thư sau đây gửi cho Tổng thống, viện dẫn đến lịch sử kiểm soát giá và cảnh báo về những hậu quả tai hại của chúng:*

"Kính thưa Tổng thống Clinton,

Kiểm soát giá sẽ dẫn đến thiếu hụt, đến thị trường chợ đen và chất lượng giảm sút. Đây là một bài học chung của 4.000 năm mà các chính phủ cố gắng giữ giá thấp một cách giả tạo bằng cách đề ra các qui định.

Ngài khẳng định rằng kế hoạch y tế của ngài là tránh kiểm soát giá. Chúng tôi lấy làm tiếc vì không thể đồng ý với nhận định đó. Kế hoạch của ngài ấn định mức lệ phí mà các bác sĩ và bệnh viện được thu, ấn định mức trần chi tiêu hàng năm cho y tế, hạn mức phí bảo hiểm, và đặt giới hạn cho giá các loại dược phẩm mới cũng như dược phẩm hiện hành.

Trong các nước áp đặt những qui định như vậy, bệnh nhân bị trì hoãn hàng tháng trời cho đến hàng năm để được giải phẫu, các viên chức hành chính quyết định phương pháp điều trị chứ không phải là bác sĩ hay bệnh nhân, và các phát minh về kỹ thuật trong y học hay dược học sẽ bị giảm sút ghê gớm...

Trong những năm 1970, chính phủ đã cố gắng điều tiết giá của một sản phẩm thuần nhất và giản đơn hơn nhiều, đó là xăng dầu. Hậu quả của nó là một thảm họa kinh tế xã hội. Mọi người buộc phải tiêu phí hàng giờ để xếp hàng mua xăng. Xếp hàng dài chờ được phẫu thuật hay được chữa trị sẽ còn mang lại hậu quả nghiêm trọng hơn nhiều.

Hạn mức trần, các kế hoạch về lệ phí và các biện pháp điều tiết khác của chính phủ có thể sẽ làm giảm chi tiêu về y tế, nhưng những cái lợi đó còn rất xa xôi. Thay vì thế, chúng ta sẽ đi đến một nền y

tế chất lượng kém hơn, phát minh trong lĩnh vực y học bị giảm sút và một bộ máy hành chính mới tốn kém ra đời để giám sát công việc chữa trị. Những cách kiểm soát này sẽ làm phương hại đến nhân dân và chúng sẽ gây tác hại cho toàn bộ nền kinh tế. Chúng tôi khẩn thiết yêu cầu ngài hãy xóa bỏ việc kiểm soát giá dưới mọi hình thức trong kế hoạch y tế của ngài".

Những lời cảnh tỉnh này phải được những người đang định hình lại một ngành chiếm đến một phần bảy nền kinh tế Hoa kỳ, xem xét một cách hết sức nghiêm túc.

Tóm lại:

Về cơ bản, y tế cũng không khác gì các hàng hóa và dịch vụ khác trong nền kinh tế. Bác sĩ, hộ lý, nằm viện và các dịch vụ khác đều bị hạn chế về cung. Cầu của dân chúng - tổng hợp của tất cả các loại nhu cầu thiết yếu, nhu cầu phải chăng, nhu cầu tăng thêm và các nhu cầu nực cười - vượt xa các nguồn lực sẵn có. Vì thế, các nguồn lực phải được phân phối theo một cách nào đó. Chế độ phân phối thông qua lá phiếu bằng tiền của người tiêu dùng là không thể chấp nhận được vì nó gây ra quá nhiều tác hại cho y tế công, để lại quá nhiều nhu cầu không được đáp ứng và quá nhiều người đói nghèo. Phạm vi của thị trường đến đâu, và nên sử dụng các cơ chế phi thị trường nào để thay thế cho thị trường? Những câu hỏi này là vấn đề sống còn của các cuộc tranh cãi lớn về y tế.

Điều tra sơ bộ của chúng ta về vai trò của chính phủ trong nền kinh tế là một sự nhắc nhở sáng suốt về trách nhiệm và khiếm khuyết của hành động tập thể. Một mặt, chính phủ phải bảo vệ biên giới quốc gia, ổn định nền kinh tế, chăm sóc y tế công và điều tiết ô nhiễm. Mặt khác, nhiều chính sách được thiết kế vì lợi ích công cộng lại phải chịu sự phi hiệu quả và thiếu nhất quán.

Liệu điều đó có nghĩa là chúng ta nên loại bỏ bàn tay hữu hình của chính phủ và để mặc cho bàn tay vô hình của thị trường hoành hành hay không? Kinh tế học không thể trả lời câu hỏi mang nặng tính chính trị như vậy: tất cả những gì nó làm là xem xét điểm mạnh và điểm yếu của cả lựa chọn tập thể lẫn lựa chọn của thị trường, và chỉ ra cơ chế (như cải tiến quyền về tài sản hay việc đồng

bảo hiểm trong y tế) mà nhờ đó, bàn tay vô hình được điều chỉnh có thể hiệu quả hơn các trường hợp cực đoan của tự do kinh doanh thuần túy hay áp đặt luật lệ kiểu hành chính quan liêu quá mức.

TÓM TẮT

A. Sự kiểm soát của chính phủ đối với nền kinh tế

1. Vai trò kinh tế của chính phủ đã tăng lên nhanh chóng trong thế kỷ vừa qua. Chính phủ tác động và kiểm soát hoạt động kinh tế tư nhân bằng cách dùng thuế khóa, chi tiêu và điều tiết trực tiếp.

2. Một nhà nước phúc lợi hiện đại sẽ thực hành bốn chức năng kinh tế: (a) Khắc phục các khuyết tật của thị trường; (b) phân phối thu nhập và nguồn lực; (c) đề ra các chính sách ổn định kinh tế vĩ mô nhằm điều hòa sự dao động lên xuống của thất nghiệp, kiềm chế lạm phát và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế dài hạn; và (d) đàm phán các hiệp định cùng có lợi với các quốc gia khác.

B. Lý thuyết lựa chọn công cộng: chính phủ ra quyết định như thế nào?

3. Lý thuyết lựa chọn công cộng phân tích xem chính phủ thực sự ứng xử như thế nào. Trong một nền kinh tế hiện đại phức tạp và phụ thuộc lẫn nhau, hành động của chính phủ có thể làm tăng thu nhập thực tế của xã hội từ tình trạng phân phối tự nhiên một cách tàn nhẫn.

4. Lựa chọn công cộng là sự kết hợp các lựa chọn cá nhân trong một quyết định tập thể. Theo nguyên tắc nhất trí tuyệt đối, tất cả các quyết định phải được sự đồng ý của tất cả mọi người. Nguyên tắc nhất trí tuyệt đối là một điều lý tưởng vì tất cả các quyết định đều là hoàn thiện Pareto (trong đó, không có ai bị thiệt hại), nhưng chi phí của việc thuyết phục tất cả mọi người lại quá lớn cho nên trong thực tế, dường như không có quyết định nào được đưa ra theo nguyên tắc nhất trí tuyệt đối.

5. Phần lớn các ủy ban và cơ quan lập pháp đều sử dụng nguyên tắc theo đa số, nguyên tắc này đảm bảo sẽ cải thiện được phúc lợi của quá nửa số cử tri. Nhưng nguyên tắc theo đa số có thể dẫn đến

"sự áp chế của đa số" và nhiều khả năng có hiện tượng bỏ phiếu quay vòng, trong đó, đứng trước rất nhiều sở thích khác nhau, sẽ không có một chương trình đơn lẻ nào chiếm được ưu thế.

6. Chính phủ cũng có những khuyết tật giống như bàn tay vô hình có thể bị hỏng hóc. Có những trường hợp cần phải có các quyết định, mặc dù quyết định đó không được nhất trí tuyệt đối, do đó có thể xuất hiện các kết cục phi hiệu quả và không công bằng. Các ví dụ quan trọng là sự chiếm đoạt quyền xây dựng luật của nhóm thiểu số giàu có hoặc bằng cách vận động hàng lang, khuynh hướng chính phủ chi tiền cho các chương trình tốn kém trong thời gian quá dài, và sự quan tâm đến quyền lợi trước mắt gây trở ngại cho việc tổ chức bầu cử có tính cạnh tranh.

C. Vấn đề y tế gai góc

7. Y tế là một trong các lĩnh vực lớn nhất và tăng trưởng nhanh nhất của nền kinh tế. Nó đặc trưng bằng vô số các khuyết tật thị trường khiến cho chính phủ phải can thiệp rất sâu. Hệ thống y tế có ảnh hưởng ngoại sinh rất lớn, bao gồm việc phòng chống các bệnh lây lan qua đường giao tiếp, và các kiến thức mới công khai về y sinh học. Ngoài ra, còn có những khuyết tật thị trường khác như thông tin không đồng bộ giữa bác sĩ và bệnh nhân, và giữa bệnh nhân với công ty bảo hiểm. Những sự thiếu đồng bộ này dẫn đến hiện tượng lựa chọn ngược trong việc mua bảo hiểm và hiểm họa đạo đức (hay hội chứng bên thứ ba trả tiền) khi tiêu dùng dịch vụ y tế quá mức. Cuối cùng, do y tế hết sức quan trọng đối với phúc lợi loài người và đối với năng suất lao động, nên chính phủ cố gắng đưa ra tiêu chuẩn tối thiểu về y tế cho người dân.

8. Hệ thống y tế hiện hành của Mỹ đang bị phê phán vì chi phí ngày càng tăng, số người không có bảo hiểm ngày một nhiều, và tình trạng y tế trì trệ, đặc biệt đối với người nghèo và các nhóm thiểu số. Rất ít người ủng hộ việc quay lại hệ thống thị trường thuần túy vì các tác động ngược lại đến sức khỏe cộng đồng và đến việc tạo ra kiến thức y sinh học mới. Hệ thống y tế được quốc hữu hóa sẽ phổ cập việc bảo hiểm nhưng lại phân phối dịch vụ y tế bằng cách bắt xếp hàng chờ được phục vụ. Giải pháp mới cạnh tranh có

quản lý sẽ bắt buộc bảo hiểm phổ cập, nhưng chủ yếu là thông qua việc các công ty phải mua hoặc cung cấp bảo hiểm y tế. Hệ thống này liệu có tạo ra một động lực khuyến khích thích hợp cho các tiến bộ công nghệ trong khi vẫn kiềm chế được chi phí hay không - đó là điều vẫn cần được kiểm nghiệm.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Chức năng của chính phủ	**Functions of Government**
ba công cụ kiểm soát kinh tế của chính phủ: thuế khóa, chi tiêu và điều tiết	three tools of government economic control: taxes, expenditure, regulation
bốn chức năng của chính phủ: hiệu quả, phân phối, ổn định và đại diện trước quốc tế	four functions of government: efficiency, distribution, stabilization, international representation
khuyết tật của thị trường khác với khuyết tật của chính phủ	market failures vs. government failures
Lựa chọn công cộng	**Public Choice**
lựa chọn công cộng	public choice
khuyết tật của chính phủ: chiếm đoạt, thiển cận và quan liêu	government failures: capture, myopia, bureaucracy
lựa chọn công cộng theo nguyên tắc nhất trí tuyệt đối, theo đa số và đa số tuyệt đối	public choice by unanimity, majority rule, supermajorities
định lý Arrow, bỏ phiếu quay vòng, nghịch lý bỏ phiếu	Arrow' s theorem, cyclical voting, the voting paradox
Khuyết tật thị trường trong y tế	**Market failures in Health care**
hàng hóa công cộng do việc tìm ra kiến thức mới, ngăn chặn các bệnh lây lan qua giao tiếp	public goods of discovering new knowledge, preventing communicable diseases
khuyết tật của bảo hiểm do	

hiểm họa đạo đức và lựa chọn ngược
chăm sóc không thỏa đáng cho các gia đình nghèo
các giải pháp cải cách khác: thị trường thuần túy, hệ thống quốc hữu hóa và cạnh tranh có quản lý

insurance failures of moral hazard and adverse selection
inadequate care for poor families
alternative approaches to reform: pure market, nationalized system, managed competition

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Khi xem xét liệu bạn muốn nền kinh tế tự do kinh doanh thuần túy hay có sự điều tiết của chính phủ, bạn hãy thảo luận xem có nên để chính phủ kiểm soát nạn mại dâm, ma túy, phẫu thuật thẩm mỹ, cấy ghép tim, vũ khí hành hung và rượu bia hay không. Có nên duy trì thị trường tự do cho việc nhận con nuôi hay không?

2. Chăm sóc lâu dài cho người già là giúp đỡ họ trong nhiều công việc (tắm giặt, mặc quần áo, đi vệ sinh) mà họ không thể tự làm lấy được. Những nhu cầu ấy đã được quan tâm đến từ một thế kỷ nay như thế nào? Giải thích tại sao hiểm họa đạo đức và sự lựa chọn ngược lại làm cho bảo hiểm chăm sóc lâu dài tốn kém đến mức mà ngày nay ít người muốn mua chúng.

3. Một chính sách được gọi là "tiết kiệm chi phí" nếu nó tạo ra một mức sản lượng cho trước với chi phí tối thiểu hoặc một mức sản lượng tối đa với một lượng đầu vào cho trước. Giả sử đang trong thời chiến và cung về y tế là không đủ. Có 100 đơn vị chăm sóc y tế (ví dụ, đó là các đơn vị về dược phẩm) và 400 bệnh nhân được chia đều thành 8 nhóm 50 người. Bảng dưới đây cho biết xác suất sống sót nếu có hoặc không có một đơn vị chăm sóc y tế.

Các nhóm bệnh nhân	Xác suất sống sót	
	Được điều trị	**Không được điều trị**
Tai nạn do xe tăng hay xe tải:		
1. Gãy chân	0,99	0,98
2. Bỏng nặng	0,41	0,39
Bị thương do mảnh đạn		
3. Vào tứ chi	0,90	0,30
4. Vào đầu	0,05	0,02
Bị trúng đạn		
5. Vào tứ chi	0,88	0,85
6. Vào đầu	0,10	0,08
Bị nhiễm trùng		
7. Do nhiễm khuẩn	0,98	0,30
8. Không rõ căn nguyên	0,60	0,59

Bạn có nhiệm vụ phải dùng phương pháp chia ba đối với thương binh. Mục tiêu của bạn là tối đa hóa số người hy vọng sẽ sống sót (bằng tổng của các tích giữa xác suất sống sót với số bệnh nhân, $p_1N_1 + p_2N_2 + ... + p_8N_8$, trong đó p_i là xác suất sống sót nhờ có điều trị và N_i là số bệnh nhân).

a. Hãy sử dụng phương pháp chia ba đã mô tả trong chú thích 5. Hai nhóm bệnh nhân nào được liệt vào hạng được điều trị?

b. Tính số bệnh nhân hy vọng sẽ sống sót theo cách làm của bạn. Bạn có thể thấy tại sao cách làm này lại là tiết kiệm chi phí theo nghĩa nó tối đa hóa được số bệnh nhân hy vọng sẽ sống sót?

c. Hãy xét một phương pháp cho rằng nên điều trị các bệnh nhân nguy kịch nhất (những người có xác suất sống sót thấp nhất nếu không được điều trị). Tại sao phương pháp này không tiết kiệm chi phí?

d. Giả sử số đơn vị chăm sóc y tế tăng lên đến 200. Tại sao cách làm chia ba của bạn không còn phù hợp nữa? Bạn có thể xác định nguyên tắc tổng quát cho ví dụ này không?

4. Bạn hãy cho biết tại sao phân bổ bánh mì kiểu thị trường lại

có thể theo nguyên tắc nhất trí tuyệt đối? Tại sao nguyên tắc đó lại không phù hợp với quốc phòng? Sự khác nhau này có gợi cho bạn thấy tại sao cách phân bổ bánh mì có thể đưa xã hội đến đường khả năng thỏa dụng trong khi phân bổ quốc phòng lại không như vậy?

5. Bảo hiểm y tế bắt buộc cũng giống như việc tăng tiền lương theo mệnh lệnh của chính phủ. Hãy xét thị trường đối với những công nhân không được công ty cung cấp bảo hiểm. Hãy vẽ đồ thị cung - cầu về lao động, với mức tiền lương hàng năm trên trục tung (không kể phụ cấp). Hãy biểu thị trên đồ thị này việc yêu cầu các công ty phải cung cấp bảo hiểm y tế cho công nhân trị giá 4.000 đôla đồng nghĩa với việc dịch chuyển đường cầu về lao động của hãng xuống dưới một khoảng bằng 4.000 đôla như thế nào. Điều gì sẽ xảy ra với mức tiền lương cân bằng và mức lao động cân bằng? Điều gì sẽ xảy ra nếu tiền lương không được điều chỉnh cho thấp xuống, ví dụ do chính sách tiền lương tối thiểu? Hãy dùng đồ thị này để giải thích câu nói của giáo sư Hamermesh trong chương.

6. Hàng hóa công cộng là gì? Giải thích tại sao việc ngăn chặn sự lây lan của các bệnh do giao tiếp như đậu mùa, AIDS, hay lao phổi lại là hàng hóa công cộng.Thị trường phản ứng như thế nào trong tình huống này và tại sao phản ứng của thị trường lại không hiệu quả?

7. Hãy nhớ lại lá thư ngỏ gửi cho Tổng thống Clinton về sự nguy hại của chính sách kiểm soát giá. Giải thích những luận điểm trong lá thư. Bạn có đồng ý với những ý kiến đó không? Giải thích luận điểm của bạn.

CHƯƠNG 17

THUẾ VÀ CHI TIÊU CỦA CHÍNH PHỦ

Tinh thần của một dân tộc, trình độ văn hóa và cơ cấu xã hội cũng như những hành động mà chính sách của dân tộc đó tạo ra, tất cả những cái đó và những cái khác, được thể hiện trong lịch sử tài chính của dân tộc đó... Ai biết cách lắng nghe sứ giả của nó ở đây thì sẽ nhận thức rõ được tiếng sấm rền của lịch sử thế giới rõ hơn bất kỳ nơi nào khác.

Joseph Schumpeter

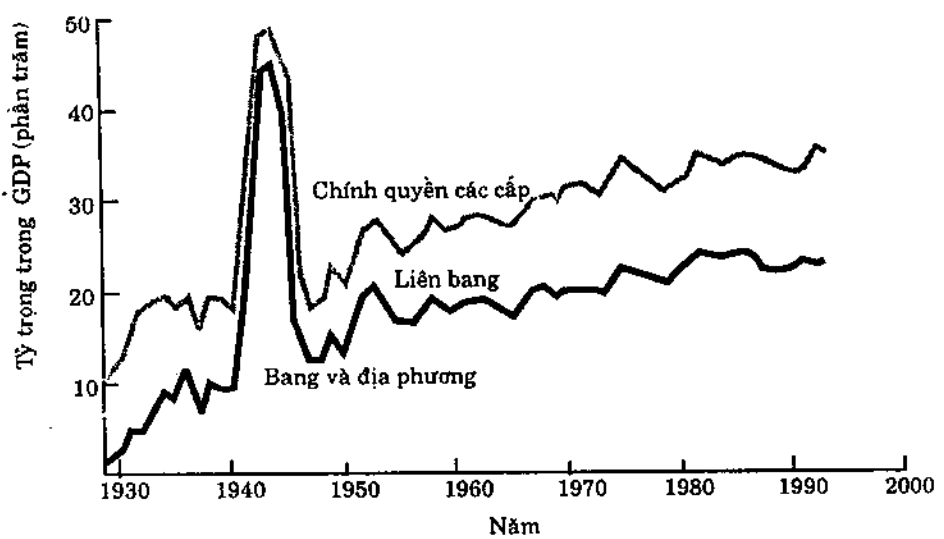
Các cuộc trao đổi về ngân sách ở Mỹ thường diễn ra theo kiểu nói để mà nói như: "không có thuế nữa", "phải cân bằng ngân sách", hay "những người của đảng Dân chủ chỉ thu và tiêu tiền thuế". Không một câu đơn giản nào trong các câu trên thực sự tóm lược được vấn đề quan trọng về ngân sách trong đời sống kinh tế. Chi tiêu của chính phủ và thuế khoá có ba tác động chính. Thứ nhất, nó ảnh hưởng đến sự phân bổ chung của sản phẩm quốc dân cho tiêu dùng tư nhân, tiêu dùng công cộng và đầu tư. Thứ hai, thông qua chi tiêu trực tiếp, sự khuyến khích gián tiếp của thuế, các quy định bắt buộc, chính phủ có tác động đến đầu ra và giá cả trong các ngành riêng lẻ đang sản xuất ra các sản phẩm như: tàu ngầm quân sự, hội viên câu lạc bộ, và chất thải độc hại. Cuối cùng, chính sách ngân sách tác động đến các hoạt động kinh tế vĩ mô của nền kinh tế: sự biến động của tổng sản lượng, giá cả và thất nghiệp.

Chính phủ hoàn thành sứ mệnh kinh tế của mình như thế nào? Không có bí mật thần kỳ nào. Chính phủ tăng ngân sách bằng cách đánh thuế hay đi vay, rồi sau đó sử dụng những lá phiếu bằng tiền đó để mua hàng hoá và dịch vụ trên thương trường. Giả sử dân

chúng muốn dành thêm nguồn lực để nâng cao sức khoẻ cộng đồng, hay giảm đói nghèo ở trong hay ngoài nước, hoặc cho rằng bảo vệ môi trường quí giá của chúng ta cho các thế hệ tương lai là một ưu tiên hàng đầu của quốc gia, hay nên dành nhiều nguồn lực hơn cho giáo dục thế hệ trẻ hoặc sửa chữa cơ sở hạ tầng, hoặc người giầu chiếm phần quá lớn trong chiếc bánh của cả xã hội và cần tăng tiêu dùng cho người nghèo. Mỗi cái trong các mục tiêu nói trên có thể đạt được khi và chỉ khi chính phủ thay đổi chính sách thuế, chi tiêu và các quy định điều tiết. Tiếng sấm vang trong lịch sử thế giới có thể nghe thấy trong chính sách tài khóa, bởi vì thu thuế và chi tiêu là những công cụ rất hiệu lực như vậy.

A. CHI TIÊU CỦA CHÍNH PHỦ

Một sự thay đổi cơ bản trong nền kinh tế Mỹ vào thế kỷ 20 là chi tiêu của chính phủ ngày càng trở nên quan trọng. Hình 17-1 cho biết tỷ phần của sản lượng quốc dân dành cho chi tiêu của chính phủ, bao gồm tất cả các khoản từ lương của tổng thống đến máy bay vận tải hay đường cao tốc, thanh toán bảo hiểm xã hội cho các bậc cao niên. Bạn có thể thấy rằng, tỉ phần của chính phủ đã tăng đều đặn trong suốt 60 năm qua, riêng trong thời gian chiến tranh thì tạm thời tăng vọt.



Hình 17-1. Tỉ trọng chi tiêu của chính phủ tăng lên trong thời chiến và thời bình

Chi tiêu liên bang tăng nhanh trong thời kỳ Đại Suy thoái và tăng vọt trong Chiến tranh Thế giới lần thứ II. Trong những năm 1960 và 1970, chi tiêu của chính phủ cho các chương trình hỗ trợ thu nhập có xu thế tăng nhanh nhất, nhưng trong những năm 1980, chi tiêu quốc phòng và thanh toán lãi tiền vay tăng nhanh nhất. Cần lưu ý, các chính sách bảo thủ trong những năm 1981-1982 đã làm chậm lại không đáng kể xu hướng ngày càng tăng của chi tiêu chính phủ

(Nguồn: Bộ Thương mại Hoa kỳ)

CHẾ ĐỘ TÀI KHOÁ LIÊN BANG

Chúng ta đã nói đến chính phủ như thể đó chỉ là một thực thể duy nhất, nhưng trên thực tế, người Mỹ đã phải giao dịch với 3 cấp chính quyền: liên bang, bang và địa phương. Điều này hàm ý về một sự phân chia trách nhiệm tài khóa giữa các cấp chính quyền khác nhau - một hệ thống chế độ tài khóa liên bang. Ranh giới không phải lúc nào cũng rõ ràng, nhưng về nguyên tắc, chính quyền liên bang định hướng các hoạt động có liên quan đến toàn bộ quốc gia như chi tiêu quốc phòng, vũ trụ, và đối ngoại. Các chính quyền địa phương chịu trách nhiệm về giáo dục trẻ em, cảnh sát trên đường phố, thu lượm phế thải. Các bang xây đường cao tốc, quản lý hệ thống đại học và điều hành các chương trình phúc lợi.

Chúng ta có thể thấy từ Hình 17-1, chi tiêu của chính quyền liên bang vượt xa chi tiêu của chính quyền bang và địa phương vào giai đoạn 1940. Vai trò chủ đạo của chính quyền liên bang chỉ là hiện tượng tương đối gần đây. Trước thế kỷ 20, chính quyền địa phương quan trọng nhất trong 3 cấp chính quyền. Chính quyền liên bang chỉ có vai trò rất ít như hỗ trợ quân đội, thanh toán lãi vay của các khoản nợ quốc gia, tài chính cho một số việc công, và trả lương cho các quan chức chính phủ. Phần lớn tiền thu thuế là từ thuế tiêu thụ đặc biệt dành cho rượu và thuốc lá và thuế nhập khẩu. Nhưng do hai cuộc Đại chiến thế giới và một cuộc chiến tranh lạnh, cùng với sự gia tăng của các chương trình thanh toán chuyển nhượng như

bảo hiểm xã hội, chăm sóc y tế đã làm tăng nhanh chi tiêu, trong khi việc ban hành loại thuế thu nhập mới vào năm 1913 đã mang lại một nguồn thu mà không một chính quyền bang hoặc địa phương nào có thể theo kịp.

Bảng 17-1 và Hình 17-2 cho thấy các loại chi tiêu khác nhau được phân bổ như thế nào giữa các cấp chính quyền. Trong phân tích về phân công trách nhiệm tài khóa giữa các cấp chính quyền, các nhà kinh tế nhấn mạnh rằng, các chương trình có mức độ ảnh hưởng lan toả và ngoại sinh khác nhau. Nói chung, các chính quyền địa phương chịu trách nhiệm về "các hàng hóa công cộng địa phương", các hoạt động mà lợi ích của chúng phần lớn có lợi cho dân chúng địa phương. Vì thư viện phục vụ cho người trong thành phố và đèn đường chiếu sáng đường phố nên dân chúng ở đây phải chi trả là phù hợp nhất. Nhiều chức năng thuộc về liên bang là "các hàng hóa công cộng quốc gia" và có lợi cho mọi công dân trong cả nước. Ví dụ, vắc xin chống bệnh AIDS sẽ có lợi cho mọi người ở tất cả các bang, chứ không chỉ có lợi cho những người ở gần phòng thí nghiệm phát minh ra vắc xin đó. Tương tự, khi quân đội Mỹ mở cuộc chiến tranh chống lại quân đội của Saddam Hudsein ở Kuwait, cung về dầu ở Trung Đông tăng lên sẽ có lợi cho cả quốc gia. Vậy thì các hàng hoá mang tính toàn cầu như sự thay đổi thời tiết, suy thoái tầng ozone hay nguy cơ diệt chủng của các loài động vật sẽ như thế nào? Những vấn đề đó là chủ đề của các cuộc đàm phán quốc tế vì nó vượt ra khỏi biên giới của từng nước. Một hệ thống chế độ tài khóa liên bang hiệu quả sẽ xem xét đến phương thức mà lợi ích của chi tiêu công cộng sẽ có ảnh hưởng lan toả vượt ra khỏi ranh giới chính trị.

Ranh giới giữa các chức năng về tài khóa có thay đổi. Alexander Hamilton, Franklin Rooservel và Lyndon Johnson đã tiến hành mở rộng vai trò liên bang, trong khi đó Thomas Jefferson, Calvin Coolidge và Ronald Reagan đã cố gắng kiềm chế hoặc đảo ngược xu hướng trao thêm quyền lực tài khóa cho cấp liên bang. Một trong những cuộc tranh cãi triền miên giữa các trung tâm nghiên cứu kinh tế là mức độ quản lý thích hợp các chương trình của chính phủ.

Chi tiêu liên bang trong năm tài khóa 1995

	Ngân sách (tỷ USD)	Phần trăm so với tổng số
1. Bảo hiểm xã hội	337.2	22
2. Quốc phòng, cựu chiến binh, quan hệ quốc tế	288.5	19
3. Y tế, Chương trình chăm sóc y tế, Trợ cấp y tế	279.3	18
4. Bảo đảm thu nhập	221.4	15
5. Trả lãi cho các khoản nợ của chính phủ	212.8	14
6. Giáo dục, đào tạo và công ăn việc làm	53.5	4
7. Giao thông, thương mại và nhà ở	32.9	2
8. Năng lượng, tài nguyên thiên nhiên, môi trường	25.3	2
9. Khoa học, vũ trụ, và công nghệ	16.9	1
10. Chính phủ nói chung	13.8	1
11. Nông nghiệp	12.8	1
12. Những khoản bồi thường và chi khác	-24.5	-1
Tổng	1518.9	100

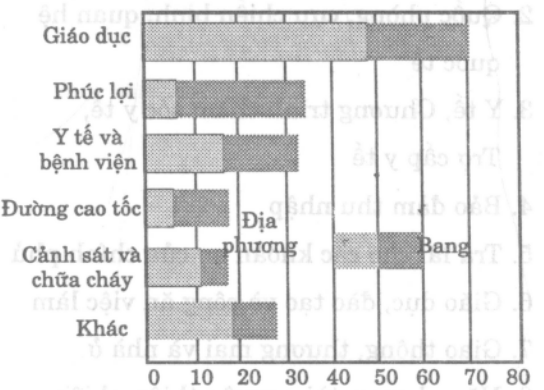
Bảng 17-1. Chi quốc phòng và các chương trình phúc lợi chiếm phần lớn chi tiêu của liên bang

Khoảng một phần ba chi tiêu của liên bang dành cho quốc phòng và thanh toán lãi hay tiền hưu trí do các cuộc chiến cũ. Ngày nay, hơn một nửa là dành cho các chương trình phúc lợi ngày càng tăng nhanh như bảo đảm thu nhập, bảo hiểm xã hội và y tế. Cần lưu ý, phần lớn chi tiêu thường xuyên cho chính phủ nói chung (khoản 10) là rất nhỏ.

(Nguồn: Văn phòng Quản lý và Ngân sách, *Ngân sách chính phủ Hoa kỳ, tài khoá 1995)*

Hình 17-2. Chính quyền bang và địa phương tập trung vào các hàng hóa công cộng địa phương

Các chương trình của bang và địa phương gồm giáo dục, tài trợ bệnh viện, bảo dưỡng đường xá và những việc tương tự. Trong việc phân công trách nhiệm giữa các cấp, các thành phố lo lát đường của mình, bang xây đường cao tốc giữa các thành phố, còn chính quyền liên bang chi khoảng 90% chi phí xây dựng các đường cao tốc liên bang. Bạn có nhận thấy một kiểu chế độ tài khoá liên bang ở đây không?



(Nguồn: Ủy ban Thống kê, *Tài khoá của chính phủ trong năm 1989-1990*)

Chi tiêu của liên bang

Bây giờ, hãy xem xét các cấp chính quyền khác nhau. Chính phủ Mỹ là một doanh nghiệp lớn nhất thế giới. Nó đã mua nhiều ô tô, thép, thanh toán khoản lương lớn và có trong tay những khoản tiền lớn hơn bất kỳ một tổ chức nào. Lượng tiền trong tài khóa liên bang rất lớn- hàng tỷ, nghìn tỷ đôla. Ngân sách liên bang cho năm 1994 dự kiến là khoảng 1,5 nghìn tỷ đôla; khoản tiền khổng lồ này bằng khoảng 2,6 tháng tổng sản lượng quốc dân (tổng sản phẩm quốc nội hay GDP), và bình quân bằng 6.000 đôla trên một đầu người dân Mỹ.

Bảng 17-1 liệt kê một số khoản chi tiêu chính của chính phủ cho năm tài khóa 1995. (Năm tài khoá liên bang 1995 tính từ 1-10-1994 đến 30-9-1995). Khoản mục lớn nhất là chi cho an ninh quốc gia và các hoạt động quốc tế, chủ yếu là chi phí thiết bị khí tài và biên chế cho lực lượng quân đội.

Khoản tăng nhanh nhất trong hai thập kỷ qua là *các chương trình phúc lợi* mà các chương trình này đã trợ cấp hay thanh toán cho bất kỳ ai đủ tiêu chuẩn hợp lệ theo luật định. Chương trình phúc lợi lớn là bảo hiểm xã hội (bảo hiểm tuổi già, người kiêm

hưởng và thương tật), các chương trình y tế (bao gồm Chương trình Chăm sóc y tế cho những ai trên 65 tuổi và Chương trình Trợ cấp y tế cho các gia đình nghèo khó), và các chương trình bảo đảm thu nhập (gồm trợ cấp thực phẩm, bảo hiểm thất nghiệp, cấp tiền cho người nghèo). Trên thực tế, hầu như toàn bộ phần tăng lên trong chi tiêu liên bang là do các chương trình phúc lợi tạo ra, nó đã tăng từ 24% của ngân sách năm 1960 tới 59% năm 1994.

Một khoản khác là các chương trình hỗ trợ các khu vực đặc biệt trong nền kinh tế như: hỗ trợ nông nghiệp, tài trợ cho chính quyền địa phương để làm hệ thống thoát nước, tài trợ cho thám hiểm vũ trụ. Khoản cuối cùng là chi tiêu chung của chính phủ. Nó bao gồm các khoản chi cho các chức năng truyền thống như Quốc hội, toà án, và của tổng thống. Một điều đáng ngạc nhiên là chi phí cho các chức năng truyền thống này nhỏ bé so với các khoản còn lại. Gộp tất cả lại thì các chương trình trừ chương trình phúc lợi, đã thực sự giảm đi kể từ năm 1960.

Kinh tế học trong thực tiễn: Tương lai tài chính của chương trình bảo hiểm xã hội. *Ngân sách liên bang trong một phần tư cuối thế kỷ qua đã tăng lên vì dân chúng bỏ phiếu ủng hộ cho các khoản thanh toán chuyển nhượng ngày càng lớn, dưới dạng các chương trình phúc lợi. Chương trình phúc lợi lớn nhất là bảo hiểm xã hội, hiện tại nó hỗ trợ thu nhập cho khoảng 40 triệu người Mỹ chủ yếu ở tuổi trên 65. Khi các chương trình của chính phủ được thực hiện thì chương trình bảo hiểm xã hội đã rất thành công theo mục tiêu ban đầu đề ra là giảm nghèo đói cho những người già. Tỷ lệ người trên 65 tuổi sống dưới mức nghèo đói đã giảm từ 35% năm 1959 còn 12% hiện nay.*

Rất tiếc là nhiều nhà kinh tế cho rằng chương trình bảo hiểm xã hội sẽ gặp phải vấn đề về tài chính trong tương lai. Đây là chương trình dựa chủ yếu vào nguyên tắc: trả khi đến lượt, có nghĩa là lợi ích của những người hưu trí hôm nay là do khoản thuế thu được từ những người đang lao động. Kết quả là, hoặc thuế sẽ cao đối với người đang làm việc, hoặc là lợi ích của người về hưu sẽ giảm, hoặc là cả hai.

Chi tiêu của bang và địa phương

Mặc dù cuộc chiến về ngân sách liên bang luôn là vấn đề hàng đầu, nhưng các tổ chức địa phương và bang cũng thực hiện nhiều chức năng thiết yếu của nền kinh tế ngày nay. Hình 17-2 minh họa các bang và địa phương đã chi tiêu tiền của họ như thế nào. Cho đến nay, khoản chi lớn nhất vẫn là cho giáo dục, vì hầu hết trẻ em của cả nước đều đi học ở các trường phổ thông chủ yếu do chính quyền địa phương chu cấp tài chính. Nhằm mục đích bình đẳng hoá về cơ hội đi học cho mỗi trẻ em, giáo dục công tạo nên sự bình đẳng mà nếu không có nó, sẽ gây ra sự khác biệt lớn về cơ hội kinh tế.

Trong những năm gần đây, khoản chi tiêu tăng nhanh nhất của bang và địa phương là cho chăm sóc sức khỏe và nhà tù. Trong những năm 1980, số tù nhân trong nhà tù ở các bang đã tăng lên 3 lần, vì Mỹ đã phát động một cuộc đấu tranh chống tội phạm, tăng thời hạn ngồi tù, đặc biệt là với các đối tượng nghiện hút. Đồng thời, chính quyền các bang và địa phương cũng buộc phải chia sẻ gánh nặng ngày một tăng về chăm sóc sức khỏe.

TÁC ĐỘNG KINH TẾ CỦA CHI TIÊU CHÍNH PHỦ

Là một tác nhân lớn nhất trong nền kinh tế, chi tiêu của chính phủ đóng vai trò chủ chốt trong việc xác định các hình thái tiêu dùng, đầu tư và lợi nhuận trong nền kinh tế. Cần lưu ý một điểm là, trong Chiến tranh Thế giới lần thứ II và trong khi theo đuổi chiến tranh lạnh, hỗ trợ của chính phủ đã tạo nên bước khởi đầu đầy mãnh lực để phát triển ngành công nghiệp điện tử của Mỹ. Ví dụ, việc phát triển chất bán dẫn của công ty Bell Labs đã được quân đội Mỹ tài trợ một phần để xây dựng được hệ thống liên lạc và ra đa tốt hơn. Theo một số nhà kinh tế, vai trò của chính phủ còn đi xa hơn nữa:

Không chỉ các khoản hỗ trợ nghiên cứu và triển khai đã bôi trơn những bánh xe của công nghiệp điện tử mà còn tạo nên triển vọng về thị trường của chính phủ. *Toàn bộ* sản lượng chất bán dẫn đầu tiên của công ty Western Electric và Bell đều chuyển cho quân đội.

Từ 1956 đến 1964, Lầu Năm góc đã tiêu dùng trên 70% sản lượng của ngành, đặc biệt là chương trình tên lửa Minuteman[1].

Trong những năm đầu, các ngành máy tính và máy bay rất thành công của Mỹ đều được sự hỗ trợ rất mạnh của chính phủ.

Nhờ có trọng số chi tiêu rất lớn nên chính phủ vẫn có tiếng nói mạnh mẽ mà nhờ đó, nhiều lĩnh vực khoa học công nghệ có thể phát triển.

Trong suốt những năm 1980 và đầu những năm 1990, quĩ liên bang liên tục hỗ trợ khoảng một nửa kinh phí cho các nghiên cứu và triển khai. Trong những năm gần đây, quĩ liên bang dành cho nghiên cứu y khoa đã tăng gấp đôi và tạo điều kiện ra đời ngành công nghệ sinh học đang phát triển mạnh mẽ.

Các hình thái chi tiêu của chính phủ cũng có tác động quan trọng đến quyết định định cư của dân chúng. Việc xây dựng hệ thống đường cao tốc liên bang đã làm cho việc đi lại bằng xe ô tô nhanh hơn và đẩy nhanh việc mở rộng đô thị và phát triển cuộc sống vùng ven đô. Hệ thống bảo hiểm xã hội đại chúng nhằm nâng cao mức thu nhập của người già đã giúp họ có khả năng tài chính rời quê hương đi nơi khác, một việc mà trước đây họ chưa từng dám nghĩ đến. Khu thiên đường dành cho ngừng người nghỉ hưu ở Florida và Arizona đã hình thành.

Nhưng liệu quĩ của chính phủ được sử dụng có hiệu quả hay không? Nhiều người Mỹ lo rằng, thiếu vắng kỷ luật cạnh tranh, chính phủ không có động cơ để tiêu tiền có hiệu quả. Mỗi người đều có thể đưa ra đầy những dẫn chứng mình biết về sự lãng phí của chính phủ. Một số người kinh hoảng về mức giá rất cao mà quân đội chi để mua những thứ đơn giản như chiếc cờ lê, tách cà phê, nhà vệ sinh. Những người khác lại nhấn mạnh đến sự lãng phí, sự dễ dãi cấp tài chính và bộ máy hành chính trong hệ thống giáo dục trung học và tiểu học đã tiêu tốn hơn 200 tỷ đôla hàng năm nhưng vẫn nhiều học sinh bị trượt. Những dẫn chứng về sự gian lận, lãng phí và lạm dụng đã khiến nhiều người phải kêu gọi cắt giảm chi tiêu của chính phủ và tư nhân hóa nhiều hoạt động của chính phủ.

---

1. Ann Markusen và Joel Yudken, Dỡ bỏ nền kinh tế thời kỳ chiến tranh lạnh.

B. CÁC KHÍA CẠNH KINH TẾ CỦA THUẾ

Thuế là những khoản ta phải trả cho một xã hội văn minh

Luật gia Oliver Wendell Holmes

Các chính phủ phải chi cho các chương trình của mình; nguồn thu chủ yếu lấy từ thuế, còn thiếu đâu thì đi vay công chúng. Nhưng *trong kinh tế học chúng ta cần vén tấm màn che của các luồng tiền tệ để hiểu được luồng nguồn lực thực tế.* Phía sau luồng tiền thuế, cái mà chính phủ thực sự cần là lượng lao động, đất đai và vốn khan hiếm của nền kinh tế. Khi nước Mỹ tiến hành cuộc chiến ở vùng sa mạc thì dường như phải thu thuế và đi vay để chu cấp cho cuộc chiến đó; nhưng cái thực sự diễn ra ở đây là dân chúng chuyển từ các công việc, máy bay, tầu thủy phục vụ dân sự của mình sang chuyên chở binh lính chứ không phải là lúa mì và khách du lịch, chuyển xăng dầu sang để chạy xe tăng chứ không phải để sưởi. Khi chính phủ tài trợ cho việc nghiên cứu công nghệ sinh học thì quyết định đó thực sự có nghĩa là khoảng đất đáng lẽ có thể để xây văn phòng thì nay sử dụng để xây phòng thí nghiệm.

Trong thực tế, khi đánh thuế, chính phủ quyết định cần rút bao nhiêu nguồn lực khỏi khu vực hộ gia đình và doanh nghiệp để đưa vào tiêu dùng và đầu tư tập thể. Tiền thu được từ thuế là cỗ máy để chuyển các nguồn lực thực tế từ các hàng hóa tư nhân sang hàng hóa tập thể.

CÁC NGUYÊN TẮC ĐÁNH THUẾ

Nguyên tắc lợi ích và khả năng thanh toán

Một khi chính phủ quyết định thu một lượng thuế nào đó, thì có hàng loạt các loại thuế có thể áp dụng. Chính phủ có thể đánh thuế thu nhập, thuế lợi nhuận hay tiêu dùng; có thể đánh thuế người giàu hay người nghèo, đánh thuế người già hay người trẻ. Liệu có các hướng dẫn nào có thể giúp xây dựng hệ thống thuế công bằng và hiệu quả hay không?

Thực ra là có. Các nhà kinh tế và các triết gia chính trị đã đưa

ra hai nguyên tắc chính để tổ chức hệ thống thuế:

• **Nguyên tắc lợi ích.** Theo nguyên tắc này nên đánh thuế cá nhân tỷ lệ với lợi ích họ thu được từ các chương trình của chính phủ; cũng như một người phải trả tiền túi của họ tương ứng với lượng bánh mì họ tiêu dùng, mức thuế mà một người phải chịu cũng nên có quan hệ với mức sử dụng các hàng hóa tập thể của họ như đường sá và công viên.

• **Nguyên tắc khả năng thanh toán.** Nguyên tắc này phát biểu rằng, thuế người dân phải đóng, nên có quan hệ với thu nhập và của cải của họ. Thu nhập và của cải càng lớn thì thuế càng cao. Thông thường, hệ thống thuế được tổ chức theo nguyên tắc khả năng thanh toán cũng mang tính chất *phân phối lại* theo nghĩa, chúng tạo nguồn thu từ người có thu nhập cao để tăng thu nhập và tiêu dùng của những người nghèo.

Ví dụ, nếu xây dựng một chiếc cầu mới được tài trợ bằng lệ phí sử dụng cầu này, thì điều này thể hiện nguyên tắc lợi ích vì ta chỉ phải trả tiền cầu khi sử dụng nó. Nhưng nếu cầu được tài trợ bằng tiền lấy ra từ nguồn thu chung từ thuế thu nhập thì đấy là một ví dụ về nguyên tắc khả năng thanh toán.

Công bằng ngang và công bằng dọc

Những hệ thống thuế hiện đại nhất tổ chức theo nguyên tắc lợi ích hay nguyên tắc khả năng thanh toán, đều cố gắng đưa vào quan niệm hiện đại về sự công bằng hay bình đẳng. Một nguyên tắc quan trọng là **công bằng ngang**, cho rằng, những người về cơ bản như nhau thì phải chịu thuế như nhau.

Quan niệm về cách đối xử như nhau đối với những người như nhau là gốc rễ sâu xa của triết học chính trị phương Tây. Nếu anh và tôi hầu như giống nhau về tất cả các phương diện trừ mầu mắt thì tất cả các nguyên tắc đánh thuế đều cho rằng tôi và anh phải trả như nhau. Trong trường hợp đánh thuế theo nguyên tắc lợi ích, nếu chúng ta cũng hưởng dịch vụ hoàn toàn như nhau, từ đường cao tốc, công viên thì nguyên tắc công bằng ngang phát biểu rằng chúng ta phải trả thuế như nhau. Hay nếu hệ thống thuế dựa trên nguyên tắc khả năng thanh toán thì công bằng ngang buộc những người có thu nhập bằng nhau phải đóng thuế như nhau.

Nguyên tắc gây tranh cãi nhiều hơn là **công bằng dọc**, quan tâm đến cách xử lý thuế đối với những người có mức thu nhập khác nhau. Những nguyên tắc triết học trừu tượng cho chúng ta rất ít hướng dẫn để giải quyết vấn đề công bằng ở đây. Hãy tưởng tượng rằng, anh A và anh B giống nhau ở tất cả các khía cạnh, ngoại trừ anh B có tài sản và thu nhập gấp 10 lần anh A. Liệu phải chăng anh B sẽ đóng thuế một lượng tuyệt đối đúng như anh A cho các dịch vụ của chính phủ như bảo vệ an ninh của cảnh sát? Hay anh B phải đóng thuế theo cùng một tỷ lệ phần trăm trong thu nhập? Hay vì cảnh sát mất nhiều công sức hơn để bảo vệ tài sản của anh B nên lẽ công bằng là anh B phải trả thuế với tỷ lệ cao hơn trong thu nhập?

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, các nguyên tắc trừu tượng và nguyên tắc chung không thể xác định được cơ cấu thuế cho một quốc gia. Khi Ronald Reagan vận động giảm thuế, ông ta làm như vậy vì nghĩ rằng thuế cao sẽ là không công bằng đối với những người đã làm việc cần cù và giành dụm cho tương lai. Một thập kỷ sau, Bill Clinton nói: "Hiện nay, chúng ta thực sự đạt được công bằng trong luật thuế với khoảng 80% tổng gánh nặng thuế mới là do những người có thu nhập hàng năm trên 200.000 đôla đóng góp". Sư nói sư phải, vãi nói vãi hay.

Những thỏa hiệp thực dụng trong đánh thuế

Các xã hội đã giải quyết những câu hỏi triết lý gai góc đó như thế nào? Các chính phủ thường áp dụng các giải pháp thực dụng chỉ dựa một phần vào nguyên tắc lợi ích và khả năng thanh toán. Các dân biểu biết rằng thuế không được mọi người ưa thích. Sau cùng, lời kêu ca "không có người đại diện cho dân trong việc đánh thuế" đã góp phần làm nổ ra cuộc Cách mạng Mỹ. Các hệ thống thuế hiện đại là sự thỏa hiệp không dễ dàng giữa các nguyên tắc cao cả và chủ nghĩa thực dụng chính trị. Ba thế kỷ trước đây, vị Bộ trưởng Tài chính khôn ngoan của Pháp đã viết: "Đánh thuế cũng giống như vặt lông ngỗng. Bạn muốn vặt được nhiều lông ngỗng nhất mà ngỗng kêu ít nhất".

Vấn đề gì nổi cộm trong thực tế? Trong một số trường hợp, dịch vụ công cộng ở cấp địa phương và quốc gia chủ yếu có lợi cho các nhóm tiêu biểu và những nhóm này không có quyền đòi hỏi được đối xử ưu đãi theo mức thu nhập trung bình hay các đặc điểm khác

của họ. Trong những trường hợp như vậy, chính phủ hiện đại thường dựa vào thuế theo nguyên tắc lợi ích.

Vì vậy, những người dân địa phương thường sẽ phải trả tiền xây dựng đường xá ở địa phương. "Lệ phí sử dụng" được áp dụng đối với dịch vụ xử lý nước và nước thải, mà các hàng hóa này được xem giống như hàng hóa tư nhân. Thuế xăng dầu (hay "thuế dành riêng") có thể được dành để trang trải cho việc xây dựng đường xá.

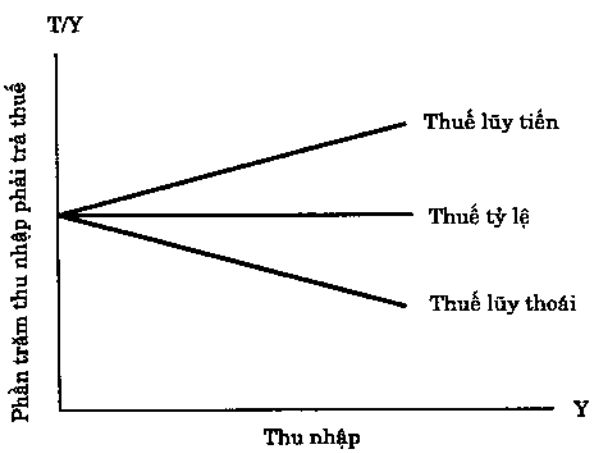
Thuế lũy tiến và lũy thoái. Các loại thuế theo nguyên tắc lợi ích chiếm một tỉ lệ ngày càng giảm trong nguồn thu của chính phủ. Ngày nay, các nước tiên tiến chủ yếu dựa vào **thuế thu nhập lũy tiến**. Một gia đình thu nhập 50.000 đôla phải nộp thuế nhiều hơn gia đình thu nhập 20.000 đôla. Các gia đình thu nhập cao không chỉ nộp thuế nhiều hơn, mà trong thực tế, cũng phải trả một phần lớn hơn trong thu nhập cho thuế.

Loại thuế lũy tiến này khác với **thuế theo tỷ lệ,** là loại thuế mà những người nộp thuế phải nộp một tỷ lệ hoàn toàn như nhau từ thu nhập của họ. **Thuế lũy thoái** lấy từ những người nghèo một tỷ lệ trong thu nhập cao hơn lấy từ những người giàu.

Gọi là *thuế tỷ lệ, thuế lũy tiến* hay *thuế lũy thoái* là phụ thuộc vào việc người thu nhập cao hơn sẽ phải trả một tỉ lệ trong thu nhập như nhau, cao hơn, hay thấp hơn so với người có thu nhập thấp[1].

Hình 17-3: Thuế lũy tiến, thuế tỷ lệ, và thuế lũy thoái

Thuế gọi là lũy tiến nếu nó lấy đi một phần thu nhập lớn hơn khi thu nhập tăng; thuế theo tỷ lệ nếu nó chiếm một tỉ lệ không đổi trong thu nhập, và thuế



1. Nên lưu ý rằng từ "lũy tiến" và "lũy thoái" là những thuật ngữ kinh tế mang tính chất chuyên môn, liên quan đến tỉ lệ trả thuế đối với các mức thu nhập khác nhau. Không nên coi chúng là những thuật ngữ mang tính tâm lý hay chính trị.

lũy thoái nếu người thu nhập thấp phải chịu gánh nặng thuế tương đối cao hơn người có thu nhập cao.

Hình 17-3 minh họa các loại thuế khác nhau đó. Có những ví dụ nào? Thuế thu nhập cá nhân được chia làm từng bậc để lấy đi ngày càng nhiều trong mỗi đồng thu nhập tăng thêm thì gọi là thuế lũy tiến. Thuế tiêu dùng phổ thông là thuế lũy thoái vì tỷ lệ giữa chi cho thuế và thu nhập sẽ giảm khi thu nhập tăng. Nhưng thuế hoàn toàn tỷ lệ đánh vào giá trị bất động sản để lại sau khi chết là thuế lũy tiến vì người có thu nhập gấp đôi, nhìn chung, thường có và để lại của cải gấp hơn hai lần.

Thuế trực thu và gián thu. Thuế phân thành hai loại: trực thu và gián thu. **Thuế gián thu** là thuế đánh vào hàng hóa và dịch vụ, và chỉ đánh "gián tiếp" vào các cá nhân. Ví dụ như thuế tiêu dùng và thuế tiêu thụ đặc biệt, thuế đánh vào thuốc lá, xăng dầu, thuế nhập khẩu, thuế tài sản. Ngược lại, **thuế trực thu** đánh trực tiếp vào các cá nhân hay hãng. Ví dụ về thuế trực thu là thuế thu nhập cá nhân, thuế bảo hiểm xã hội, hay các thuế đánh vào lương khác, thuế thừa kế và thuế quà tặng. Thuế thu nhập công ty cũng coi là thuế trực thu vì mọi người nhận thu nhập từ công ty. Thuế trực thu có ưu điểm là dễ xác định phù hợp với hoàn cảnh của các cá nhân như số người trong gia đình, thu nhập, tuổi tác và tổng quát hơn là khả năng chi trả. Ngược lại, thuế gián thu có lợi thế là rẻ hơn và dễ thu hơn vì chúng đánh vào doanh số bán buôn hay bán lẻ.

THUẾ LIÊN BANG

Đến đây, chúng ta hãy cố gắng tìm hiểu các nguyên tắc tổ chức hệ thống thuế liên bang. Bảng 17-2 cho một cái nhìn tổng quát về các loại thuế chính mà chính quyền liên bang thu, và chỉ rõ chúng là lũy tiến, tỷ lệ hay lũy thoái.

Nguồn thu thuế liên bang, tài khóa 1995

	Tỷ trọng
Thuế lũy tiến:	
Thuế thu nhập cá nhân	44,0
Thuế quà tặng và thừa kế	1,0
Thuế thu nhập công ty	10,4
Thuế tỷ lệ:	
Thuế quĩ lương	36,2
Thuế lũy thoái:	
Thuế tiêu thụ đặc biệt	5,3
Các loại thuế và thu khác	3,1
Tổng cộng	100,0

Bảng 17-2. Thuế thu nhập và thuế quĩ lương là các nguồn thu chính của chính quyền liên bang

Thuế lũy tiến vẫn là nguồn thu hàng đầu của ngân sách liên bang, nhưng thuế quĩ lương theo tỉ lệ cũng tăng nhanh theo sát.

(Nguồn: Văn phòng Quản lý và Ngân sách. *Ngân sách chính phủ Hoa kỳ, tài khóa 1995*)

Thuế thu nhập cá nhân

Ta hãy bắt đầu từ thuế thu nhập cá nhân, loại thuế cho tới nay là bộ phận quan trọng nhất của hệ thống thuế. Thuế thu nhập là thuế trực thu, và so với các loại thuế khác, là loại thuế phản ánh rõ ràng nhất nguyên tắc khả năng thanh toán.

Thuế thu nhập cá nhân được thi hành muộn nhất trong lịch sử nước Mỹ; Hiến pháp đã cấm các loại thuế trực thu không tỉ lệ theo số dân của các bang. Vào năm 1913, Sửa đổi Hiến pháp lần thứ 16 đã qui định rằng "Quốc hội có quyền ban hành và thu thuế trên mọi khoản thu nhập, bất kể nguồn thu nhập từ đâu".

Trước Chiến tranh Thế giới lần thứ II, thuế thu nhập cá nhân còn gây rất nhiều tranh cãi nhưng lại mang về một doanh thu ít ỏi. Sau đó, vì cần tiền trang trải cho chiến tranh nên thuế suất tăng rất nhanh với mức thuế suất cao nhất lên tới 94%. Sau chiến tranh, thuế thu nhập tiếp tục là nguồn thu lớn nhất của liên bang. Tuy nhiên, thuế suất áp dụng cho những người có thu nhập cao nhất giảm xuống 70% trong năm 1965, 50% năm 1982 và ở mức thấp

28% trong cuối những năm 1980, và sau đó lại tăng tới 40% theo Luật Ngân sách năm 1993.

Cứ theo định kỳ, đất nước lại bùng lên, theo cả nghĩa đen lẫn nghĩa bóng, đấu tranh chống lại hệ thống thuế. Lần bùng lên gần đây nhất xảy ra vào giữa những năm 1980, khi tất cả mọi người, đứng trên mọi quan điểm chính trị, đều cho rằng luật thuế đầy những kẽ hở và đã cản trở tiết kiệm và làm việc, vì thuế suất quá cao. Những nhân vật chính trị đối lập nhau như Thượng nghị sĩ cấp tiến Bill Bradley và Tổng thống bảo thủ Ronald Reagan đã cùng nhau công kích luật thuế. Kết quả là, Luật Cải cách thuế ra đời năm 1986, thể hiện sự thay đổi mang tính bước ngoặt nhất về luật thuế trong vòng một thế hệ. Nhưng nhiều người cho rằng việc giảm thuế đối với người thu nhập cao đã đi quá xa. Vào năm 1993, với sự thúc giục của tổng thống Bill Clinton, thuế đánh vào người giàu tăng lên nhanh chóng và phần thuế thu thêm được đã chi cho các gia đình nghèo.

Hệ thống thuế thu nhập liên bang hoạt động như thế nào? Nguyên tắc thì đơn giản, mặc dù cách đánh thuế thì phức tạp. Trước hết, bạn phải tính toán thu nhập, tiếp đến trừ đi các khoản chi tiêu nhất định, các khoản được miễn giảm thuế để có thu nhập chịu thuế. Sau đó, bạn tính số tiền thuế phải nộp dựa vào thu nhập phải chịu thuế của bạn.

Bảng 17-3 minh họa cách tính thuế cá nhân cho một trường hợp đơn giản. Bảng này cho biết mức thuế một gia đình 4 người phải chịu theo Luật Ngân sách năm 1993 ứng với các mức thu nhập khác nhau.

Cột (1) cho biết các mức *tổng thu nhập đã điều chỉnh* - đó là tiền công, tiền lãi, cổ tức và các thu nhập khác của hộ gia đình.

Giả sử hộ có 4 người và được trừ đi một lượng thu nhập nhất định, cột (2) cho biết khoản thuế phải nộp. Lưu ý rằng, thuế thực tế là một số âm đối với những gia đình thu nhập từ lương là 5.000 và 10.000 đôla vì có *khoản trừ trách nhiệm thuế thu nhập từ lương;* trong khoảng thu nhập này, thực tế chính phủ đã chuyển giao thêm thu nhập cho những gia đình thu nhập thấp.

Cột (3) cho biết **thuế suất hữu hiệu** hay **thuế suất trung bình**, nó bằng tổng số thuế phải nộp chia cho tổng thu nhập. Từ

cách tính toán này, ta cũng thấy được luật thuế thu nhập cá nhân thực tế đã lũy tiến như thế nào. Một gia đình có thu nhập hàng năm là 50.000 đôla chịu một gánh nặng thuế tương đối lớn hơn gia đình thu nhập 20.000 đôla. Trường hợp đầu, phải trả thuế bằng 10% thu nhập, nhưng trong trường hợp sau, chỉ trả 1%. Một số có thu nhập 1 triệu đôla một năm phải chịu gánh nặng thuế tương đối còn lớn hơn nữa.

Cột (4) đưa ra khái niệm mới và quan trọng: **Thuế suất biên,** là lượng thuế phải trả cho mỗi đôla thu nhập tăng thêm. Ta đã gặp thuật ngữ "biên" trước đây với nghĩa là "tăng thêm". Nếu cứ 100 đôla thu nhập tăng thêm, bạn phải trả thêm 30 đôla tiền thuế thì thuế suất biên của bạn là 30%. Theo luật hiện hành, thuế suất biên là *âm* 19% đối với những gia đình nghèo và tăng lên đến 15% đối với những hộ vừa bước vào diện phải nộp thuế dương.

(1) Tổng thu nhập điều chỉnh (trước khi được miễn trừ thuế)	(2) Thuế thu nhập cá nhân	(3) Thuế suất trung bình (3)=[(2)/(1)] x 100	(4) Thuế suất biên = thuế cho 1 đôla thu nhập tăng thêm	(5) Thu nhập khả dụng sau thuế (5) = (1) - (2)
(đôla)	(đôla)	(%)	(%)	(đôla)
5.000	-980	-20	-19	5.980
10.000	-1.511	-15	0	11.511
20.000	243	1	28	19.757
50.000	4.786	10	16	45.214
100.000	15.605	16	29	84.395
150.000	28.341	19	27	121.659
250.000	60.474	24	45	189.526
1.000.000	316.653	32	41	683.347
10.000.000	3.398.703	34	41	6.601.297

Bảng 17-3. Thuế thu nhập liên bang cho hộ gia đình 4 người, năm 1993

Bảng cho biết thu nhập, thuế và thuế suất cho hộ 4 người đại diện năm 1993. Vì có các khoản trừ trách nhiệm thuế thu nhập từ lương, những hộ thu nhập thấp được hưởng khoản trừ thuế (đây là khoản "thuế thu nhập âm" nhỏ). Thuế suất biên bắt đầu là số âm, bằng không ở mức thu nhập khoảng 20.000 đôla, và sau đó tăng lên tối đa đến 41% thu nhập. Thuế suất hữu hiệu hay thuế suất trung bình thấp hơn thuế suất biên vì thuế thu nhập là lũy tiến (Bảng này giả định các khoản miễn trừ thuế là cao nhất trong mức tiêu chuẩn hay là 20% của thu nhập).

(Nguồn: Tổng cục Thuế, Hoa kỳ)

Với mức thu nhập trên 250.000 đôla, thuế suất biên của thuế thu nhập liên bang là 41%. Nếu anh sống ở thành phố New York thì phải cộng thêm 8% thuế bang và thành phố và 2,5% bảo hiểm y tế, nên thuế suất biên tổng cộng đối với thu nhập từ lương gần bằng 50%. Con số này có vẻ là một thuế suất cao, nhưng thuế suất cao nhất hiện nay còn thấp hơn nhiều so với con số 94% trong Chiến tranh Thế giới lần thứ II. Hình 17-4 cho biết lịch sử thuế suất biên cao nhất ở Mỹ.

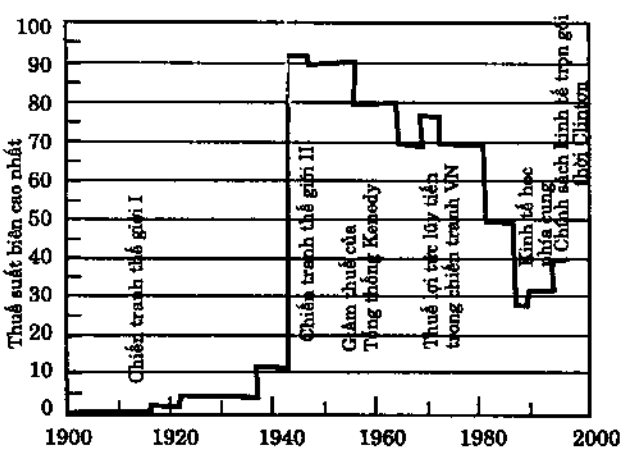
Ý niệm về thuế suất biên là cực kỳ quan trọng trong kinh tế học hiện đại. Hãy nhớ "nguyên tắc biên": Người ta chỉ nên quan tâm đến chi phí hay lợi ích tăng thêm hiện đang diễn ra - đừng nhắc đến chuyện cũ. Theo nguyên tắc này, ảnh hưởng cơ bản của bất kể loại thuế nào đối với động cơ cung cấp vốn hay lao động đều xuất phát từ thuế suất biên. ý niệm này đã tạo nên nền tảng tư tưởng của "kinh tế học trọng cung"

Cột (5) cho biết lượng *thu nhập khả dụng sau thuế*. Cần lưu ý rằng, luôn phải chi thêm để có thêm thu nhập, ngay cả khi một ngôi sao nhạc rốc có thu nhập thêm 1 triệu đôla, cũng chỉ được hưởng 590.000 đôla thu nhập khả dụng còn lại. (=1.000.000 đôla trừ đi 41% của 1.000.000 cho thuế).

Hình 17-4 Lịch sử thuế suất biên cao nhất ở Hoa kỳ

Thuế suất biên là mức thuế tăng thêm phải nộp cho một đôla thu nhập tăng thêm. Thuế suất biên cao nhất đối với thu nhập cá nhân đã đạt tới 94% trong Chiến tranh Thế giới lần thứ II và qua nhiều giai đoạn, đã giảm xuống thấp tới 28% trong những năm chính quyền Reagan và tăng lên 40% trong kế hoạch kinh tế cả gói của Clinton năm 1993.

(Nguồn: Bộ Ngân khố Hoa kỳ)



Phí tổn thuế, năm 1995

	Giá trị (tỷ đôla)
1. Trừ các khoản đóng góp cho quĩ hưu trí	56
2. Trừ các khoản đóng góp của cơ quan cho chi phí y tế	56
3. Khấu trừ trả lãi vay để mua nhà ở của cá nhân	55
4. Khấu hao nhanh	28
5. Lãi vốn chuyển sang khi chết	28
Tổng cộng	
5 khoản đầu	**223**
Tất cả các khoản chi	**406**

Bảng 17-4. Phí tổn thuế

Các nhà phân tích sử dụng thuật ngữ "phí tổn thuế" để chỉ những khoản tiền mà Quốc hội chi phí thông qua việc giảm thuế. Bảng cho thấy các khoản phí tổn thuế chính, mỗi mục được tính toán bằng cách xác định lượng thu nhập được trừ khỏi thu nhập chịu thuế và nhân số đó với thuế suất phù hợp.

(Nguồn: Văn phòng Quản lý và Ngân sách. *Ngân sách chính phủ Hoa kỳ, tài khoá 1995*)

Sự xói mòn cơ sở tính thuế. Thuế suất biên đối với một gia đình Mỹ trung bình là 25%, nhưng chính phủ chỉ thu được thuế thu nhập cá nhân bằng 7% tổng thu nhập quốc dân. Tại sao doanh thu thuế lại thấp hơn nhiều so với cái mà thuế suất cho biết?

Nguyên nhân chính là do "sự xói mòn cơ sở tính thuế", một hiện tượng xảy ra do nhiều khoản được loại khỏi thuế. Một số người gọi các khoản không bị thuế này là "lỗ hổng", nhưng thuật ngữ ôn hòa hơn thì gọi là "phí tổn thuế" hay "ưu đãi về thuế"

Những khoản không chịu thuế là những khoản nào? *Trước hết*, đó là khoản miễn thuế 2.450 đôla cho một người năm 1993. Thêm nữa, một cặp vợ chồng được hưởng mức giảm thuế tiêu chuẩn, hay được trừ khỏi thu nhập khi tính thuế 6.250 đôla trong năm 1993. Cả hai khoản này đều tăng lên hàng năm cùng với lạm phát theo nguyên tắc chỉ số hoá của hệ thống thuế.

Thứ hai, một số thu nhập tránh được nộp thuế do nằm trong "nền kinh tế ngầm": nhiều người không khai báo toàn bộ thu nhập của mình và khai gian các khoản chi tiêu. Chính phủ ước tính rằng cá nhân và các công ty Mỹ nộp ít hơn mức thuế nghĩa vụ của họ khoảng 20% do họ không chấp hành luật thuế; và con số này ở các nước khác còn có thể cao hơn.

Thứ ba, quan trọng hơn xét về mặt lượng so với sự trốn lậu thuế, là những khoản tránh thuế hợp pháp. Quốc hội ban hành nhiều loại phí tổn thuế, cho phép một số loại thu nhập nhất định chỉ phải nộp thuế rất thấp hay hoàn toàn không phải nộp thuế, hoặc cho phép người dân Mỹ được khấu trừ một số khoản chi tiêu nhất định. Một vài ví dụ về những khoản thu nhập không phải nộp thuế hay nộp thuế thấp là: lãi trên trái phiếu bang hay địa phương, tiền bảo hiểm y tế do cơ quan xí nghiệp trả; các khoản lợi ích bảo hiểm xã hội, lãi từ quỹ hưu trí... Đồng thời, người Mỹ được khấu trừ đi các khoản thuế thu nhập, thuế tài sản do bang hay địa phương thu, cũng như các khoản thanh toán tiền lãi vay mua nhà. Bảng 17-4 chỉ ra các loại chi tiêu thuế quan trọng nhất

Thuế tiêu thụ (sales tax) và thuế tiêu thụ đặc biệt (excise tax)

Mỹ không có thuế tiêu thụ ở cấp liên bang. Mặc dù vậy, vẫn có một số loại thuế tiêu thụ đặc biệt của liên bang đánh vào một số hàng hóa nhất định như thuốc lá, rượu, xăng. Thuế tiêu thụ và thuế tiêu thụ đặc biệt thường là loại thuế lũy thoái bởi vì tiêu dùng nói chung và mua sắm các mặt hàng đó nói riêng chiếm một phần trong thu nhập của người nghèo tương đối lớn hơn so với người giàu.

Nhiều nhà kinh tế và lãnh đạo chính trị đã lập luận rằng, nước Mỹ nên dựa nhiều hơn nữa vào thuế tiêu thụ hay thuế tiêu dùng thay vì như hiện nay. Họ lưu ý rằng, đất nước hiện đang tiết kiệm và đầu tư ít hơn mức cần thiết cho nhu cầu trong tương lai; bằng cách thay thuế tiêu thụ cho thuế thu nhập, họ tin rằng tỉ lệ tiết kiệm quốc gia sẽ tăng. Những người phê phán thuế tiêu thụ trả lời rằng, sự thay đổi như vậy là không đáng có vì thuế tiêu thụ lũy thoái mạnh hơn so với thuế thu nhập hiện nay.

Thuế bảo hiểm xã hội

Hầu như tất cả các ngành đều phải tuân theo Luật Bảo hiểm xã hội. Người lao động nhận được trợ cấp hưu trí phụ thuộc vào thu nhập quá khứ của họ và thuế bảo hiểm xã hội mà họ đã trả. Các chương trình bảo hiểm công cộng cũng tài trợ cho chương trình người tàn tật, bảo hiểm y tế cho người già và người nghèo.

Để có thể chi trả các phúc lợi đó, người lao động và người sử dụng lao động (cơ quan) phải nộp *thuế quĩ lương* (payroll tax). Trong năm 1993, loại thuế này chiếm 15,3% toàn bộ thu nhập từ những mức lương nằm dưới mức trần 57.600 đôla/người/năm với thêm 2,9% của mức lương hàng năm trong khoảng từ 57.600 đôla đến 135.000 đôla. Loại thuế này do cả hai bên: người lao động và người sử dụng lao động, cùng chịu.

Bảng 17-2 cho biết thuế quĩ lương là loại thuế tỷ lệ vì nó đánh thuế theo một tỷ lệ cố định vào thu nhập từ lương của cá nhân. Mặc dù vậy, nó có chút ít tính chất lũy thoái vì nó miễn trừ thu nhập từ tài sản, và đối với mức lương thấp thì thuế này cao hơn đối với mức lương cao.

Thuế quĩ lương là loại thuế tăng nhanh nhất trong nguồn thu liên bang, tăng từ 0% năm 1929 lên 18% của doanh thu thuế năm 1960, và tới 37% năm 1993.

Thuế thu nhập công ty

Sau khi đã chi trả hết các chi phí và tính toán thu nhập hàng năm, công ty phải nộp một phần thu nhập cho chính quyền liên bang. Thuế suất công ty cao nhất của liên bang trong năm 1993 là 35% lợi nhuận công ty. Đối với 75.000 đôla đầu tiên của lợi nhuận thì các công ty nhỏ phải đóng thuế với thuế suất thấp hơn một chút.

Có lẽ thuế thu nhập công ty là loại gây tranh cãi nhiều nhất trong các loại thuế liên bang. Nhiều nhà kinh tế phản đối loại thuế này lập luận rằng, công ty chỉ là một thực thể ảo về mặt pháp lý, không nên bị đánh thuế. Bằng việc trước tiên đánh thuế vào lợi nhuận công ty, sau đó lại đánh thuế vào cổ tức công ty trả cho các cá nhân, thực tế chính phủ đã nhằm vào công ty để đánh thuế hai lần. Vì bị đánh thuế hai lần, nên sản xuất của công ty là khu vực

bị đánh thuế nặng nhất trong nền kinh tế, một điều có thể không khuyến khích đầu tư trong khu vực đầy năng động này.

Một số nhà kinh tế tán thành việc hủy bỏ thuế thu nhập công ty. Họ đề nghị đưa thu nhập bắt nguồn từ công ty vào thu nhập cá nhân của những người sở hữu công ty rồi đánh thuế với thuế suất thu nhập cá nhân. Các nghiên cứu chỉ ra rằng, cách làm này có thể nâng cao hiệu quả của nền kinh tế thêm khoảng vài tỷ đôla.

Thuế giá trị gia tăng

Cuối cùng, thuế được sử dụng rộng rãi ở các nước khác ngoài Mỹ là **thuế giá trị gia tăng** hay VAT (Value Added Tax). VAT được thu ở mỗi công đoạn sản xuất. Như vậy, đối với ổ bánh mì thì VAT được thu từ người nông dân sản xuất lúa mì, từ người xay bột, người làm bánh ở khâu nhào bột, và từ cửa hiệu thực phẩm ở khâu phân phối bánh.

Tất cả những cái đó nghe có vẻ rất phức tạp. Nhưng thực tế, về cơ bản, thuế này giống như thuế tiêu thụ quốc gia ở Mỹ; bởi vì VAT đánh thuế vào lao động, lãi và các thành phần khác của giá trị gia tăng nên trên thực tế, nó đánh vào tổng doanh số tiêu thụ cuối cùng.

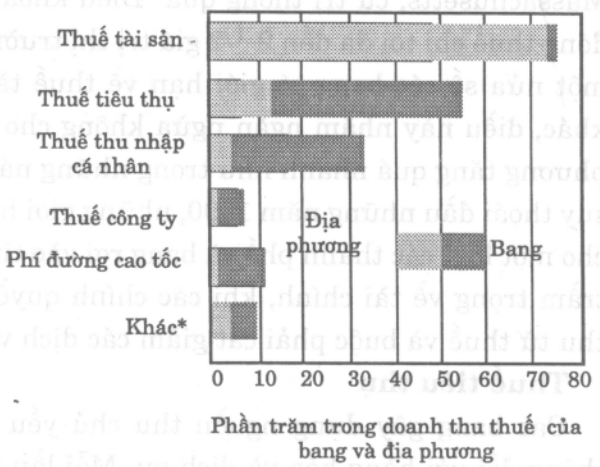
Qua thời gian, ý tưởng về VAT trở nên phổ biến ở Mỹ, coi đó như là cách tăng thêm nguồn thu. Việc áp dụng nó được đặt ra vì VAT là thuế đánh vào tiêu dùng, và như ta đã nói ở trên, nhiều nhà kinh tế cho rằng, Mỹ nên thúc đẩy tiết kiệm bằng cách thay đổi cơ cấu thuế của nó theo hướng dựa vào tiêu dùng và tránh dựa vào thuế thu nhập. Hơn nữa, những nước tham gia tích cực vào hoạt động thương mại quốc tế thì nên "đồng bộ hoá" hệ thống tài khoá của mình với những nước châu Âu và những nước khác vốn dựa chủ yếu vào VAT.

Đánh giá tổng thể về VAT đối với nước Mỹ là như thế nào? Như thường lệ, nó còn phụ thuộc vào phương án thay thế. VAT chắc chắn là một cách thức hiệu quả nhằm tăng nguồn thu và giảm việc đánh thuế hai lần đối với tiết kiệm. Mặt khác, thay thuế thu nhập lũy tiến bằng thuế VAT lũy thoái có thể làm tăng tính bất bình đẳng về thu nhập sau thuế. Làm cách nào để giải quyết được sự đánh đổi này giữa công bằng và hiệu quả vẫn còn là tình thế lưỡng nan hiện nay trong chính sách kinh tế.

CÁC LOẠI THUẾ BANG VÀ ĐỊA PHƯƠNG

Theo chế độ tài khoá liên bang của Mỹ, chính quyền bang và địa phương dựa chủ yếu vào các sắc thuế rất khác với các sắc thuế mà chính quyền liên bang áp dụng. Hình 17-5 minh họa các nguồn ngân quĩ chính để trang trải cho các chi tiêu của bang và địa phương.

Hình 17-5 Thuế tài sản và thuế tiêu thụ chiếm ưu thế ở cấp bang và địa phương



* Không tính phần doanh thu của liên bang

Các thành phố chủ yếu dựa vào thuế tài sản vì nhà cửa đất đai khó có thể chuyển đến thành phố khác để tránh bị thành phố này đánh thuế

(Nguồn: Ủy ban Thống kê Hoa kỳ, *Tài chính của chính phủ năm 1989-1990*)

Thuế tài sản

Thuế tài sản chiếm khoảng 30% tổng nguồn thu trong tài chính của bang và địa phương. Hình 17-5 cho thấy các địa phương là cấp chủ yếu thu thuế tài sản. Thuế tài sản chủ yếu đánh vào bất động sản - đất đai, nhà cửa. Mỗi địa phương đặt ra thuế suất hàng năm đánh vào giá trị đánh giá của tài sản. Trong nhiều địa phương, giá trị đánh giá thấp hơn nhiều so với giá trị thị trường.

Thuế tài sản thường vi phạm nguyên tắc công bằng ngang. Ví dụ, đánh thuế vào các loại tài sản khác nhau với thuế suất khác nhau là điều phổ biến. Chẳng hạn, ở thành phố New York, nhà căn hộ bị đánh thuế với thuế suất cao hơn nhiều so với nhà hộ gia đình. Hơn nữa, vì giá trị tài sản được đánh giá lại không thường xuyên nên các gia đình lân cận có những ngôi nhà tương tự nhau có thể

phải nộp thuế rất khác nhau. Điều này đặc biệt đúng ở California, nơi thuế tài sản được xác định dựa vào giá khi mua, chứ không phải giá thị trường. Điều này có nghĩa là, một người mua ngôi nhà giá 200.000 đôla năm 1990 có thể phải nộp thuế gấp 10 lần một người hàng xóm khác mua một ngôi nhà tương tự vào năm 1970 với giá 20.000 đôla, trước khi giá nhà ở California bắt đầu tăng vọt.

Thuế tài sản gây nên sự tranh cãi trong giai đoạn bùng nổ về nhà ở những năm 1970, khi mà giá trị nhà ở và thuế tăng vọt. Trên khắp toàn quốc, những người đóng thuế đã đứng lên. Ở Massachusetts, cử tri thông qua "Điều khoản 2 1/2", giới hạn tiền đóng thuế chỉ tối đa đến 2 1/2 giá trị thị trường. Hiện nay, hầu như một nửa số các bang có giới hạn về thuế tài sản và một số thuế khác, điều này nhằm ngăn ngừa không cho thuế của bang và địa phương tăng quá nhanh như trong những năm 1970. Trong thời kỳ suy thoái đầu những năm 1990, những giới hạn về thuế này đã làm cho một loạt các thành phố và bang rơi vào tình trạng khủng hoảng trầm trọng về tài chính, khi các chính quyền đã tiêu sạch nguồn thu từ thuế và buộc phải cắt giảm các dịch vụ.

Thuế tiêu thụ

Các bang gây dựng nguồn thu chủ yếu từ thuế tiêu thụ phổ thông đối với hàng hóa và dịch vụ. Mỗi lần ta mua gì ở cửa hàng, hiệu thuốc hay nhà hàng đều phải chịu thuế phần trăm (ở một số bang không phải nộp thuế khi mua thực phẩm và một số mặt hàng thiết yếu). Đồng thời, các bang cũng thường đánh thêm thuế vào mức thuế tiêu thụ đặc biệt của liên bang đối với thuế đánh vào thuốc lá, rượu. Những loại thuế "đánh vào các chất có hại" thường không bị phản đối vì hầu như mọi người - kể cả những người hút thuốc và hay uống rượu - đều cảm thấy có cái gì đó không hợp đạo đức lắm đối với rượu và thuốc lá.

Các loại thuế khác

Hầu hết các bang đều đánh thuế vào thu nhập ròng của công ty và thu các loại phụ phí khác từ các cơ sở kinh doanh. 45 bang đã bắt chước chính quyền liên bang đánh thuế cá nhân tùy theo qui mô thu nhập của họ, tất nhiên với thuế suất nhỏ hơn. Thậm chí,

một số thành phố còn đánh thuế vào những khoản tiền kiếm được của những người sống và làm việc ở đó.

Còn có những nguồn phụ thu khác. Nhiều bang đánh thuế thừa kế. Một số bang như Nevada, New Jersey còn đánh thuế máy chơi điện tử, trò cá cược đua ngựa, và hợp pháp hóa trò bài bạc bằng cách mở xổ số. Và hầu hết các bang đều đánh thuế "sử dụng đường cao tốc" vào xăng dầu.

THUẾ VÀ TÍNH HIỆU QUẢ

Thuế ảnh hưởng đến cả tính hiệu quả lẫn phân phối thu nhập. Trong những năm gần đây, tác động đến tính hiệu quả đã trở thành mối quan tâm chính về mặt chính sách thuế khi các nhà kinh tế và các nhà hoạch định chính sách nghiên cứu tác động của sự khuyến khích đến hành vi của các cá nhân và doanh nghiệp. Trong chính sách thuế, điều này chủ yếu bao gồm một câu hỏi về việc dân chúng phản ứng như thế nào đối với các thuế suất biên khác nhau. Cuộc cách mạng tài chính trong những năm 1980 để giảm thuế suất biên với hy vọng rằng điều này sẽ cải thiện các động cơ khuyến khích và hiệu quả kinh tế. Chúng ta hãy xem xét lại tác động của thuế đến tính hiệu quả.

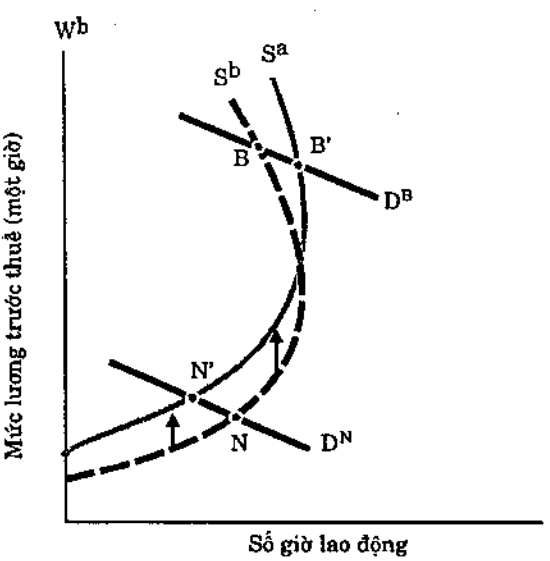
Thuế suất cao ảnh hưởng đến hành vi làm việc, tiết kiệm và sự chấp nhận rủi ro như thế nào? Như chúng ta đã thấy trong Chương 13, tác động của thuế suất đối với số giờ làm việc là không rõ ràng vì hiệu ứng thu nhập và hiệu ứng thay thế của tiền công đã làm thay đổi động cơ làm việc theo hai chiều ngược nhau. Do thuế lũy tiến, một số người có thể chọn nghỉ ngơi chứ không làm việc nhiều hơn. Những người khác có thể làm việc nhiều hơn để kiếm nhiều tiền. Nhiều bác sĩ, nghệ sĩ, những người nổi tiếng, giám đốc kinh doanh có thu nhập cao và là những người say mê với công việc, cảm nhận được quyền lực hay thành quả của mình vẫn làm việc say mê, dù lương là 1.000.000 hay 800.000 đôla. Hình 17-6 cho ta biết thuế suất đối với lao động tăng lên đã ảnh hưởng như thế nào đến cung về lao động, hãy lưu ý đến một nghịch lý là cung lao động có thể thực sự tăng nếu đường cung về lao động có dạng quay vòng.

Các nhà kinh tế về thuế chỉ ra hai hướng mà thuế có tác động

lớn đến hoạt động kinh tế. *Thứ nhất*, thuế suất ảnh hưởng đến quyết định đầu tư và tiết kiệm của dân chúng. Khi thuế suất ở một khu vực sản xuất nào đó cao thì các nguồn lực sẽ chảy sang những khu vực thuế thấp hơn. Ví dụ, nếu vốn công ty bị đánh thuế hai lần thì một phần tiết kiệm của dân chúng sẽ ra khỏi chứng khoán công ty và chuyển vào lĩnh vực nhà cửa. Nếu những đầu tư rủi ro cao mà không được hưởng ưu đãi thuế thì nhà đầu tư sẽ thích đầu tư ở những lĩnh vực an toàn hơn. Như trên đã thấy, phân tán hoạt động vào những chỗ "ẩn náu thuế" sẽ dẫn đến sự xói mòn đáng kể cơ sở thuế; do vậy, những người có thu nhập cao thường phải trả ít hơn nhiều ở thuế suất cao như Bảng 17-3 đã cho thấy. Ví dụ, họ có thể đầu tư vào trái phiếu được miễn thuế, khoan dầu hay khí đốt hoặc bỏ tiền vào xây nhà nghỉ được tài chính bởi khoản tiền trả lãi được trừ thuế. Trong những khu vực ẩn náu được như vậy, các nhà đầu tư có thể chịu thuế suất thấp hay không bị đánh thuế một tí nào hết. Như vậy, thuế suất biên cao có thể chuyển hướng hoạt động kinh tế sang những khu vực bị đánh thuế thấp.

Hình 17-6: Phản ứng của tình hình làm việc đối với thuế phụ thuộc vào hình dạng đường cung về lao động

Cung và cầu biểu diễn phản ứng của lượng lao động cung ứng đối với tiền lương trước thuế. Đường cung về lao động trước thuế (S^b) dịch theo phương thẳng đứng lên trên tới đường cung sau thuế (S^a) sau khi áp dụng thuế suất thu nhập 25% đối với thu nhập từ lương. Nếu đường cầu lao động cắt đường cung trong vùng thông thường ở phía dưới thì chúng ta dự kiến lượng cung về lao động sẽ giảm từ N tới N'. Nếu cung lao động có dạng quay vòng và cầu cắt ở phía trên thì lượng cung về lao động thực sự sẽ tăng khi thuế suất tăng (từ điểm B tới B').



Thứ hai, tính toán về thuế thường có tác động đến thời điểm của nguồn thu nhập. Điều này đặc biệt đúng khi luật thuế thay đổi. Ví dụ, sau khi Clinton đắc cử năm 1992, hầu hết dân chúng nghĩ rằng ông ta sẽ tăng thuế năm 1993, đặc biệt đối với nhóm có thu nhập cao. Với lý do đó, nhiều hãng ở Wall Street đã sớm thanh toán hết những khoản thưởng ngay trong năm 1992: thay cho việc chi những khoản này vào tháng 1 hay tháng 2 năm 1993 như thường lệ, họ chuyển những khoản thưởng này sang tháng 12, trước khi hết năm. Cũng đã có nhiều trường hợp tổng giám đốc đã đổi trái phiếu của mình ra tiền mặt vào tháng 12 để chống lại khả năng tăng thuế dự kiến trước. Tóm lại, thuế suất biên cao tác động mạnh đến hoạt động kinh tế qua việc thay đổi số giờ làm việc, chuyển hướng tiết kiệm và đầu tư sang những khu vực thuế thấp và thay đổi thời điểm của luồng thu nhập.

Thuế Ramsey

Các nhà kinh tế từ lâu đã quan tâm đến tác động của thuế đối với hiệu quả kinh tế. Trong Chương 14 chúng ta thấy Henry George đã lập luận rằng, thuế đất ảnh hưởng rất ít đến hiệu quả kinh tế vì cung về đất không co giãn. Trong những năm 1920, nhà kinh tế người Anh Frank Ramsey, đã nêu hệ quả tự nhiên đối với quan sát này: loại thuế nào là hiệu quả nhất? Các nhà lý thuyết hiện đại về thuế đã xây dựng một lý thuyết hoàn chỉnh theo hướng như Ramsey đã đề xuất lần đầu tiên.

Lý thuyết hiện đại về đánh thuế hiệu quả đã phân tích làm thế nào chính phủ có thể ban hành các loại thuế cần thiết một cách hiệu quả nhất - có nghĩa là, với sự tổn thất ít nhất về thặng dư tiêu dùng. *Nguyên tắc thuế Ramsey* nêu rằng, chính phủ nên đánh thuế nặng nhất đối với các đầu vào và đầu ra mà cung và cầu không co giãn nhất theo giá. Như vậy, nếu đất đai và thực phẩm có đường cung và cầu rất không co giãn thì đánh thuế cao. Nếu việc đi lại bằng đường hàng không và ô tô rất co giãn theo giá thì đánh thuế nhẹ.

Luận cứ của nguyên tắc Ramsey là, nếu một hàng hóa có cung (hay cầu) rất không co giãn thì thuế đánh vào hàng hoá ấy sẽ có ít tác động đến tiêu dùng và sản xuất. Trong một vài trường hợp, thuế

Ramsey có thể là một cách tạo nguồn doanh thu thuế với tổn thất ít nhất về hiệu quả kinh tế.

Tính hiệu quả và tính công bằng. Phân tích thuế Ramsey cho ta một lập luận thuyết phục về một số loại thuế nhất định được coi như cách hiệu quả nhất để chính phủ gây dựng nguồn thu. Nhưng kinh tế và chính trị không chỉ quan tâm đến hiệu quả. Tuy đánh thuế cao vào đất đai và thực phẩm có thể hiệu quả nhưng nhiều người cho là không công bằng

Một ví dụ hay về tình thế lưỡng nam này đã xảy ra ở Anh dưới thời chính quyền Thatcher năm 1990. Chính phủ đề nghị thay loại thuế gây sai lệch hiện tại bằng một loại *thuế đầu người*, đó là một loại thuế cố định tính cho mỗi đầu người. Cũng giống như trường hợp thuế đất, luận cứ ở đây là thuế *đầu người* sẽ không gây ra sự phi hiệu quả. Suy cho cùng thì người ta khó có thể di cư hay tự tử để tránh thuế, do vậy những méo mó kinh tế đã được giảm thiểu.

Tiếc thay, chính phủ đã đánh giá thấp mức độ dân chúng cảm nhận về tính bất công của loại thuế này và đây là một gánh nặng đè lên những gia đình có thu nhập thấp. Nói cách khác, thuế đầu người là thuế lũy thoái nhiều vì nó áp đặt một gánh nặng lên những gia đình thu nhập thấp theo một tỉ lệ cao hơn rất nhiều so với gia đình có thu nhập cao. Quả nhiên, việc thi hành loại thuế này đã đóng vai trò then chốt làm cho chính quyền Thatcher bị đổ sau 11 năm cầm quyền. Điều này minh họa rõ ràng sự lựa chọn khó khăn giữa tính hiệu quả và tính công bằng khi thiết kế các chính sách kinh tế.

CUỘC CÁCH MẠNG TÀI CHÍNH NHỮNG NĂM 1980

Hầu như suốt thế kỷ này ở Mỹ đã chứng kiến sự tăng trưởng liên tục cả về quy mô và phạm vi hoạt động của chính phủ. Chính quyền liên bang đã nắm thêm nhiều trọng trách mới: chính phủ đã tiến hành xây dựng đập, điều tiết các nhà máy năng lượng, tăng cường các chương trình hỗ trợ thu nhập, thi hành bảo hiểm xã hội và tem phiếu thực phẩm. Vào cuối những năm 1970, những người bảo thủ than phiền rằng, nước Mỹ đang trở thành nền kinh tế kế hoạch hoá.

Tổng thống thuộc Đảng Cộng hòa Ronald Reagan được bầu năm 1980 đã tin tưởng mạnh mẽ rằng, sáng kiến cá nhân và thị trường không bị trói buộc có thể tạo nên kết cục kinh tế tốt nhất:

Chương trình của tôi là sự kết hợp thận trọng của việc giảm các loại thuế đang kìm hãm các động cơ khuyến khích, giảm sự bành trướng chi tiêu và điều tiết của chính quyền liên bang và dần dần giảm việc mở rộng cung tiền... Môi trường này sẽ là một nước Mỹ trong đó một công việc trung thực sẽ không còn bị chùn bước bởi giá cả và thuế suất đang tăng lên chưa từng thấy.

Tuy không phải điều này lúc nào cũng đúng trong thực tế, nhưng tư tưởng này, đôi lúc được gọi là **kinh tế học trọng cung**, vẫn là một trong các nguyên tắc định hướng cơ bản trong nhiệm kỳ tổng thống của Reagan và Bush. Cách tiếp cận trọng cung này nhấn mạnh đến các biện pháp kinh tế vi mô nhằm nâng cao năng suất và hiệu quả kinh tế. Theo phương pháp trọng cung, các chính sách kinh tế vĩ mô, như những chính sách liên quan đến tốc độ tăng cung tiền hay mức độ chi tiêu của chính phủ, không nên là các chính sách "tinh chỉnh" nhằm cố gắng kiểm soát chu kỳ kinh doanh, mà nên định hướng theo các mục tiêu dài hạn về tăng trưởng và hiệu quả kinh tế.

Tư tưởng này đã dẫn tới việc chính quyền Bush duy trì thái độ không can thiệp đến nền kinh tế trong suốt thời kỳ suy thoái 9 tháng năm 1990-1991. Điều này khiến Bush đã phải trả giá. Thất nghiệp vẫn ở mức 7,3% vào tháng 11 năm 1992. Bill Clinton đã thắng cử tổng thống dựa trên cương lĩnh cải tổ kinh tế, hứa hẹn sẽ thay thế nhiều biện pháp bảo thủ của những năm 1980.

Chính sách thuế

Reagan và Bush đã làm được những gì khi thực hiện cuộc cách mạng tài khóa trong những năm 1980. Dưới thời chính quyền Reagan, đã có những thay đổi lớn trong hệ thống thuế liên bang với những đạo luật cơ bản ban hành năm 1981 và 1986. Mang tư tưởng của kinh tế học trọng cung, Luật về Phục hồi Kinh tế và Thuế (Economic Recovery and Tax Act - ERTA) năm 1981 đã giảm mạnh cả thuế doanh nghiệp và thuế cá nhân. Những người ủng hộ việc

cắt giảm này hứa rằng, họ sẽ tăng cường các hoạt động kinh tế mới đủ để giữ cho doanh thu thuế không giảm.

Một lần nữa, thuế suất biên cao nhất đối với cá nhân đã giảm từ 50 còn 28% theo Luật về Cải cách Thuế (Tax Reform Act - TRA) năm 1986. Đạo luật này cũng đã thực hiện những bước cơ bản cải thiện sự công bằng ngang của hệ thống thuế. Những kẻ hở được bịt chặt, các nguồn thu nhập khác nhau được đánh thuế trên cơ sở công bằng hơn. Những thay đổi lớn nhất là lợi tức vốn (thu nhập từ việc bán tài sản như nhà cửa, trái phiếu thường) được đánh thuế như một nguồn thu nhập thông thường, thay vì được hưởng thuế suất ưu đãi, thuế tiêu thụ không được trừ bớt khỏi thu nhập; tiền lãi trên các khoản vay cho tiêu dùng và nợ của sinh viên cũng không còn được trừ bớt khỏi thu nhập.

Tác động tổng quát của Luật về Cải cách Thuế năm 1986 là "trung hoà về doanh thu thuế", có nghĩa là tổng doanh thu thuế không tăng mà cũng không giảm. Tuy nhiên, tính trung hoà này có được là do tăng thuế công ty và giảm thuế cá nhân cùng một lượng. Các nghiên cứu đã chứng tỏ rằng, mặc dù Luật về Cải cách Thuế nhìn bề ngoài dường như là của quí báu trời cho đối với những người giàu có, nhưng nó đã mở rộng cơ sở thuế và tăng thuế đối với công ty (phần lớn do người giầu sở hữu) và là thuế lũy tiến ở mức vừa phải.

Nhiều người cảm thấy việc cắt giảm thuế đã đi quá xa. Bước đầu tiên nhằm đảo ngược cuộc cách mạng tài khóa của những năm 1980 đã được thực hiện vào năm 1990, khi Tổng thống thuộc Đảng Cộng hòa George Bush và Quốc hội do Đảng Dân chủ chiếm đa số đã nhất trí với nhau cắt giảm thâm hụt ngân sách đang phình rộng bằng cách tăng thuế. Đồng thời, thuế suất biên cao nhất đã tăng từ 28 đến 31%. Sự thay đổi trong những năm 1980 đã bị Tổng thống Clinton thay thế, thậm chí còn đi xa hơn thế. Luật về Giảm Thâm hụt năm 1993 đã cắt giảm chi tiêu quốc phòng, tăng thuế đối với người giàu, tăng thuế suất biên cao nhất và áp dụng nhiều khoản miễn thuế cho người nghèo.

Chính sách ngân sách

Cả Reagan và Bush đều ủng hộ xây dựng quân đội hùng mạnh,

cắt giảm mạnh chi tiêu dân sự và cân bằng ngân sách. Nhưng chương trình của họ chỉ thành công một phần. Chi tiêu cho quốc phòng đã tăng từ 4,8% tổng sản lượng quốc dân năm 1979 lên 6,5% vào năm 1986, nhưng những mục tiêu khác thì thua kém. Những chương trình phúc lợi dành cho tầng lớp trung lưu như bảo hiểm xã hội và chăm sóc sức khỏe (Medi - care), vốn rất nổi tiếng về mặt chính trị, cũng đã tăng mạnh trong thập kỷ đó. Nhìn chung, mức chi tiêu của chính phủ so với GDP đã tăng từ 20% trong những năm 1960 lên 23% trong những năm 1970. Hơn nữa, sự kết hợp tăng chi tiêu liên bang và giảm thuế năm 1982 đã làm cho giai đoạn 1981-1983 trở thành giai đoạn thâm hụt ngân sách lớn nhất trong thời bình, và nợ của chính phủ đã tăng cao nhất trong nửa thế kỷ.

Mỉa mai thay, chỉ dưới thời Clinton - thành viên của Đảng Dân chủ, thâm hụt ngân sách mới bắt đầu giảm. Trong một chừng mực nào đó, Clinton được thừa hưởng kết quả của dự luật cắt giảm ngân sách mà Bush đã thực hiện từ năm 1990, một đạo luật ấn định hạn mức nghiêm ngặt đối với chi tiêu chính phủ, và sự sụp đổ của khối Liên Xô đã tạo khả năng duy trì một ngân sách quốc phòng nhỏ hơn nhiều. Nhưng việc Clinton đẩy mạnh giảm thâm hụt, coi đó là trọng tâm của chương trình kinh tế của ông ta trong năm đầu cầm quyền đã cho thấy công chúng đã nhận thức được rằng, thâm hụt khổng lồ trong những năm 1980 quả là một vấn đề lớn.

Giảm bớt điều tiết

Những năm từ 1965 đến 1980 là thời hoàng kim của việc xây dựng thể chế điều tiết. Nước Mỹ đã nâng thành luật các chương trình về an toàn giao thông, ô nhiễm nước và không khí, nguy hiểm nơi làm việc, an toàn khai khoáng và khai thác lộ thiên, hiểm họa của năng lượng nguyên tử và chất thải độc hại. Chính quyền Reagan tin rằng, sự điều tiết này là quá tham vọng trong dự định và quá sốt sắng trong quản lý - và rằng, nước Mỹ cần "giảm bớt điều tiết"

Sự tấn công của chính quyền Reagan vào các chương trình có điều tiết khó nhận thấy nhưng nhiều mặt lại hiệu quả hơn các chương trình ngân sách và kinh tế. Hầu như tất cả các chương

trình có điều tiết đã được kiềm chế. Một số quy định mới được ban hành, giảm nhẹ việc thực thi các quy định cũ và các luật lệ nhìn chung được hiểu theo cách thiên về ủng hộ cho thị trường tự do.

Đánh giá tổng thể

Tác động của cuộc cách mạng ngân sách bảo thủ đối với nền kinh tế Mỹ ra sao? Thành tích hoạt động của nền kinh tế trong những năm chịu sự chi phối của tư tưởng trọng cung bảo thủ, như đã trình bày trong Bảng 17-5, chứng tỏ một sự tiến bộ rất nhỏ trong hầu hết các chỉ số chính của chính sách kinh tế. Thất nghiệp cao hơn hai thập kỷ trước; lạm phát trung bình xấp xỉ như cũ (mặc dù có giảm so với những năm 1970); mức tăng năng suất và tỉ lệ tiết kiệm tư nhân giảm so với hai thập kỷ trước. Hơn nữa, các chính sách tài khóa trong những năm 1980 đã dẫn đến sự thay đổi về hình thái tiết kiệm và đầu tư: tiết kiệm quốc gia giảm đáng kể do tiết kiệm công cộng âm, thể hiện dưới dạng thâm hụt ngân sách, ở mức độ lớn.

Có lẽ, quan trọng nhất là sự thay đổi thái độ về chính phủ. Trong những năm 1980, các Tổng thống Bush và Reagan liên tục nói về sự cần thiết của việc tự chủ và nỗi nguy hiểm tồn tại khi xã hội tự do lệ thuộc quá nhiều vào sự can thiệp của chính phủ. Những luận cứ mạnh mẽ này tuy tác động đến thành tích hoạt động kinh tế là rất khiêm tốn, nhưng đã lọt tai những người đồng tình cả trong và ngoài nước Mỹ, và dọn đường cho sự hồi sinh của các nền kinh tế thị trường vào cuối những năm 1980.

	Kết quả hoạt động kinh tế	
Lĩnh vực chính sách	Thời kỳ trước (1960 - 1980)	Những năm Reagan-Bush (1981-1992)
Chính sách kinh tế và kết quả hoạt động:		
Mức tăng cung tiền (% năm)	5,5	8,1
Tỷ lệ thất nghiệp (%)	5,6	7,1
Tỷ lệ lạm phát (% năm)	5,1	4,0
Mức tăng năng suất (% năm)	1,9	1,2
Tỷ lệ tiết kiệm cá nhân(% thu nhập)	7,3	5,2

Chính sách ngân sách:		
Chi tiêu liên bang/GDP (%)	20,2	23,8
Chi tiêu cho các khoản phi quân sự/GDP (%)	13,2	17,6
Thuế liên bang/GDP (%)	19,1	20,0
Thâm hụt liên bang/GDP (%)	1,1	3,8
Chính sách thuế:		
Thuế thu nhập/tổng doanh thu thuế	60	73
Thuế suất cao nhất (% cuối kỳ)	50	28

Bảng 17-5. Kết quả hoạt động kinh tế trong thời kỳ Reagan-Bush và trước đó

Các chính sách kinh tế bảo thủ cải thiện rất ít thành tích hoạt động kinh tế chung cũng như trong tỷ phần của GDP dành cho chi tiêu hay cho thuế của chính phủ. Gánh nặng thuế thu nhập cá nhân đã tăng tương đối so với các loại thuế khác và các khoản chi phi quân sự đã thu gọn.

(Nguồn: *Báo cáo Kinh tế của Tổng thống*, một vài năm)

Kinh tế học trọng cung và đường cong Laffer

Một số nhà kinh tế bảo thủ lập luận rằng, cuộc cách mạng tài khóa trong những năm 1980 sớm tàn là do cắt giảm thuế chưa đủ. Những bằng chứng lý thuyết và thực nghiệm nào ủng hộ một cách có sức thuyết phục cho nhận định này?

Trong những cuộc tranh luận về cải cách thuế những năm 1980, lập luận cơ bản của trường phái trọng cung là hiệu ứng phản khuyến khích của thuế suất biên cao là nguyên nhân gây ra nhiều yếu kém trong nền kinh tế như tiết kiệm thấp, suy thoái, năng suất tăng chậm và lạm phát cao. Dẫn đầu trường phái này là Robert Mundell của Đại học Columbia; nhóm này nhấn mạnh tầm quan trọng của việc giảm thuế suất biên để cải thiện thành tích hoạt động kinh tế. Một trong những công cụ lập luận được nhóm này đưa ra là *đường cong Laffer*- mang tên nhà kinh tế ở California, người đã từng có lúc là ứng cử viên Thượng nghị sĩ, Arthur Laffer.

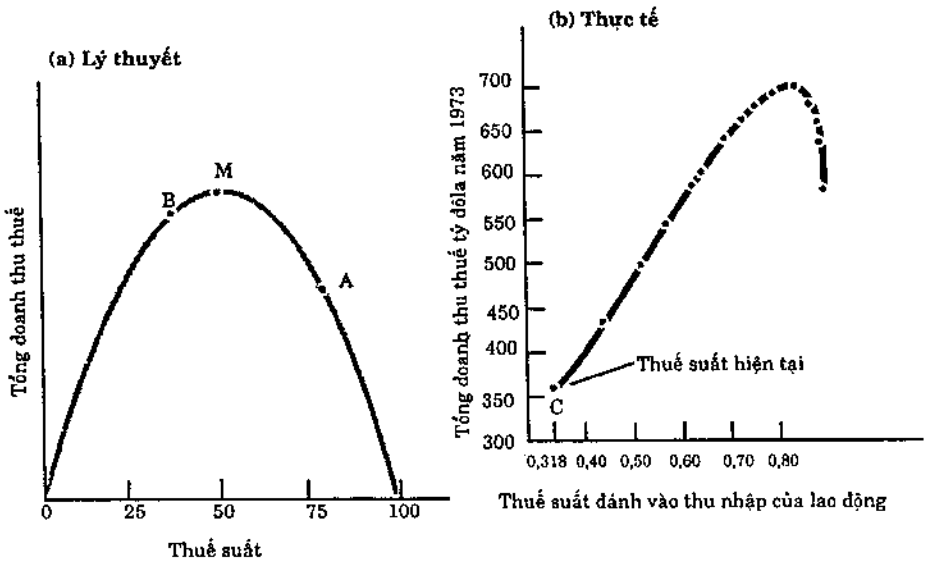
Đường cong Laffer về mặt lý thuyết được minh họa ở bên trái trong Hình 17-7. Dạng tổng quát của đường này có thể được xem

xét như sau: Rõ ràng khi thuế suất bằng 0 thì không có doanh thu thuế. Cũng như vậy, khi thuế ở mức 100% thì không ai làm việc và chính phủ cũng sẽ không thu được gì. Do đó, đường Laffer cho thấy doanh thu thuế bằng 0 khi thuế suất bằng 0% và 100%.

Giữa hai thuế suất này thì như thế nào? Theo trường phái trọng cung, bắt đầu từ 0%, khi thuế suất tăng thì doanh thu thuế tăng. Sau đó, khi đạt đến một điểm nhất định, người ta bắt đầu làm việc ít đi, tiết kiệm giảm xuống và đẩy người ta sang các hoạt động kinh tế ngầm. Tại một điểm nào đó, chẳng hạn như điểm M trong Hình 17-7(a), tổng doanh thu thuế mà Bộ Ngân khố thu được là lớn nhất. Chúng ta vẽ đường này với đỉnh tại điểm M có thuế suất là 50%, mặc dù không có gì đảm bảo chắc chắn về hình dạng này.

Điều gì xảy ra khi thuế suất cao hơn điểm M trong Hình 17-7(a)? Hiệu ứng phản khuyến khích đã lấn át hiệu ứng doanh thu. Như vậy, doanh thu thuế của chính phủ thực tế đã bắt đầu giảm, mặc dù thuế suất tăng. Nếu ta tin rằng nền kinh tế đang ở phía bên phải của điểm tối đa hoá doanh thu thuế M, ta có thể đề xuất chính sách cắt giảm thuế để vừa được cả chì lẫn chài: dân chúng được hưởng thuế suất thấp, chính phủ thu được nhiều thuế hơn; sản lượng và tính hiệu quả tăng lên. Ôi! Một thế giới hạnh phúc với những chính sách như vậy.

Các nhà kinh tế học trường phái chính thống phản ứng lại đường Laffer giống như các nhà vật lý đã làm khi nghe công bố về phát minh kết hợp nguyên tử theo phương pháp lạnh: họ hết sức nghi ngờ về dự báo mang tính thực nghiệm, rằng thuế suất giảm sẽ làm tăng doanh thu thuế. Don Fullerton của trường Đại học Virginia đã xem xét một loạt các nghiên cứu kinh tế lượng về phản ứng của nỗ lực làm việc đối với thuế suất. Ước lượng đường Laffer trong thực tiễn của ông được minh họa trên Hình 17-7 (b). Phát hiện của Fullerton cho thấy, điểm doanh thu thuế cực đại còn nằm xa về phía phải so với mức thuế suất hiện nay (điểm C). Như vậy, nghiên cứu của Fullerton dự báo rằng, giảm thuế lao động sẽ tạo nên sự giảm sút về doanh thu thuế gần như theo cùng một tỷ lệ.



Hình 17-7. Bằng chứng cho thấy giảm thuế suất hiện tại sẽ giảm doanh thu thuế

Đường cong Laffer minh họa mối quan hệ giữa doanh thu thuế và thuế suất. Trên đường cong lý thuyết bên trái, thuế suất ở mức 50% sẽ tạo ra doanh thu cao nhất. Nếu giảm thuế suất từ điểm A sang điểm B thì doanh thu thuế sẽ tăng mặc dù thuế suất giảm. Nghiên cứu thực nghiệm khá công phu đã tìm ra hình dáng của đường Laffer nghiêng mạnh về bên phải, còn hệ thống thuế hiện tại của Mỹ đang ở đâu đó tại điểm C. Trong trường hợp thực tế này, một sự thay đổi nhỏ của thuế suất sẽ làm cho doanh thu thuế thay đổi theo gần như cùng một tỷ lệ

[Nguồn: Don Fullerton, "Mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu của chính phủ", *Tạp chí Kinh tế Công cộng* (tháng 10 năm 1982)]

Thực nghiệm về kinh tế học trọng cung

Mặc dù quan điểm kinh tế chính thống không tán đồng với kinh tế học trọng cung, chính quyền Reagan vẫn áp dụng phương pháp trọng cung cho những năm 1980. Thuế giảm mạnh với hy vọng rằng nỗ lực làm việc tăng lên có thể bù đắp cho sự giảm xuống của thuế suất. Những người theo phái trọng cung cho rằng, cắt giảm thuế là chất xúc tác cần thiết cho nền kinh tế yếu kém của Mỹ, và lập luận rằng, cắt giảm thuế sẽ không tạo ra các hiệu ứng phụ đáng tiếc.

***Nền kinh tế chính trị của kinh tế học trọng cung**: Tại sao ý tưởng mờ mịt bị nhiều chuyên gia kinh tế phủ nhận và không được hầu hết các nghiên cứu thực nghiệm khẳng định lại đạt được thành công về mặt pháp lý như vậy? Câu hỏi này đã được David Stockman - một kiến trúc sư của các chính sách trọng cung- đưa ra khi ông là Giám đốc Văn phòng Quản lý và Ngân sách của Reagan từ năm 1981 đến năm 1984. David Stockman đã mô tả sự chuyển biến tư tưởng của Reagan sang đường cong Laffer như sau:*

Vào tháng 1 năm 1980 các nhà tổ chức chiến dịch tranh cử cho Thống đốc Reagan đã cử ông ta đến trường học một vài ngày để ôn lại các vấn đề quốc gia. Tại đó ông đã bị Jack Kemp, Art Laffer và Jude Wanniski chinh phục bởi học thuyết trọng cung.

Những người này đã nói với ông ta về "đường cong Laffer". Điều này lúc nào cũng được thầm thì bên tai ông ta. Cuối cùng, ông ta cho là đúng và không bao giờ nghi ngờ về điều đó nữa.

Chính ông ta đã có lúc ở trên đường cong Laffer của chính mình."Tôi đã trở thành Ông Bộn Tiền bằng nghề đóng phim trong thời gian Chiến tranh Thế giới lần thứ II", ông ta sẽ luôn nói như vậy. "Trong thời kỳ chiến tranh, thuế thu nhập lên tới 90%".

"Bạn chỉ có thể đóng tới 4 bộ phim và sau đó đã rơi vào khung thuế cao nhất rồi", ông ta nói tiếp: "Do vậy, chúng tôi chỉ đóng đến bộ phim thứ tư rồi đi về nông thôn nghỉ ngơi"

Thuế suất cao làm cho ta làm việc ít đi. Thuế suất thấp thì ta làm việc nhiều hơn. Kinh nghiệm của ông ta đã chứng minh điều này[1].

Nếu bạn nghiên cứu ước tính của Fullerton về đường cong Laffer trên Hình 17-7(b) thì dường như diễn viên Reagan đang ở triền bên kia của đường cong Laffer trong Chiến tranh Thế giới lần thứ II, khi thuế suất cao nhất lên tới 90%. Nhưng trong những năm 1980, thuế suất liên bang đối với thu nhập chỉ là 50%, cho nên đối sách của Reagan dường như là để áp dụng cho những người lao động thuộc thế hệ trước.

1. David Stockman, *Chiến thắng của chính trị học* (Avon, New York, 1987).

Những điều gì đã được ghi nhận lại rõ sau cuộc thử nghiệm theo phái trọng cung này? Một số nhà kinh tế đã mò ra được tác động của việc giảm thuế suất đối với việc điều hoà thu nhập, cụ thể là giữa những người giàu. Tuy nhiên, không có sự gia tăng rõ rệt về tỉ lệ tiết kiệm cá nhân hay tỉ lệ tham gia lực lượng lao động. Dự đoán của đường cong Laffer cho rằng, cắt giảm thuế sẽ làm tăng nguồn thu đã cho thấy là sai lầm. Thay vì thế, nguồn thu của liên bang đã giảm so với xu thế của nó, và ngân sách liên bang chuyển từ trạng thái gần cân bằng năm 1979 sang trạng thái thâm hụt không lường trước được tới 200 tỷ đôla sau năm 1983. Tuy những nghiên cứu sâu hơn có thể làm sáng tỏ những ảnh hưởng không thấy được, ngay cả đã sau một thập kỷ thử nghiệm, nhưng dự đoán chính yếu của các nhà kinh tế học trọng cung - khi thuế suất biên giảm xuống thì tình hình làm việc và tiết kiệm sẽ tăng mạnh - cho tới giờ vẫn chứng tỏ là không chính xác.

Đánh thuế "cái xấu" chứ không phải là "cái tốt": Thuế xanh

Quan điểm cực đoan của phái trọng cung tuy không được các nhà kinh tế phái chính thống ủng hộ, nhưng nhiều nhà kinh tế đã thấy được những khía cạnh phi hiệu quả của hệ thống thuế hiện hành. Nguyên nhân chính gây ra tình trạng phi hiệu quả là thuế thường đánh vào những "cái tốt"- những hoạt động kinh tế như làm việc, đầu tư vốn, tiết kiệm hay những hoạt động chấp nhận rủi ro - và do vậy, đã không khuyến khích các hoạt động này. Một phương pháp khác là đánh thuế vào "cái xấu". Thuế truyền thống đánh vào "cái xấu" là "thuế tội lỗi" như thuế rượu bia, thuế thuốc lá và những chất khác có hại cho sức khỏe.

Một cách tiếp cận mới là đánh thuế ô nhiễm và đánh thuế những ảnh hưởng ngoại sinh không mong muốn; những loại thuế này gọi là *thuế xanh* vì nó được thiết kế để bảo vệ môi trường và tạo nguồn thu. Ví dụ, nhà nước quyết định đánh thuế các chất thải "lưu huỳnh" từ các nhà máy điện và từ các nguồn khác xả ra. Theo lý thuyết kinh tế chúng ta biết rằng, thuế sẽ làm cho các hãng giảm thải chất lưu huỳnh độc hại, và như vậy sẽ cải thiện được môi

trường, giảm tổn thất cho con người, cây cối, và tài sản. Hơn nữa, thuế xanh tất nhiên còn tạo thêm nguồn thu mà chính phủ có thể sử dụng để tài trợ cho các hoạt động của mình hay giảm thuế suất đối với các hoạt động có lợi khác như làm việc, tiết kiệm. Do vậy, thuế xanh có hiệu quả kép: nhà nước có thêm nguồn thu, môi trường được cải thiện vì thuế không khuyến khích các ảnh hưởng ngoại sinh có hại.

VẤN ĐỀ GAI GÓC VỀ TẦM ẢNH HƯỞNG CỦA THUẾ

Chung qui thì ai là người thực sự phải trả thuế mà chính phủ ban hành? Ta khong nên giả thiết rằng người dân hay hãng nộp tiền thuế cho chính phủ là người rốt cuộc sẽ phải trả thuế. Nếu chỉ vì công ty lọc dầu chuyển hoá đơn nộp thuế xăng dầu cho Kho bạc thì không có nghĩa là thuế này rút từ lợi nhuận của công ty lọc dầu. Các doanh nghiệp có thể có khả năng chuyển thuế "thuận chiều" sang cho khách hàng của mình bằng cách tăng giá lên một lượng bằng mức thuế hoặc chuyển thuế "ngược chiều" cho người cung ứng (là những chủ sở hữu của lao động, đất đai và các yếu tố sản xuất khác), những người tự thấy tiền lương, địa tô và giá các yếu tố khác mà họ có giờ đây thấp hơn cái mà họ được hưởng nếu không có thuế.

Các nhà kinh tế luôn nhấn mạnh đến việc xem xét **tầm ảnh hưởng của thuế** - cách thức mà rốt cuộc gánh nặng thuế sẽ trút xuống và toàn bộ tác động của nó đối với nỗ lực làm việc, tiết kiệm, giá hàng hóa, giá các yếu tố sản xuất, phân bổ nguồn lực và cơ cấu sản xuất tiêu dùng.

Các câu hỏi về tầm ảnh hưởng của thuế: liệu thuế 4,3 xu / 1 galông xăng dầu được thông qua năm 1993 có làm tăng giá tại trạm xăng lên 4,3 xu, khiến cho tầm ảnh hưởng của thuế sẽ rơi hoàn toàn vào người tiêu dùng hay không? Hay là nó làm giảm giá dầu thô cho nên gánh nặng thuế rơi hết lên người khai thác dầu? Hay là nó có tác động đối với cả hai? Nó có làm thay đổi giá than hay không? Liệu thuế có giết chết sản xuất dầu hay không, khiến cho tầm ảnh hưởng của thuế vượt ra ngoài những gì được thể hiện bằng giá cả và tiền lương, và thậm chí vượt ra ngoài gánh nặng mà

bạn có thể phân bổ giữa những người dân khác nhau?

Kinh tế học vi mô cung cấp một số công cụ quan trọng để phân tích tầm ảnh hưởng của thuế. Trong các chương trước ta đã thấy tầm ảnh hưởng của thuế xăng dầu. Trong trường hợp đơn giản như vậy, tức là chỉ liên quan đến cung và cầu một hàng hóa đơn lẻ, thì việc phân tích tầm ảnh hưởng của thuế là rất dễ dàng. Trong những trường hợp khác, tác động của thuế bao trùm lên toàn bộ nền kinh tế làm cho phân tích trở nên hết sức phức tạp và đôi khi phải sử dụng phương pháp phân tích cân bằng tổng thể.

Chúng ta cũng muốn biết *tầm ảnh hưởng tài khóa* của thuế và hệ thống chuyển nhượng nói chung của chính phủ. Tầm ảnh hưởng tài khóa của thuế khảo cứu tác động của cả thuế và các chương trình chi tiêu đến thu nhập của dân cư. Tầm ảnh hưởng tài khóa quan tâm đến mức độ lũy tiến hay lũy thoái nói chung của các chương trình của chính phủ. Điều này được ước lượng bởi sự phân bổ tất cả các loại thuế và thanh toán chuyển nhượng cho các nhóm khác nhau. Nghiên cứu này chỉ mang tính gần đúng vì không ai biết chính xác thuế công ty và thuế tài sản sẽ chuyển dịch nhiều hay ít.

Thử nghiệm về mặt nhận thức mà chúng ta muốn tiến hành là:

- Đo lường thu nhập khi không có thuế và chuyển nhượng
- Sau đó, đo lường thu nhập khi có thuế và thanh toán chuyển nhượng
- Cuối cùng, đo lường *tầm ảnh hưởng* như là sự chênh lệch giữa hai trường hợp.

Tất nhiên, các nhà kinh tế không phải là những nhà ảo thuật để có thể thực hiện thử nghiệm đối chứng như vậy, nhưng họ đã sử dụng các thước đo chi tiết và sử dụng cách nhận định đúng để ước lượng tác động của thuế và chi tiêu.

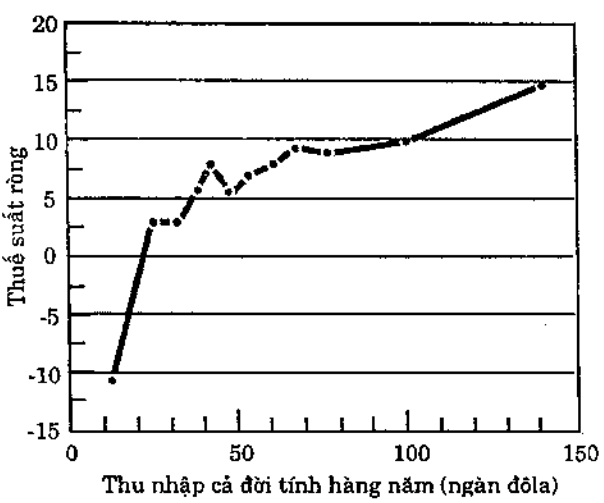
Tầm ảnh hưởng của thuế liên bang và của thanh toán chuyển nhượng

Hình 17-8 minh họa kết quả nghiên cứu gần đây về tầm ảnh hưởng của thuế liên bang và chuyển nhượng bằng tiền mặt: trên hình này, chuyển nhượng được coi là thuế âm và được đo theo chiều

ngược lại. Đóng góp thú vị của cách tiếp cận này là nó đã xem xét *thuế và thu nhập trong cả dòng đời* chứ không chỉ một năm. Như vậy, nó có tính đến những thay đổi quan trọng xảy ra trong cuộc đời (ví dụ như người rời bỏ và gia nhập lực lượng lao động; họ trả thuế bảo hiểm xã hội khi còn trẻ và nhận lại thuế đó dưới dạng phúc lợi khi về hưu). Nghiên cứu này còn tính đến sự phức tạp của hệ thống thuế mà ta đã mô tả trên đây.

Hình 17-8. Ai là người trả thuế và ai được lợi từ các khoản thanh toán chuyển nhượng?

Nhà nước phúc lợi hiện đại ảnh hưởng như thế nào đến thu nhập của công dân trong cả dòng đời của họ? Fullerton và Rogers đã ước tính tác động của thuế liên bang, bang, địa phương và chuyển nhượng bằng tiền mặt có hiệu lực từ năm 1984 đối với thu nhập trong cuộc đời một hộ gia đình. Hệ thống thuế và chuyển nhượng là lũy tiến đối với tất cả các loại nhóm thu nhập. Lưu ý rằng, hệ thống này thực sự đã chuyển nhượng thu nhập cho nhóm thu nhập thấp nhất, trong khi thuế suất ròng là 15% đối với nhóm thu nhập cao nhất.



[Nguồn: Don Fullerton & Diane Lim Rogers. *Ai phải chịu gánh nặng thuế cả đời?* (Viện Brookings, Washington D.C. 1993) tr.123. Số liệu được cập nhật tới thu nhập năm 1993 và thu nhập trong cả đời được chuyển đổi thành thu nhập thường niên sử dụng lãi suất thực tế 5%].

Kết quả cho thấy, hệ thống thuế nói chung là lũy tiến từ trên xuống dưới với nhóm nghèo nhất nhận được các khoản chuyển nhượng ròng, còn nhóm giàu nhất phải chịu thuế suất trung bình cao nhất. Xem xét kỹ lưỡng cơ cấu hệ thống thuế và chuyển nhượng cho thấy, cơ cấu lũy tiến này, đặc biệt là ở nhóm nghèo nhất, chủ

yếu là do chuyển nhượng chứ không phải là do thuế.

Kiểu tác động tài khoá tổng hợp này tương tự với những gì đã phát hiện trong phần lớn các nước kinh tế thị trường tiên tiến ngày nay. Như một cuộc điều tra về vấn đề này đã kết luận:

> Bằng chứng của hầu hết các nước chứng tỏ hệ thống thuế nói chung hầu như không có tác động đối với phân phối thu nhập... Điều này là hệ quả của việc tác động lũy tiến của thuế thu nhập bị triệt tiêu bởi các loại thuế lũy thoái, nhất là sự đóng góp vào bảo hiểm xã hội của các hãng và của thuế gián thu... Khi cùng xem xét thuế, thanh toán chuyển nhượng và các chương trình chi tiêu cùng một lúc thì thấy rằng, các chương trình chi tiêu công cộng, nhất là chuyển giao tiền mặt là nguyên nhân chính dẫn đến những thay đổi trong phân phối thu nhập mà chính phủ mang lại[1].

TÓM TẮT

A. Chi tiêu của chính phủ

1. Hệ thống tài chính công của Mỹ là một chế độ tài khoá liên bang. Chính quyền liên bang tập trung các chi tiêu của mình vào các vấn đề tầm quốc gia: hàng hóa công cộng quốc gia như quốc phòng, thám hiểm vũ trụ. Chính quyền các bang và địa phương chủ yếu chi cho các hàng hoá công cộng địa phương - những hàng hoá mà lợi ích của nó nằm trong phạm vi địa phương.

2. Chi tiêu của chính phủ và thuế hiện chiếm khoảng một phần ba tổng sản lượng quốc dân. Trong số đó, 70% được chi ở cấp liên bang, còn lại được chia đều cho các bang và chính quyền địa phương. Chỉ có một phần rất nhỏ trong chi tiêu của chính phủ được giành cho các chức năng truyền thống như cảnh sát và tòa án.

B. Các khía cạnh kinh tế của thuế

3. Nhận thức về "lợi ích" và "khả năng thanh toán" là hai cơ sở nền tảng của việc đánh thuế. Thuế sẽ là lũy tiến, tỷ lệ hay lũy thoái khi nó lấy đi từ thu nhập của người giàu một tỉ lệ lớn hơn, bằng nhau hay nhỏ hơn so với từ thu nhập của người nghèo. Thuế

1. Peter Saunders, "Bằng chứng về phân phối thu nhập của chính phủ", OECD, Vụ Kinh tế và Thống kê, Bài nghiên cứu, số 11 (tháng Giêng, 1984)

trực thu và thuế lũy tiến đánh vào thu nhập là đối lập với thuế tiêu thụ và thuế tiêu thụ đặc biệt lũy thoái và gián thu.

4. Hơn một nửa nguồn thu của liên bang là từ thuế thu nhập cá nhân và thuế thu nhập công ty. Phần còn lại là thuế quĩ lương, thuế đánh vào hàng tiêu dùng. Chính quyền địa phương chủ yếu gây dựng nguồn thu từ thuế tài sản, còn thuế tiêu thụ lại là quan trọng nhất đối với các bang.

5. Thuế thu nhập cá nhân gồm thuế đánh vào "thu nhập từ tất cả các nguồn" trừ đi các khoản miễn giảm và các khoản được trừ thuế. Thuế suất biên là tỷ lệ thuế phải trả tính trên một đồng thu nhập tăng thêm và là then chốt để xác định tác động của thuế đối với động cơ khuyến khích làm việc và tiết kiệm. Thuế suất biên giảm mạnh trong những năm 1980 nhưng đã tăng lên khi Tổng thống Clinton đưa ra kế hoạch tài khoá trọn gói năm 1993.

6. Thuế liên bang tăng nhanh nhất là thuế quĩ lương được dùng để tài trợ cho bảo hiểm xã hội. Đây là loại thuế "dành riêng", trong đó doanh thu thuế chỉ dùng để chu cấp các khoản hưu trí cho nhân dân, y tế và lợi ích cho người tàn tật. Vì có những lợi ích vô hình kéo theo sau các luồng thanh toán, thuế quĩ lương có những dáng dấp của một loại thuế phúc lợi.

7. Cuộc cách mạng tài khoá bảo thủ của những năm 1980 đã dựa vào 4 trụ cột: chính sách kinh tế vĩ mô nhấn mạnh tăng trưởng kinh tế dài hạn hơn là quản lý chu kỳ kinh doanh; chính sách ngân sách là tăng quốc phòng, cắt giảm các chương trình dân sự, ít quan tâm đến thâm hụt tài khoá; một chương trình điều tiết nhằm giảm sự điều tiết của liên bang, đặc biệt là những chương trình liên quan đến y tế, an toàn và môi trường; và quan trọng nhất là giảm thuế suất và gánh nặng thuế. Di sản chính của thời kỳ này là cải cách thuế năm 1981 và 1986, đã làm giảm thuế suất biên một cách đáng kể, và hoàn toàn sửa đổi lại thuế thu nhập cá nhân.

8. Các nhà kinh tế có sự bất đồng quan điểm về mức độ tác hại của thuế đến động cơ làm việc và tiết kiệm. Quan điểm cực đoan trong các cuộc tranh luận này là của phái trọng cung. Theo lý thuyết minh họa bằng đường cong Laffer, thuế suất cuối những năm 1970 là quá cao làm cho doanh thu thực sự giảm đi. Tuy thuế

có tác động đến cả việc phân bổ thời gian của thu nhập và phân bổ vốn giữa các lĩnh vực, nhưng người ta không thấy nhiều bằng chứng chứng tỏ thuế suất biên ở Mỹ hiện nay cao tới mức làm giảm doanh thu thuế.

9. Tầm ảnh hưởng của thuế liên quan đến gánh nặng kinh tế cuối cùng và ảnh hưởng tổng hợp của nó đến giá cả và các chỉ số kinh tế khác. Những người phải trả thuế thường chuyển gánh nặng thuế này thuận chiều cho người tiêu dùng hoặc ngược chiều cho người cung ứng các yếu tố sản xuất. Hệ thống thuế và thanh toán chuyển nhượng của Mỹ hiện nay hơi có tính lũy tiến.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Chi tiêu của chính phủ và tầm ảnh hưởng tài khoá	**Government Expenditures and Fiscal Incidence**
chế độ tài khoá liên bang	fiscal federalism
hàng hoá công cộng địa phương và quốc gia	local vs. national public goods
tác động kinh tế của chi tiêu chính phủ	the economic impact of goverment spending
tầm ảnh hưởng của hệ thống thuế và thanh toán chuyển nhượng	incidence of tax and transfer system
Đánh thuế	**Taxation**
nguyên tắc lợi ích và khả năng thanh toán	benefit and ability-to-pay principles
công bằng ngang và công bằng dọc	horizontal and vertical equity
thuế trực thu và thuế gián thu	direct and indirect taxes
thuế lũy tiến, tỉ lệ, và lũy thoái	progressive, propotional, and regressive taxes
tầm ảnh hưởng và sự chuyển dịch thuế	tax incidence and shifting
thuế Ramsey	Ramsey taxes
hiệu ứng khuyến khích của thuế	incentive effects of taxes

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Liệt kê danh sách các loại thuế liên bang theo mức độ lũy tiến của chúng. Nếu chính quyền liên bang đổi thuế thu nhập thành thuế tiêu thụ hay thuế tiêu dùng thì ảnh hưởng của nó như thế nào xét về tính lũy tiến nói chung của hệ thống thuế?

2. Một sai lầm chung khi nghiên cứu quan hệ nhân quả là ngụy biện *post hoc*. Một ví dụ cổ điển về ngụy biện *post hoc* là thầy thuốc trong xã hội lạc hậu tin rằng cần cả ma thuật lẫn chất arsenic nhỏ để giết chết kẻ thù của mình. Về logic, điều đó được gọi là ngụy biện *post hoc, ergo propiter hoc* (được dịch từ tiếng La tinh có nghĩa là "sau cái đó, do vậy nhất thiết là vì nó"). Biến cố A xảy ra trước biến cố B không có nghĩa là A là nguyên nhân tạo ra B. Kết luận "sau một biến cố" có nghĩa là "vì biến cố đó" đã phạm phải ngụy biện *post hoc*.

Một ví dụ quan trọng về ngụy biện *post hoc* là trường hợp khi những người ủng hộ kinh tế học trọng cung chỉ ra một thực tế rằng, những năm 1960 là bằng chứng cho thấy giảm thuế suất sẽ làm tăng doanh thu thuế, hay nói cách khác, vào năm 1960, Mỹ đã ở vào triền bên kia của đường cong Laffer trên Hình 17-7(a). Họ lưu ý: "Sau lần cắt giảm thuế suất dưới thời Kennedy-Johnson năm 1964, doanh thu thuế liên bang thực chất đã tăng từ 110 tỷ đôla năm 1993 lên 133 tỷ đôla năm 1966. Do vậy, cắt giảm thuế suất đã làm tăng doanh thu". Giải thích tại sao đây là một ví dụ về ngụy biện *post hoc*. Hãy đưa ra cách phân tích đúng đắn.

3. Những người phê phán hệ thống thuế của Mỹ lập luận rằng, nó có tác hại đến động cơ khuyến khích làm việc, tiết kiệm, sáng tạo, và do vậy, làm giảm mức tăng trưởng kinh tế dài hạn. Bạn có thể chỉ ra tại sao "thuế xanh" lại có thể *nâng cao* hiệu quả kinh tế và tăng trưởng kinh tế không? Ví dụ, hãy xét thuế đánh vào chất lưu huỳnh hay các chất thải cácbon dioxit hay rò rỉ các phuy dầu. Hãy liệt kê các loại thuế mà bạn cho rằng chúng có thể làm tăng hiệu quả, và so sánh tác động của chúng với thuế đánh vào thu nhập từ lao động hay từ vốn.

4. Các nhà kinh tế về thuế hay nói đến "thuế khoán" được đánh vào các cá nhân mà không phụ thuộc vào các hoạt động kinh tế của họ. Thuế khoán này không làm méo mó hay gây ra phi hiệu quả vì chúng không có ảnh hưởng đến động cơ khuyến khích. Nói cách khác, nó có thuế suất biên *bằng 0* đối với tất cả các đầu vào và đầu ra. Giả sử chính phủ đánh thuế khoán là 200 đôla. Hãy chỉ ra trên đồ thị cung cầu, tại sao điều này lại không ảnh hưởng đến tiền công hay cung lao động. (Hãy nhớ lại phân tích của Henry George về thuế đất).

Trong mô hình dòng đời, ta có thể coi sự tương đương của thuế khoán như một loại "thuế quĩ nguồn lực", là thứ thuế đánh vào cá nhân trên cơ sở nguồn thu nhập *tiềm năng* do lao động của cá nhân. Fullerton và Rogers đã thấy rằng, loại thuế quĩ nguồn lực tỷ lệ hoàn toàn hiệu quả sẽ làm tăng thu nhập trung bình trong cả cuộc đời của một người lên 1,3%. Bạn có ủng hộ sự thay đổi như vậy không? Mô tả một số khó khăn trong việc thực hiện thuế quĩ nguồn lực này.

5. Bảng sau đây đưa ra số liệu về hệ thống thuế giả định:

Tổng thu nhập điều chỉnh	**Các khoản miễn trừ thuế**	**Thu nhập chịu thuế**	**Thuế thu nhập cá nhân**
(đôla)	(đôla)	(đôla)	(đôla)
5.000	5.000	0	0
10.000	9.000	1.000	150
20.000	12.000	8.000	1.200
50.000	20.000	30.000	4.500
100.000	30.000	700.000	14.500
500.000	100.000	400.000	97.000

Tại mỗi mức thu nhập, hãy tính thuế suất biên và thuế suất trung bình trên thu nhập chịu thuế. Nếu tổng thu nhập điều chỉnh được sử dụng là cơ sở tính thu nhập thì hệ thống thuế là lũy tiến, tỷ lệ, hay lũy thoái?

6. Một số hàng hóa công cộng là của địa phương, có tác động lan tỏa cho dân cư một khu vực nhỏ, các hàng hoá khác là hàng hoá

công cộng quốc gia, mang lại lợi ích toàn dân. Hàng hóa cá nhân là hàng hóa mà tác động lan tỏa của nó không đáng kể. Đưa ra ví dụ về hàng hóa cá nhân thuần túy, hàng hóa công cộng địa phương, hàng hoá công cộng quốc gia và hàng hoá công cộng toàn cầu hay là các ảnh hưởng ngoại sinh. Đối với mỗi loại hàng hóa này, hãy chỉ ra, ở mức độ nào chính phủ có thể đưa ra các chính sách hiệu quả nhất, và hãy đề xuất một hoặc hai hành động phù hợp mà chính phủ cần làm để giải quyết vấn đề ảnh hưởng ngoại sinh.

7. Có thể trả lời một số câu hỏi về tầm ảnh hưởng của thuế bằng cách sử dụng cung cầu:

a. Trong Luật Ngân sách năm 1993, Quốc hội đã tăng thuế xăng dầu liên bang thêm 4,3 xu một galông. Giả thiết rằng, giá xăng bán buôn được xác định trên thị trường thế giới, khi đó tác động tương đối của thuế đối với người sản xuất và tiêu dùng Mỹ như thế nào?

b. Thuế bảo hiểm xã hội thường đánh vào thu nhập từ lao động. Tầm ảnh hưởng của nó như thế nào nếu cung lao động hoàn toàn không co giãn? Nếu cung lao động có dạng quay vòng?

c. Nếu hãng được hưởng tỉ suất lợi tức đầu tư sau thuế được xác định bởi thị trường vốn thế giới thì tầm ảnh hưởng của thuế như thế nào đối với thu nhập công ty trong các nước nhỏ mở cửa?

CHƯƠNG 18

KIỀM CHẾ SỨC MẠNH CỦA THỊ TRƯỜNG: CÁC CHÍNH SÁCH ĐIỀU TIẾT VÀ CHỐNG TỜ RỚT

Cả những nghiên cứu lý thuyết và thực tế đều đặt ra câu hỏi về mức độ mà theo đó, các qui định có thể đạt được những mục tiêu đặt ra cho chính qui định ấy.

Stephen Breyer và Paul MacAvoy

Điều tiết và Giảm bớt điều tiết

Phần lớn các chính phủ trong các nền kinh tế thị trường đều dựa vào sức mạnh của cạnh tranh và ganh đua - củ cà rốt lợi nhuận và cái gậy phá sản - để khuyến khích khu vực tư nhân ứng xử có hiệu quả. Tuy nhiên, ngay cả khi những quyết định phân bổ nguồn lực lớn được đưa ra trong khu vực tư nhân, chính phủ cũng phải có vai trò giám sát để ngăn chặn việc lợi dụng sức mạnh thị trường. Khi các doanh nghiệp có được sức mạnh thị trường, họ có thể nâng giá lên trên mức cạnh tranh là mức tại đó giá bằng chi phí biên. Những mức giá cao như vậy sẽ làm giảm sản lượng xuống dưới mức hiệu quả và khiến cho doanh nghiệp kiếm được lợi nhuận cao. Dân chúng trong một nền dân chủ hiện đại đòi hỏi rằng, chính phủ phải kiềm chế sự lạm dụng sức mạnh của thị trường.

Hơn nữa, chính phủ phải trực tiếp góp phần khắc phục toàn bộ những khuyết tật của thị trường mà chính phủ nhận thấy, nơi mà mọi người có thể không có đủ thông tin hay không có khả năng bảo vệ lấy bản thân. Do đó, chính phủ thường đặt ra những tiêu chuẩn tối thiểu đối với an toàn lao động, yêu cầu các công ty sản xuất

thuốc phải chứng minh được mức độ an toàn và công hiệu của các loại thuốc mới, giám sát những hoạt động an toàn của các hãng hàng không. Chính phủ cũng điều tiết các ngành như ngân hàng và truyền hình cáp tìm cách bảo vệ người tiêu dùng khỏi những quảng cáo giả dối hay những niêm yết tài chính không rõ ràng, tham gia vào những quyết định qui hoạch để kiểm soát việc sử dụng tiết kiệm đất đai.

Làm thế nào chính phủ có thể đối phó được những khuyết tật thị trường và sức mạnh quá mức của độc quyền mà không cản trở những lợi ích to lớn về mặt hiệu quả của cạnh tranh và ganh đua trên thị trường không bị trói buộc? Điều này hoá ra lại là một tình thế tiến thoái lưỡng nan vô cùng phức tạp. Đôi khi, lợi ích công cộng đòi hỏi phải điều tiết trong phạm vi hạn chế, nhưng ở chỗ khác, điều tiết kinh tế lại tạo ra nhiều rắc rối hơn so với những gì nó giải quyết được, và người ta lại nói rằng chính phủ nên giảm bớt điều tiết một khu vực nào đó. Các chính phủ cũng tìm cách khuyến khích cạnh tranh và ngăn chặn lạm dụng độc quyền bằng cách nghiêm cấm một số loại hoạt động chống cạnh tranh. Lĩnh vực hoạt động này của chính phủ, chính sách chống tờ rớt, là chủ đề của nửa sau chương này.

A. ĐIỀU TIẾT DOANH NGHIỆP: LÝ THUYẾT VÀ THỰC TIỄN

Điều tiết ngành của Mỹ đã có từ hơn một thế kỷ nay, từ khi thành lập ủy ban Thương mại Liên Bang (Interstate commerce commission ICC) năm 1887. Mục đích chủ yếu của ICC là nhằm ngăn chặn chiến tranh giá cả và bảo đảm dịch vụ cho những thành phố nhỏ, cũng như nhằm kiểm soát độc quyền. Sau đó, sự điều tiết của liên bang lan sang lĩnh vực ngân hàng năm 1913, điện lực năm 1920 rồi đến truyền thông, thị trường bảo hiểm, lao động, vận tải và hàng không những năm 1930. Mấy năm gần đây, những ngành công nghiệp mới như truyền hình cáp cũng được đặt dưới sự điều tiết của chính phủ.

HAI LOẠI ĐIỀU TIẾT

Để cố gắng kiểm soát hoạt động kinh tế, chính phủ có thể sử dụng những biện pháp khuyến khích thị trường hoặc ra mệnh lệnh. Trong lịch sử, hình thức điều tiết chính là can thiệp trực tiếp, trong đó chính phủ ban hành những qui *định kiểm soát bằng mệnh lệnh.* Theo cách tiếp cận này, chính phủ bắt buộc mọi người làm hay không làm một số hoạt động nhất định, thông qua những qui định của chính phủ. Ví dụ, chính phủ có thể bắt buộc mọi người làm vỉa hè đường đi phía trước nhà mình và nhờ đó làm cho hệ thống đường tốt hơn. Hiện nay, chính phủ buộc các hãng phải trả lương ít nhất bằng mức lương tối thiểu, đáp ứng những tiêu chuẩn về chất thải hay ô nhiễm nhất định, tiến hành kiểm nghiệm khắt khe những loại thuốc mới.

Gần đây các nhà kinh tế đang tìm cách thuyết phục chính phủ áp dụng một hình thức điều tiết mới gọi là *khuyến khích thị trường.* Ví dụ điển hình nhất về khuyến khích thị trường là Luật Không khí Sạch năm 1990, sẽ đề cập đến trong chương tới. Đạo luật này tạo ra thị trường mua và bán "giấy phép phế thải có thể mua bán được"- thực chất là cấp giấy phép để được gây ô nhiễm. Việc khai thác những lực lượng thị trường như vậy có khả năng đạt được mục tiêu điều tiết hiệu quả hơn nhiều so với phương pháp kiểm soát bằng mệnh lệnh.

Điều tiết bao gồm những nguyên tắc hay luật lệ của chính phủ ban hành để kiểm soát những quyết định về giá, việc bán sản phẩm hay sản xuất của các hãng.

Thông thường, nên phân biệt hai hình thức điều tiết. **Điều tiết kinh tế** là sự kiểm soát giá, các điều kiện gia nhập và rời bỏ thị trường, tiêu chuẩn dịch vụ trong một ngành cụ thể. Các ví dụ nổi bật là qui định về ngành tiện ích công cộng (điện thoại, điện, nước và khí đốt), cũng như những qui định trong các ngành khác (giao thông, phát thanh và truyền hình). Ngành công nghiệp tài chính chịu điều tiết mạnh kể từ những năm 1930, bằng những nguyên tắc chặt chẽ qui định các ngân hàng, các hãng môi giới, các công ty bảo hiểm có thể được làm gì và không được làm gì.

Ngoài ra, có một hình thức điều tiết mới hơn, được gọi là **điều tiết xã hội**, được dùng để bảo vệ môi trường, sức khoẻ và sự an toàn cho người lao động và người tiêu dùng. Những nguyên tắc này nhằm điều chỉnh trên phạm vi rộng những tác động phụ hay ảnh hưởng ngoại sinh do các hoạt động kinh tế sinh ra. Các chương trình làm sạch không khí và nước, hay bảo đảm an toàn của nhà máy điện hạt nhân, thuốc men, ô tô là những ví dụ điển hình về điều tiết xã hội. Do tầm quan trọng của nó, chúng ta sẽ nghiên cứu chi tiết những qui định về môi trường trong chương sau.

TẠI SAO PHẢI ĐIỀU TIẾT NGÀNH?

Điều tiết hạn chế sức mạnh thị trường trước đây không bị kiềm chế của các hãng. Tại sao chính phủ lại quyết định điều tiết doanh nghiệp ngay cả trong địa bàn của doanh nghiệp tự do? Các chính phủ có thể điều tiết các hãng để tránh độc quyền hay độc quyền nhóm. Điều tiết cũng được biện giải trong các trường hợp có những khuyết tật về thông tin hay những ảnh hưởng ngoại sinh lớn. Ngoài ra, đôi khi điều tiết công nghiệp cũng xuất hiện do những vấn đề chính trị về nhóm lợi ích, trong đó các cơ quan lập pháp bị ngành công nghiệp chi phối lại đứng ra bảo vệ người sản xuất chứ không phải là người tiêu dùng.

Kiềm chế sức mạnh thị trường

Quan điểm kinh tế truyền thống về điều tiết là mang tính chuẩn tắc: có thể tiến hành các biện pháp điều tiết để khắc phục những khuyết tật lớn của thị trường. Cụ thể hơn, chính phủ nên điều tiết những ngành có quá ít hãng để có thể khuyến khích cạnh tranh mạnh mẽ. Chính phủ nên điều tiết những ngành, đặc biệt là trong trường hợp cực đoan về độc quyền tự nhiên, khi độc quyền xảy ra đối với những mặt hàng thiết yếu có độ co giãn theo giá của cầu thấp.

Một trường hợp quan trọng về độc quyền tự nhiên là việc cung cấp nước trong vùng. Chi phí của việc khai thác nước, xây dựng hệ thống phân phối nước, đặt đường ống dẫn nước đến tận nhà, lớn tới mức mà nhiều hãng cung cấp nước trong vùng sẽ không thể sinh lời được, do đó trường hợp này được gọi là độc quyền tự nhiên. Đôi

khi dịch vụ cung cấp nước là do chính phủ đảm nhận, nhưng thường là do một công ty nước bị điều tiết cung cấp.

Một hình thức độc quyền tự nhiên khác có thể xảy ra khi một ngành đã đạt được *hiệu quả kinh tế theo phạm vi sản xuất*, tức là khi việc sản xuất ra nhiều sản phẩm khác nhau cùng lúc với nhau sẽ hiệu quả hơn là để các hãng riêng biệt sản xuất. Chẳng hạn, các hãng sản xuất thiết bị vận tải sẽ có hiệu quả kinh tế theo phạm vi - một hãng sản xuất ô tô con và xe tải có lợi thế về chi phí khi sản xuất xe buýt và xe tăng. Tại sao vậy? Bởi vì những kiến thức chuyên môn và máy móc chuyên dụng có thể áp dụng chung cho các sản phẩm khác nhau. Những hãng này có hiệu quả kinh tế theo phạm vi sản xuất khi sản xuất những thiết bị thuộc về vận tải đường bộ.

Chương 7 bàn về chi phí giảm dần đã cho chúng ta thấy rằng, hiệu quả kinh tế theo qui mô là không phù hợp với cạnh tranh hoàn hảo; chúng ta sẽ thấy độc quyền và độc quyền nhóm trong trường hợp này. Tuy nhiên, kết luận ở đây còn thái quá hơn: *Khi hiệu quả kinh tế theo qui mô hay theo phạm vi sản xuất lớn đến mức mà chỉ một hãng có thể tồn tại được thì chúng ta có độc quyền tự nhiên.*

Tại sao chính phủ phải điều tiết độc quyền tự nhiên? Chính phủ làm như vậy bởi vì nhà độc quyền tự nhiên có được lợi thế về chi phí lớn hơn so với các đối thủ cạnh tranh tiềm năng của mình, và đứng trước cầu không co giãn theo giá, có thể đẩy giá lên thật cao, thu được lợi nhuận độc quyền khổng lồ và gây ra tính phi hiệu quả kinh tế lớn. Trong những năm gần đây, các công ty truyền hình cáp đã khai thác tính độc quyền địa phương trong việc cung cấp nhiều kênh có chất lượng hình ảnh cao bằng cách tăng mạnh giá. Tình hình này đã khiến cho Quốc hội và nhiều bang phải ban hành luật để điều tiết giá của các công ty này.

Trước đây, điều tiết đã được coi là đúng với một nhận thức sai lầm rằng cần có sự điều tiết để ngăn chặn cạnh tranh khốc liệt. Đây là một lập luận bảo vệ việc tiếp tục kiểm soát đối với ngành đường sắt, xe tải, hàng không, và xe buýt cũng như điều tiết mức sản lượng nông nghiệp. Các nhà kinh tế hầu như không tán thành với

lập luận này. Hơn nữa, cạnh tranh để có hiệu quả tăng lên và giá cả giảm xuống chính là cái mà một hệ thống thị trường hiệu quả được thiết kế có thể đảm bảo.

Giải quyết những khuyết tật về thông tin

Một lý do nữa để điều tiết là người tiêu dùng thường có thông tin không thoả đáng về các sản phẩm. Ví dụ, việc kiểm nghiệm các loại thuốc bào chế thường đắt và có kỹ thuật phức tạp. Chính phủ điều tiết dược phẩm bằng cách chỉ cho phép bán những loại thuốc nào đã chứng minh được là "an toàn và có công hiệu". Chính phủ cũng cấm quảng cáo dối trá và gây hiểu lầm. Trong cả hai trường hợp, chính phủ cố gắng sửa chữa những khuyết tật của thị trường bằng cách cung cấp thông tin một cách hiệu quả.

Phần lớn những qui định cho ngành tài chính cũng nhằm phục vụ mục đích cung cấp thêm thông tin để thị trường hoạt động tốt hơn. Chẳng hạn, các giám đốc của một công ty phải báo cáo công khai khi họ mua hay bán cổ phiếu công ty của mình. Điều đó đảm bảo để họ không lợi dụng "thông tin nội bộ" có thể gây hại cho những nhà đầu tư nhỏ. Tương tự, khi một công ty "xuất đầu lộ diện" hay bán cổ phiếu lần đầu tiên thì nó phải công bố vô số tài liệu về tình hình tài chính hiện tại và triển vọng tương lai của nó.

Qui định về an toàn nơi làm việc cũng giúp hạn chế những sai lệch về mặt thông tin. Hãy nhớ lại từ Chương 13 với lý thuyết khác biệt về thù lao nói rằng công việc nhiều nguy hiểm phải được hưởng nhiều tiền lương. Vấn đề là ở chỗ, nhiều mối nguy hiểm có thể không thấy rõ và hiển nhiên là các công ty có lợi nếu không công bố những vấn đề tồn tại ở nơi làm việc của mình. Vì lý do này, nên sẽ là hiệu quả nếu chính phủ đề ra những tiêu chuẩn an toàn tối thiểu cho người lao động, nhờ đó từng người lao động không cần phải tiến hành những điều tra tốn kém về tình trạng an toàn của mọi công ty mà người đó chuẩn bị xin làm.

Giải quyết những ảnh hưởng ngoại sinh

Điều tiết của chính phủ cũng được biện giải khi có ảnh hưởng ngoại sinh. Ví dụ điển hình về hình thức này là những biện pháp chống ô nhiễm. Tuy nhiên, cũng có nhiều trường hợp khác. Một ví

dụ: qui định qui hoạch địa phương, trong đó quy định việc các chủ đất có thể sử dụng đất của mình như thế nào. Hầu hết những qui định qui hoạch chỉ rõ rằng khoảnh đất nào có thể sử dụng làm nhà ở, làm cửa hiệu hay sản xuất công nghiệp và những toà nhà được phép cao đến đâu?

Luận cứ lý giải cho các qui định qui hoạch là gì? Cho phép có một bãi đổ rác trong một khu dân cư yên tĩnh sẽ tạo ra ảnh hưởng ngoại sinh có thể làm phương hại đến mọi người trong vùng. Tương tự, một toà nhà văn phòng 50 tầng ngay bên cạnh những ngôi nhà ở hai tầng sẽ làm cản trở hệ thống giao thông địa phương và các dịch vụ khác trong vùng.

Tác động kinh tế của việc qui hoạch có thể rất lớn. Cho phép xây một tòa nhà 50 tầng trên một mảnh đất đối diện với một ngôi nhà hai tầng có thể ảnh hưởng mạnh đến giá trị của miếng đất. Chính vì vậy, qui hoạch có lẽ là một hình thức điều tiết quan trọng nhất được thực hiện ở cấp chính quyền địa phương.

Lý thuyết về nhóm lợi ích của điều tiết

Cho tới giờ, chúng ta đã xem xét những luận cứ *chuẩn tắc* cho sự điều tiết của chính phủ. Nhưng một số nhà kinh tế lại có quan điểm hoài nghi hơn về việc tại sao chính phủ lại phải điều tiết. Họ lập luận rằng, phần lớn những điều tiết có kết quả trái ngược khi chúng cản trở việc tham gia vào một ngành đã được điều tiết, điều này thực sự làm *tăng* giá và lợi nhuận cho các công ty đã thành lập[1]. Do đó, một ngành đã điều tiết trên thực tế có thể vận động ủng hộ duy trì sự điều tiết để loại trừ những người cạnh tranh, tiếp tục giữ lợi nhuận cao.

Quả vậy, những nhà kinh tế này nói: "Chúng ta nói điều tiết là vì lợi ích của người tiêu dùng và của người lao động. Đừng tin điều

1. Công trình đầu tiên về lĩnh vực này là của George Stigler, trường Đại học Chicago, người đã giành giải thưởng Nobel cho sự đóng góp này và nhiều đóng góp khác. James Buchanan giành giải Nobel năm 1986 về kinh tế cho những nghiên cứu của ông về kinh tế học lựa chọn công cộng trong điều tiết, đánh thuế, chi tiêu và các lĩnh vực khác. Quan điểm của trường phái Chicago cho rằng, can thiệp của chính phủ trong nền kinh tế thường có hại nhiều hơn là có lợi, đã có một ảnh hưởng sâu rộng.

đó. Chính điều tiết lại làm tăng thu nhập của người sản xuất bằng cách hạn chế sự gia nhập và cản trở cạnh tranh trong ngành có điều tiết. Mọi cái lợi cho người tiêu dùng và người lao động chỉ là ngẫu nhiên."

Lịch sử đã cho rất nhiều bằng chứng về quan điểm này. Chẳng hạn, nhiều nghiên cứu kinh tế về điều tiết đã chứng minh rằng việc điều tiết thường làm giá *tăng lên*. Rất nhiều năm trước, các hãng xe tải và các hãng hàng không đã phải xin giấy phép trước khi hạ giá hay tham gia vào thị trường mới. Những hình thức điều tiết khác cũng có tác dụng hạn chế cạnh tranh. Ví dụ, tiêu chuẩn cao đối với những loại thuốc mới có nghĩa là quá trình được chấp thuận về mặt luật pháp rất mất thời gian và tốn kém. Điều này loại bỏ những công ty nhỏ không đủ tiền để tiến hành thử nghiệm trong nhiều năm mà cần phải có cho một loại thuốc mới.

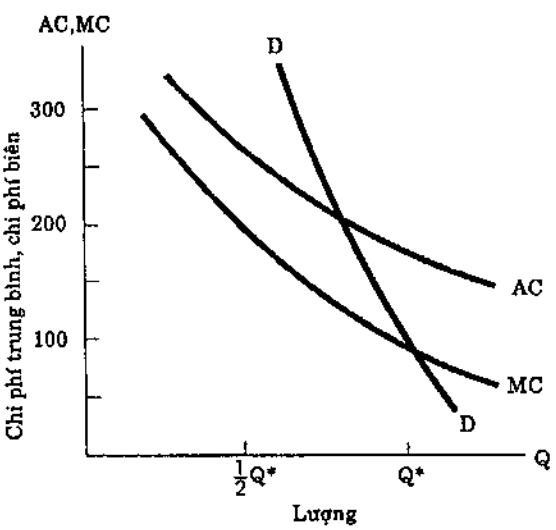
Ví dụ gần đây nhất về một chương trình điều tiết làm lợi cho ngành công nghiệp với cái giá người đóng thuế phải trả là ví dụ về lĩnh vực tiết kiệm và cho vay. Chương trình bảo hiểm tiền gửi liên bang được hình thành từ những năm 1930 nhằm khôi phục niềm tin và ngăn chặn những cơn hoảng loạn về ngân hàng. Tuy nhiên, tới đầu những năm 1980, chương trình này thể hiện rõ sự yếu kém. Nó đưa ra sự bảo đảm của chính phủ về tiền gửi ngân hàng mà không đoan chắc được rằng, ngân hàng sẽ hành động thận trọng trên số tiền gửi có bảo đảm đó. Kết quả là, nhiều ngân hàng trả lãi cao để thu hút tiền gửi rồi sau đó sử dụng tiền gửi đó để thực hiện những khoản cho vay và đầu tư nhiều rủi ro, trả lương cao cho những vị giám đốc điều hành của mình. Khi các ngân hàng bắt đầu đi đến chỗ phá sản, chính phủ phải ra tay để kiểm tra, con số lỗ đã lên tới hàng trăm tỷ đôla. Do sự vận động hành lang ráo riết và các khoản đóng góp hào phóng vào các chiến dịch tranh cử, hành động cần thiết của chính phủ để chấm dứt những hoạt động gây lãng phí đã bị trì hoãn lại nhiều năm cho tới khi Quốc hội phải đứng ra ngăn chặn những hành động lạm dụng tồi tệ nhất vào năm 1989. Ai là người hưởng lợi chính từ hệ thống pháp luật đầy tham nhũng này trong ngành ngân hàng? Chủ yếu là các ông chủ ngân hàng, các ngân hàng, các cổ đông của ngân hàng. Ai là người chịu thiệt? Người đóng thuế.

ĐIỀU TIẾT ĐỘC QUYỀN TỰ NHIÊN TRONG NHỮNG NGÀNH TIỆN ÍCH CÔNG CỘNG

Một luận cứ kinh tế vững chắc cho việc tiến hành điều tiết là ngăn chặn việc định giá của độc quyền tự nhiên. Chúng ta hãy xem chính xác các nhà lập pháp kiểm soát tăng giá quá mức của các hãng độc quyền như thế nào. Nhớ lại rằng độc quyền tự nhiên là một ngành, trong đó cách tổ chức sản xuất hiệu quả nhất là thông qua một hãng duy nhất. Hình 18-1 cho biết hình dạng các đường AC, MC và đường cầu của hãng độc quyền tự nhiên. Chú ý rằng, đường cầu của ngành đó (DD) cắt đường MC của hãng khi AC đang giảm. Nếu hai hãng giống nhau cùng sản xuất đầu ra của ngành thì chi phí trung bình đối với hai hãng rõ ràng sẽ nằm cao hơn chi phí trung bình của một hãng riêng lẻ.

Hình 18-1. Đường chi phí của một hãng độc quyền tự nhiên

Với một hãng độc quyền tự nhiên, đường AC vẫn giảm tại điểm nó cắt đường cầu DD của ngành. Bởi vậy, sản xuất hiệu quả đòi hỏi sản lượng phải tập trung vào một hãng duy nhất. (Từ đồ thị này, bạn có thể tính được sẽ tốn kém hơn bao nhiêu nếu Q* được sản xuất bởi hai hãng, mỗi hãng sản xuất 1/2Q*?)



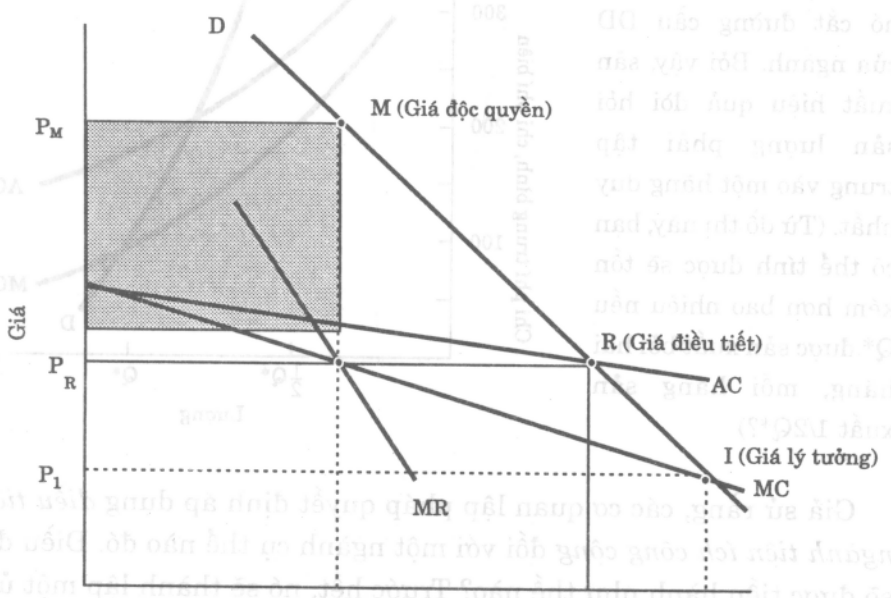
Giả sử rằng, các cơ quan lập pháp quyết định áp dụng *điều tiết ngành tiện ích công cộng* đối với một ngành cụ thể nào đó. Điều đó sẽ được tiến hành như thế nào? Trước hết, nó sẽ thành lập một ủy ban ngành tiện ích công cộng để giám sát giá, dịch vụ, việc gia nhập

và rời khỏi ngành công nghiệp. Quyết định quan trọng nhất sẽ là xác định việc định giá của một hãng độc quyền.

Trước đây, các qui định yêu cầu phải *đặt giá bằng chi phí trung bình* đối với các hãng bị điều tiết. Chẳng hạn, một công ty điện lực phải tính mọi chi phí của nó (cả cố định và biến đổi) và phân chia chúng cho mỗi sản phẩm bán ra (ví dụ điện và hơi đốt). Sau đó, mỗi loại khách hàng sẽ phải trả *chi phí trung bình đã được phân bổ hoàn toàn* của loại dịch vụ đó.

Hình 18-2 minh hoạ điều tiết ngành tiện ích công cộng. Điểm M (tương ứng với đầu ra Q_M) là sản lượng tối đa hoá lợi nhuận chưa điều tiết của hãng độc quyền mà chúng ta đã xét trong Chương 9. Ở đây, chúng ta thấy giá cực kỳ cao, sản lượng rất thấp, còn lợi nhuận thì tuyệt vời (như cho thấy trong vùng tô đậm ở Hình 18-2).

Theo qui định truyền thống, độc quyền được phép định giá chỉ đủ cao để bù đắp chi phí trung bình. Trong trường hợp đó, hãng sẽ đặt giá của mình tại nơi đường cầu DD cắt đường AC. Do đó, cân bằng sẽ đạt được tại điểm R, với sản lượng Q_R.



Hình 18-2. Điều tiết độc quyền thực tiễn và lý tưởng

Điểm cân bằng tối đa hoá lợi nhuận đối với một hãng độc quyền chưa điều tiết là tại M, ngay trên điểm cắt của MR và MC dài hạn, với giá nằm trên MC.

Các uỷ ban tiện ích công cộng thường yêu cầu giá phải bằng với chi phí trung bình tại R, ở đó đường cầu cắt đường chi phí trung bình dài hạn. Điều này sẽ loại bỏ lợi nhuận quá mức và đưa giá xuống gần với chi phí biên. Theo cách lý tưởng thì giá phải được đưa về I, tại đó giá = MC và do vậy, chi phí xã hội biên và lợi ích biên cân bằng nhau. Tại điểm I, sẽ không mất đi tính hiệu quả do giá nằm trên chi phí biên.

Giải pháp này tốt đến mức nào? Về mặt kinh tế, nó là một bước cải thiện quan trọng so với việc độc quyền không bị điều tiết. Trước hết, những người chủ hãng độc quyền có lẽ không đáng được lợi hơn người tiêu dùng. Do đó, chẳng có lý do gì cho phép họ tước đoạt lợi nhuận độc quyền từ người tiêu dùng. Bằng cách loại bỏ lợi nhuận độc quyền, chúng ta có thể đi đến kết cục mà đa số mọi người đều cho là một sự phân phối thu nhập công bằng hơn. (Nhưng cần nhớ rằng, những kết luận như vậy đều hàm chứa những nhận định chủ quan và nó nằm ngoài điều mà chuyên ngành kinh tế học có thể phát biểu được).

Thứ hai, khi buộc nhà độc quyền cắt giảm giá của mình từ P_M tới P_R, cơ quan lập pháp đã thu hẹp khoảng cách giữa giá và chi phí biên. Đây được coi như là một sự tiến bộ do sản lượng cao hơn sẽ mang lại độ thỏa dụng cho người tiêu dùng cao hơn cái mà nó tiêu tốn của xã hội dưới dạng chi phí biên. Chỉ khi giá bằng với chi phí biên ở tất cả các khu vực thì xã hội mới sử dụng nguồn lực của nó một cách hiệu quả nhất.

Định giá có điều tiết lý tưởng. Nếu P = MC là điều lý tưởng thì tại sao các cơ quan lập pháp không bắt buộc nhà độc quyền hạ thấp giá cho tới khi bằng chi phí biên tại điểm cắt nhau của đường DD và đường MC (tại I)?

Trên thực tế, P = MC hay *giá bằng chi phí biên* là mục tiêu lý tưởng cho hiệu quả kinh tế. Nhưng điều này gặp những trở ngại lớn trên thực tế: nếu một hãng có chi phí trung bình giảm dần đặt giá bằng với chi phí biên thì nó sẽ bị lỗ kinh niên. Lý do là, nếu AC đang

giảm thì MC < AC, do đó đặt P = MC tức là có P < AC. Khi giá (hay doanh thu trung bình) nhỏ hơn chi phí trung bình, hãng sẽ bị thua lỗ. Để nhìn điều này rõ ràng hơn, hãy xét giải pháp điều tiết lý tưởng tại điểm I trên Hình 18-2. Tại điểm đó, giá bằng chi phí biên nhưng MC lại nhỏ hơn chi phí trung bình. Khi chi phí trung bình lớn hơn giá, hãng đang bị lỗ. Vì các hãng không thể làm ăn thua lỗ mãi mãi nên chính phủ bất đắc dĩ sẽ phải trợ cấp cho nhà độc quyền, do vậy khó có thể theo đuổi giải pháp điều tiết lý tưởng được.

Trong một cách tiếp cận khác, việc định giá dựa trên *thuế quan hai phần*. Hãng sẽ định ra một mức phí cố định (ví dụ một vài đôla một tháng) để bù đắp chi phí chung và sau đó cộng với phần chi phí biến đổi (trên mỗi cuộc gọi, một số điện, hoặc bất cứ loại hàng hoá nào) để bù đắp chi phí biên. Cách tiếp cận này thậm chí có thể gần với việc đặt giá lý tưởng theo chi phí biên hơn việc định giá theo chi phí trung bình trước đây.

Ví dụ: Trường hợp lạ lùng về truyền hình cáp. *Truyền hình cáp có phải là loại độc quyền hay không? Lắp đặt đường dây cáp truyền hình cho một vùng chắc chắn dẫn đến hiệu quả kinh tế theo qui mô. Một khi công ty cáp truyền hình đã lắp đặt cho một gia đình một bộ đầu nối cáp thì việc nối tiếp các gia đình còn lại chắc chắn sẽ rẻ hơn nhiều. Vì lý do đó, ở hầu hết các vùng chỉ có một công ty truyền hình cáp, cũng như là chỉ có một công ty điện hay công ty cung cấp khí đốt.*

Tuy nhiên, mặc dù trên thực tế không có một sự lựa chọn nào khác đối với dịch vụ cung cấp điện và khí đốt, nhưng người tiêu dùng lại được lựa chọn thực sự đối với cáp truyền hình, dưới hình thức lựa chọn một vài kênh truyền hình phát sóng. Chẳng hạn một cư dân thành phố New York có thể xem đến 10 kênh phát sóng. Vì vậy, nhiều nhà kinh tế lập luận rằng, truyền hình cáp không phải là độc quyền tự nhiên.

Thế nhưng Quốc hội lại có kết luận khác khi thông qua Luật Cạnh tranh và Bảo vệ người tiêu dùng Truyền hình Cáp năm 1992. Đạo luật này đặt ra một qui định bổ sung đối với hoạt động truyền hình cáp, bao gồm cả việc điều tiết giá. Tại sao Quốc hội lại có hành động này? Lý do chủ yếu là các công ty truyền hình cáp đã tăng giá

mạnh. Từ năm 1987 đến 1992, giá truyền hình cáp tăng lên 50%, nhanh hơn cả mức giá chung. Đối với những người ủng hộ điều tiết, sự tăng giá này là một bằng chứng hiển nhiên về các công ty truyền hình cáp đang khai thác thế độc quyền của mình so với các công ty truyền hình khác. Sau khi điều luật này được thông qua, những ý kiến chỉ trích đã buộc tội các công ty cáp trốn tránh đạo luật và trên thực tế đã tăng giá. Còn những người chỉ trích điều tiết lại nói với Quốc hội rằng, "Các ngài đã bao giờ học được kinh nghiệm từ sự rồ dại của việc kiểm soát giá chưa?"

CHI PHÍ CỦA ĐIỀU TIẾT

Các nhà kinh tế đã nghiên cứu tác động của điều tiết nhằm cân nhắc chi phí và lợi ích của nó. Kết quả cuộc khảo sát mới đây được thể hiện trong Bảng 18-1. Điều tiết bao gồm cả cái được và mất về hiệu quả (chẳng hạn như những gì có được khi kiềm chế được mức ô nhiễm cao phi hiệu quả) và phân phối lại thu nhập (như khi giá cước vận tải cao, phân phối lại thu nhập từ người tiêu dùng sang người lái xe tải). Hầu hết các nghiên cứu đều cho thấy rằng, tác động chính của điều tiết là gây tổn thất về tính hiệu quả và những khoản thất thoát lớn trong phân phối lại thu nhập. Những bằng chứng về điều tiết xã hội còn rất lẫn lộn, một số cho rằng nó có lợi ích lớn, còn số khác lại cho là chi phí lớn với rất ít lợi ích. Chi phí của cả điều tiết kinh tế lẫn xã hội (kể cả những hạn chế đối với thương mại quốc tế) ước tính vào khoảng 3,3% tổng sản phẩm quốc nội trong năm 1988.

Tác động của điều tiết, 1988*

	Được và mất về tính hiệu quả			**Phân phối lại thu nhập (tỷ đôla)**
	Lợi ích (tỷ đôla)	**Chi phí (tỷ đôla)**	**Lợi ích ròng (tỷ đôla)**	
Điều tiết kinh tế				
Truyền thông	0,0	14,1	-14,1	42,3
Nông nghiệp	0,0	6,7	-6,7	18,4
Hàng không	0,0	3,8	-3,8	7,7
Đường sắt	0,0	2,3	-2,3	6,8

Sữa	0,0	0,7	-0,7	2,2
Khí đốt	0,0	0,3	-0,3	5,0
Tín dụng	0,0	0,3	-0,3	0,8
Xà lan	0,0	0,3	-0,3	0,8
Luật Davis-Bacon	0,0	0,2	-0,2	0,5
Đường biển	0,0	0,1	-0,1	0,2
Cước phí bưu điện	0,0	na	0.0	8,0
Điều tiết xã hội:				
Môi trường	58,4	66,5	-8,1	
Điện nguyên tử	na	6,5	na	na
An toàn nghề nghiệp	0,0	8,8	-8,8	na
An toàn đường cao tốc	35,6	7,7	27,9	na
Dược phẩm	na	2,3	na	na
Cơ hội bình đẳng	na	0,9	na	na
Sản phẩm tiêu dùng	na	0,03	na	na
Điều tiết khác				
Thương mại quốc tế	0,0	17,3	-17,3	98,1
Tổng, điều tiết và thương mại+:				
Tỷ đôla	94	139	-35	191
% tổng sản phẩm nội địa	2,1	3,2	-0,8	4,4

* Mọi tính toán là bằng đôla 1988; na = không có số liệu.

/ + Chú ý rằng các na đặt bằng không. Điều này có chiều hướng xác định lợi ích thấp hơn thực tế một chút và chưa tính hết tổng lượng phân phối lại thu nhập.

Bảng 18-1. Điều tiết ảnh hưởng đến hiệu quả và phân phối lại thu nhập

Các nghiên cứu về tác động của điều tiết kinh tế và xã hội cho thấy rằng, những điều tiết kinh tế có ít lợi ích, gây ra tổn thất hiệu quả lớn và phân phối lại nhiều thu nhập. Các điều tiết xã hội có lợi ích mặc dù chúng thường rất khó đo lường được.

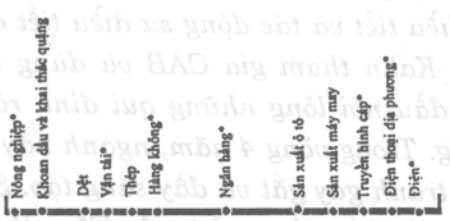
(Nguồn: Robert W. Hahn và John A. Hird, "Chi phí và lợi ích của điều tiết: Tổng quan và tổng hợp, *Yale Journal on Regulation*, tập 8, 1991, trang 223-278).

Phong trào giảm bớt điều tiết

Suốt hai thập kỷ qua, nhiều nhà kinh tế đã lập luận rằng, quá trình điều tiết trên thực tế đang tạo ra sức mạnh độc quyền chứ không phải là hạn chế nó. Tư tưởng này dựa một phần vào quan điểm nhóm lợi ích của điều tiết vừa bàn ở trên. Ngoài ra, các nhà quan sát lưu ý rằng, điều tiết kinh tế đã vượt ra ngoài phạm vi độc quyền tự nhiên địa phương. Vào giữa những năm 1970, các nhà lập pháp đã ban hành những qui chế đối với ngành đường sắt và xe tải, máy bay và xe buýt, phát thanh truyền hình, dầu khí, sữa, và gần như toàn bộ thị trường tài chính. Phần nhiều trong số những ngành bị điều tiết này gần với thái cực của cạnh tranh hoàn hảo hơn là độc quyền tự nhiên như Hình 18-3 cho thấy.

Hình 18-3. Mức độ độc quyền tự nhiên ở những ngành công nghệp khác nhau

Hình này trình bày một số ngành bị điều tiết và không bị điều tiết theo mức độ độc quyền tự nhiên hay theo mức độ cạnh tranh hoàn hảo. Trong những ngành cạnh tranh hoàn hảo, qui mô hiệu quả tối thiểu của một hãng là rất nhỏ so với thị trường, còn độc quyền tự nhiên một hãng là rất nhỏ so với thị trường, còn độc quyền tự nhiên là một trường hợp trong đó chi phí trung bình vẫn giảm mạnh theo mức tổng sản lượng của ngành. Nông nghiệp và khai khoáng vốn khá cạnh tranh, còn điện thoại địa phương và cung cấp điện là gần với độc quyền tự nhiên. Dấu sao (*) để chỉ những ngành đã từng bị chính phủ điều tiết mạnh.



Kể từ năm 1975, chính phủ liên bang đã tiến hành xoá bỏ điều tiết một phần hay hoàn toàn trong nhiều ngành, bao gồm xăng dầu, hàng không, vận tải, đường sắt, môi giới chứng khoán, dịch vụ điện thoại đường dài, ngân hàng, và khí đốt. Những ngành này có đặc điểm về cơ cấu thuận lợi cho cạnh tranh bởi vì thị trường của chúng

tương đối lớn so với qui mô hiệu quả của từng hãng riêng lẻ.

Ngành hàng không cho chúng ta một ví dụ điển hình về tình trạng tiến thoái lưỡng nan của việc xóa bỏ điều tiết. Kể từ khi thành lập vào những năm 30, Civil Aeronautics Board (CAB) coi vai trò của mình là cản trở cạnh tranh. Từ 1938 đến 1978, không một hãng vận tải hàng không mới nào được tham gia thị trường trong nước. Khi có những đổi mới về vé máy bay, giá thành rẻ và đơn giản được đề nghị áp dụng, chính CAB đã bác bỏ những đề nghị này. CAB (như quan điểm điều tiết nhóm lợi ích đã mô tả) đã kiên quyết giữ giá vé cao chứ không hạ.

Năm 1977, Tổng thống Carter bổ nhiệm Alfred Kahn làm chủ tịch CAB. Là một nhà kinh tế xuất sắc và là người chống điều tiết, Kahn bắt đầu tạo điều kiện cho cạnh tranh nhiều hơn bằng cách cho phép gia nhập vào thị trường và giá vé linh hoạt. Ngay sau đó, Quốc hội đã thông qua luật cho phép tự do gia nhập và rời bỏ đối với các đường bay nội địa. Các hãng hàng không được tự do đặt mức giá vé đi lại.

Alfred Kahn *là người đi tiên phong trong kinh tế học điều tiết, người đã định hình lại thế giới chúng ta chỉ trong thời gian phục vụ chính phủ ngắn ngủi của ông. Công trình đầu của Kahn là những nghiên cứu cả về lịch sử của điều tiết và tác động sự điều tiết của chính phủ đối với các ngành. Kahn tham gia CAB và dùng sức thuyết phục của mình để bắt đầu nới lỏng những qui định ràng buộc đối với ngành hàng không. Trong vòng 4 năm, ngành này đã trở nên nổi tiếng về tính cạnh tranh gay gắt và đầy sáng tạo. Sau đó, với tư cách là người đấu tranh chống lạm phát của Tổng thống Carter, Kahn tiếp tục giảm bớt điều tiết trong ngành vận tải.*

Kahn nổi tiếng là người khôn ngoan sáng suốt. Một lần, ông được kết nạp vào một nhóm các giám đốc hàng không mà ông chưa hề biết gì về kinh doanh, ông đã phát biểu rằng, đối với ông, một chiếc máy bay đơn giản chỉ là chi phí biên với những đôi cánh. Trong một trường hợp khác, ông dự đoán rằng, nếu không có một chính sách chống lạm phát hữu hiệu thì nền kinh tế sẽ sớm lâm vào cuộc suy thoái nặng nề. Nhưng vì trợ lý Nhà Trắng không hài lòng với cách

dùng từ của ông nên ông đã gọi suy thoái là "quả chuối" và nói đến sự cần thiết phải dùng "quả chuối" để chống lạm phát.

Nhiều người lo ngại rằng có thể sẽ có sự sa thải hàng loạt và sẽ ít dịch vụ đi nếu không có điều tiết. Thế nhưng sau 15 năm thử nghiệm xoá bỏ điều tiết, ngành hàng không tạo thêm việc làm nhiều hơn 65% và phục vụ nhiều hơn 70% lượng - hành khách nội địa - km. Các nghiên cứu đều chỉ ra rằng (sau khi điều chỉnh theo lạm phát), giá vé trung bình giảm mạnh ở những năm sau khi xoá bỏ điều tiết; các máy bay được khai thác nhiều hơn; và các hãng hàng không đặc biệt có nhiều đổi mới trong chiến lược đặt giá vé của họ. Cạnh tranh trở nên mạnh mẽ đến nỗi ngành hàng không sinh lãi rất thấp trong mười năm qua, phá sản trở thành điều khá bình thường. Hãng hàng không mới như Southwest Airlines bắt đầu thay chỗ những hãng cũ bị phá sản. Theo mọi tiêu thức, ngành hàng không đều hoạt động hiệu quả hơn kể từ khi xoá bỏ điều tiết.

Câu chuyện tương tự cũng xảy ra đối với ngành dầu mỏ sau khi xoá bỏ hoàn toàn điều tiết vào tháng 2 năm 1981. Các công ty dầu bắt đầu áp dụng những hình thức tiếp thị mới để cạnh tranh với thị trường dầu đang thu hẹp lại. Nhiều công ty đã mở rộng hình thức tự phục vụ và áp dụng bơm điện tốc độ cao. Những cải tiến này đã khiến mức chênh giá giữa xăng và dầu thô giảm mạnh sau khi xoá điều tiết. Thay vì lừa gạt người tiêu dùng, các công ty dầu quay sang cạnh tranh với nhau.

B. CHÍNH SÁCH CHỐNG TỜ RỚT

Bây giờ chúng ta hãy xem xét chi tiết một trong những dạng thức kiểm soát cổ nhất và quan trọng nhất của chính phủ đối với kinh doanh. Đây là một ngạch điều tiết nhằm cố gắng đưa các thị trường đến chỗ cạnh tranh hoàn hảo.

Ôn lại cạnh tranh không hoàn hảo

Chương 9 và 10 thảo luận cách mà các nhà cạnh tranh không hoàn hảo định giá và sản lượng của họ. Chúng ta hãy bắt đầu bằng việc ôn lại những nội dung chính của lý thuyết kinh tế liên quan

đến các chính sách chống độc quyền của chính phủ:

• Cạnh tranh không hoàn hảo là không hiệu quả bởi vì nó đặt giá nằm trên chi phí biên. Người tiêu dùng trong các ngành độc quyền hoặc độc quyền nhóm đang tiêu dùng ít hàng hoá hơn so với trường hợp nếu những hàng hoá đó được cung cấp một cách hiệu quả.

• Nhiều ngành có công nghệ thể hiện đặc tính hiệu quả kinh tế rất lớn theo qui mô. Sẽ là điều không thực tế nếu để những hãng cạnh tranh hoàn hảo tìm cách sản xuất đầu ra của những ngành đó vì điều này đòi hỏi rằng các đầu ra phải được sản xuất bởi những hàng nhỏ kém hiệu quả. Trong những trường hợp hiếm hoi, công nghệ ở một ngành chỉ có thể được sản xuất một cách hiệu quả bằng một hãng duy nhất; lúc đó chúng ta gọi là "độc quyền tự nhiên".

• Về dài hạn, hầu hết những tiến bộ kinh tế nhất đều bắt nguồn từ thay đổi công nghệ. Theo giả thuyết Schumpeter, các hãng lớn có sức mạnh thị trường đáng kể sẽ là đối tượng chính tạo ra phát minh và thay đổi công nghệ. Các chính sách của chính phủ sẽ phải hết sức thận trọng, không được làm phương hại đến những động cơ khuyến khích sự phát minh.

• Những lạm dụng chủ yếu trên thị trường - hoặc là giá quá cao hoặc chất lượng sản phẩm quá tồi - xuất hiện khi một ngành thực sự độc quyền hoá hữu hiệu; các nhà kinh tế thường quy cho một ngành là độc quyền khi một hãng duy nhất hay một nhóm hãng câu kết với nhau sản xuất hơn ba phần tư sản lượng của một ngành công nghiệp.

• Chính phủ đã nhận lấy trách nhiệm ngăn chặn quá trình độc quyền hoá đang diễn ra và điều tiết độc quyền khi nó trở nên rõ ràng. Các chính sách chống tờ rớt nhằm ngăn chặn độc quyền hoá hay những lạm dụng chống cạnh tranh; điều tiết kinh tế được sử dụng để kiểm soát việc lợi dụng sức mạnh độc quyền trong độc quyền tự nhiên.

Qua nhiều năm, các chính sách chống tờ rớt là vũ khí chủ yếu của chính phủ nhằm nâng cao tính hiệu quả trong các thị trường. Các chính sách chống tờ rớt tấn công vào sự lạm dụng chống cạnh tranh theo hai cách. Thứ nhất, các chính sách này cấm một số hình

thức *tiến hành kinh doanh* nhất định, chẳng hạn như cố định giá làm cản trở các lực lượng cạnh tranh. Thứ hai, chúng hạn chế một số *cơ cấu thị trường*, chẳng hạn như các hãng độc quyền thường được cho là hạn chế thương mại và lạm dụng sức mạnh kinh tế của mình theo những cách khác.

Khuôn khổ cho một chính sách chống tờ rớt được xây dựng dựa trên một số đạo luật chủ chốt và phải mất cả thế kỷ thông qua những quyết định của toà án. Trong những năm gần đây, trước sự thúc giục của các nhà kinh tế, chính sách chống tờ rớt đã phát triển và tách khỏi tư tưởng cho rằng "to là xấu" và hướng đến cách *tiếp cận kinh tế đối với vấn đề chống tờ rớt*. Nhấn mạnh đến tính ganh đua thuộc bản chất bên trong của độc quyền nhóm, cách tiếp cận kinh tế hoài nghi về khả năng của chính phủ trong việc sử dụng các chính sách chống tờ rớt để cải thiện kết quả hoạt động của một doanh nghiệp lớn trong một thế giới đang giảm dần điều tiết và đầy rẫy sự cạnh tranh mạnh từ bên ngoài.

CÁC ĐẠO LUẬT KHUNG

Luật chống tờ rớt như là một khu rừng rậm mọc lên từ một nắm hạt. Những qui định làm chỗ dựa cho luật ngắn gọn và rõ ràng đến mức có thể dễ dàng trích dẫn ra trong Bảng 18-2, thật ngạc nhiên là đã có biết bao đạo luật được hình thành từ chỉ một vài từ.

Luật Sherman (1890)

Độc quyền từ lâu đã bị coi là bất hợp pháp theo luật phổ thông, dựa trên tập quán và những quyết định tư pháp truyền thống. Nhưng để chống lại việc sáp nhập và các tờ rớt[1] bắt đầu phát triển mạnh trong những năm 1880 thì những luật này không có hiệu lực. Những tình cảm dân tuý sau đó đã dẫn đến việc thông qua Luật Sherman năm 1890.

Luật Sherman coi "độc quyền hoá thương mại" là không hợp

1. Một tờ rớt là một nhóm hãng, thường trong cùng một ngành, liên kết với nhau theo một thoả thuận pháp lý nhằm qui định sản xuất, giá cả hay những điều kiện khác của ngành.

pháp và đặt ra ngoài vòng pháp luật bất kỳ "sự liên kết hay âm mưu nào hạn chế thương mại". Nhưng ngoài sự ác cảm đối với "độc quyền hoá" thì không có một bằng chứng nào cho thấy rằng mọi người đã có ý niệm rõ ràng về những hành động được coi là hợp pháp hay bất hợp pháp.

Các bộ luật chống tờ rớt

Luật Chống tờ rớt Sherman (1890, đã sửa đổi)

1. Mọi giao ước, mọi liên kết dưới dạng tờ rớt hay tương tự, hay mọi âm mưu câu kết nhằm hạn chế buôn bán hay thương mại giữa nhiều bang, hay với nước ngoài, đều bị coi là bất hợp pháp.

2. Bất cứ người nào tạo ra độc quyền hay đang có ý định tạo ra độc quyền, hay liên kết hoặc âm mưu với một hoặc nhiều người khác để tạo ra độc quyền bất kỳ một phần nào trong buôn bán và thương mại giữa các bang hay với nước ngoài đều bị coi là phạm pháp.

Luật Chống tờ rớt Clayton (1914, đã sửa đổi)

2. Sẽ là bất hợp pháp... nếu phân biệt giá giữa những người mua khác nhau đối với những hàng hoá cùng chủng loại và chất lượng... mà kết quả của sự phân biệt này có thể làm giảm mạnh cạnh tranh hay có xu hướng hình thành độc quyền trong bất kỳ hình thức thương mại nào...

Miễn là, ở đây không có gì ngăn cản những khác biệt dẫn đến những khoản tiền chính đáng để bù đắp cho chênh lệch về chi phí...

3. Sẽ là bất hợp pháp đối với bất kỳ người nào ... cho thuê hay bán hay ký hợp đồng .. theo những điều khoản, thoả thuận, hay biên bản ghi nhớ, trong đó người thuê theo hợp đồng hay người mua không dùng hay buôn bán ... hàng hoá của hãng cạnh tranh ... mà kết quả ... có thể làm giảm mạnh cạnh tranh hay có xu hướng hình thành độc quyền trong bất kỳ hình thức thương mại nào.

7. Không một người [công ty] nào... giành được ... với toàn bộ hay một phần ... người [công ty] khác ... theo đó ... kết quả của giao dịch này có thể làm giảm mạnh cạnh tranh hay có xu hướng hình thành độc quyền.

Luật Ủy ban Thương mại Liên bang (1914, đã sửa đổi)

5. Những hình thức cạnh tranh không lành mạnh ... và những hành động hay hoạt động không lành mạnh hay lừa dối ... bị coi là không hợp pháp.

Bảng 18-2. Luật Chống tờ rớt của Hoa kỳ dựa trên một số ít đạo luật

Các luật Sherman, Clayton, và Ủy ban Thương mại Liên bang đặt ra nền tảng cho Luật Chống Tờ rớt của Mỹ. Việc giải thích những đạo luật này là để làm sáng tỏ các học thuyết chống tờ rớt hiện đại.

Luật Clayton (1914)

Luật Clayton được thông qua nhằm làm rõ thêm và tăng cường cho Luật Sherman. Nó coi *những hợp đồng ràng buộc* (trong đó một khách hàng bị buộc phải mua sản phẩm B nếu người đó muốn mua sản phẩm A) là phạm luật; nó cũng coi sự *phân biệt giá* và những biệt đãi là vi phạm pháp luật; nó cũng cấm ban *quản trị khép kín* (trong đó một số người là giám đốc của hai hay nhiều hãng trong cùng một ngành) và những hình thức *sáp nhập* được hình thành bằng cách chiếm cổ phiếu thường của những công ty cạnh tranh. Những hoạt động này tự thân chúng không phải là bất hợp pháp, nhưng chỉ khi chúng làm giảm mạnh cạnh tranh thì mới là bất hợp pháp. Luật Clayton nhấn mạnh đến cả việc ngăn chặn lẫn trừng phạt.

Một yếu tố quan trọng nữa của Luật Clayton là nó nêu cụ thể rằng, không coi nghiệp đoàn lao động là vi phạm luật chống tờ rớt.

Ủy ban Thương mại Liên bang

Năm 1914, Ủy ban Thương mại Liên bang (FTC) được thành lập để ngăn cấm "các biện pháp cạnh tranh không lành mạnh" và răn đe những kiểu sáp nhập chống lại cạnh tranh. Năm 1938, FTC cũng được trao quyền cấm quảng cáo dối trá và lừa đảo. Để thực thi quyền hạn của mình, FTC có thể điều tra, tổ chức thẩm vấn và ra lệnh ngừng-và-chấm dứt hoạt động.

NHỮNG VẤN ĐỀ CƠ BẢN CỦA CHỐNG TỜ RỚT: HÀNH VI BẤT HỢP PHÁP, CƠ CẤU VÀ SÁP NHẬP

Tuy các đạo luật cơ bản chống tờ rớt là rất rõ ràng nhưng trong thực tiễn không dễ xác định xem làm thế nào áp dụng được chúng trong những tình huống cụ thể của cơ cấu và hành vi thị trường. Luật pháp thực tế đã được cải tiến thông qua sự tác động qua lại của lý thuyết kinh tế và luật thông lệ (case law) thực tế.

Hành vi bất hợp pháp

Một số quyết định chống tờ rớt sớm nhất là về hành vi bất hợp pháp. Toà án qui định rằng, một số kiểu hành vi câu kết nhất định tự thân nó là bất hợp pháp; tức là không có lời bào chữa nào biện

minh được cho những hành động này. Bị cáo không thể tự bào chữa bằng cách viện ra một mục tiêu xác đáng nào đó (chẳng hạn như chất lượng sản phẩm) hay tình tiết giảm nhẹ (chẳng hạn như lợi nhuận thấp).

Loại hành vi bất hợp pháp tự thân quan trọng nhất là những thoả thuận giữa các hãng cạnh tranh nhau cùng ấn định giá, hạn chế sản lượng, hay phân chia thị trường. Những hành động này có ảnh hưởng làm tăng giá và hạ thấp sản lượng. Thậm chí những lời chỉ trích nghiêm khắc nhất đối với chính sách chống tờ rớt cũng không tìm ra được một thực tế nào để làm giảm nhẹ tội đối với việc ấn định giá.

Những hành vi khác cũng được các đạo luật chống tờ rớt hạn chế. Đó là:

• *Duy trì giá bán lẻ,* trong đó các nhà sản xuất không cho phép người bán lẻ bán một sản phẩm dưới giá niêm yết.

• *Dìm giá,* trong đó một hãng bán hàng hoá của mình thấp hơn chi phí sản xuất (thường được hiểu là chi phí biên hay chi phí biến đổi trung bình). Cơ sở cho việc chống lại dìm giá là: một công ty lớn có thể dùng những nguồn lực tài chính của nó để giảm giá và buộc những đối thủ nhỏ hơn phải ngừng kinh doanh rồi sau đó mới tăng giá. Trong những năm gần đây, hàng loạt những cuộc giảm giá lớn đã bị các hãng cạnh tranh nhỏ hơn buộc tội là dìm giá.

• *Những hợp đồng ràng buộc* hay những sắp đặt theo đó, một hãng bán sản phẩm A chỉ khi người mua mua sản phẩm B.

• *Phân biệt giá* trong đó một hãng bán cùng một sản phẩm cho những khách hàng khác nhau với những giá khác nhau vì những lý do không liên quan đến chi phí hay không phải là để cạnh tranh.

Chú ý rằng, những bằng chứng thực tiễn được liệt kê ở trên liên quan đến *hành vi* của một hãng. Đó là những hành động mà bản thân nó là bất hợp pháp chứ không phải do cơ cấu ngành trong đó có những hành động này xảy ra. Có lẽ trường hợp điển hình nhất là trường hợp thông đồng thiết bị điện tử lớn. Năm 1961, ngành thiết bị điện tử bị buộc tội thoả thuận câu kết về giá. Các giám đốc của những công ty lớn nhất - chẳng hạn như General Electric và

Westinghouse - đã hùa nhau cùng tăng giá và xoá dấu vết như những nhân vật trong tiểu thuyết trinh thám - bằng cách gặp nhau tại một nhà nghỉ ở khu đi săn, sử dụng mật danh, và liên hệ qua trạm điện thoại công cộng. Mặc dù những vị giám đốc của những công ty này rõ ràng không biết những người cấp dưới đang làm gì, nhưng họ gây sức ép với các vị phó chủ tịch để có doanh số tăng lên. Các công ty đồng ý bồi thường cho khách hàng của mình những thiệt hại vì phải mua giá quá cao, và một số vị giám đốc đã phải ngồi tù vì vi phạm luật chống tờ rớt.

Vụ thông đồng thiết bị điện tử lớn đã gây một cơn sốc cho toàn giới kinh doanh Mỹ. Trong những năm gần đây chỉ có ít vụ thông đồng qui mô lớn tương tự là không phát hiện được, việc ấn định giá vẫn tiếp tục được nhiều người quan tâm. Trung bình mỗi năm có khoảng 50 vụ tầm cỡ liên bang và hàng trăm vụ riêng lẻ tiến hành ấn định giá và có các hành vi bất hợp pháp tương tự.

Nước Mỹ với các trường Đại học và Cao đẳng. Một trường hợp mới gần đây là vụ điều tra của Bộ Tư pháp về việc các trường đại học ấn định học phí và học bổng. Chính phủ tuyên bố rằng, một nhóm nhỏ các tổ chức giáo dục có âm mưu giảm cạnh tranh học bổng đối với những sinh viên học giỏi nhất bằng cách đồng ý trao học bổng chỉ trên cơ sở nhu cầu tài chính và bằng cách so sánh những khoản trợ cấp sẽ trao trong tương lai với những đơn xin được đông đảo chấp nhận. Một trong những bị cáo là Viện Công nghệ Massachussete (MIT), đã quyết định phản bác chính phủ trong phiên toà, lập luận rằng, các tổ chức phi lợi nhuận phải đáp ứng những tiêu chuẩn khác so với các doanh nghiệp tối đa hoá lợi nhuận. MIT đã thắng kiện trước toà án, nhưng trường hợp này đã dấy lên những vấn đề mới về mức độ, trong đó các luật và qui định chống tờ rớt được áp dụng cho những hoạt động giáo dục và các tổ chức phi lợi nhuận khác.

Cơ cấu: có phải cái lớn là cái xấu?

Trong việc ấn định giá và những hoạt động bất hợp pháp khác có tầm quan trọng thì những trường hợp chống tờ rớt hiển nhiên nhất lại liên quan đến cơ cấu của ngành chứ không phải là việc

điều hành của các công ty. Đó là những cố gắng nhằm *phân chia* những hãng lớn cũng như những quá trình chống sáp nhập để ngăn chặn ý định sáp nhập của những hãng lớn.

Hoạt động đầu tiên chống tờ rớt theo Luật Sherman đã tập trung giải quyết những công ty độc quyền hiện có. Năm 1911, Toà án Tối cao quyết định rằng, Công ty American Tobacco và Standard Oil phải tách ra thành nhiều công ty riêng biệt. Để trừng phạt những hãng độc quyền hiển nhiên này, Toà án Tối cao đã đề ra "nguyên tắc có lý do" quan trọng: Chỉ những hạn chế thương mại *vô lý* (sáp nhập, thoả thuận và tương tự) thuộc phạm vi qui định của Luật Sherman mới bị coi là bất hợp pháp.

Luận điểm "nguyên tắc có lý do" trên thực tế đã làm vô hiệu hoá sự tấn công của các đạo luật chống tờ rớt vào các tập đoàn độc quyền lớn, như trong trường hợp U.S. Steel (1920). J.P. Morgan đã thành lập tập đoàn khổng lồ này bằng cách sáp nhập, vào lúc phát triển tới đỉnh cao của mình, nó đã kiểm soát hơn 60% thị trường. Nhưng Toà án Tối cao tuyên bố rằng, chỉ một mình qui mô của nó là không đủ bằng chứng. Vào thời đó, cũng như hiện nay, toà án tập trung nhiều vào *hành vi* chống cạnh tranh hơn là vào *cơ cấu* độc quyền thuần tuý.

Một dấu ấn nhỏ bé của hoạt động chống tờ rớt đối với kinh doanh là vụ Alcoa năm 1975. Alcoa giành được 90% thị trường về nhôm, rõ ràng bản thân điều đó chưa phải là bất hợp pháp. Nó đã có được khả năng dự đoán mức tăng của cầu và giữ giá thấp để ngăn cản sự cạnh tranh tiềm tàng. Nó đã cố gắng duy trì thị phần lớn của nó bằng cách làm cho việc gia nhập thị trường không sinh lãi, chứ không phải bằng cách tham gia vào những hoạt động chống cạnh tranh. Tuy nhiên, Toà án phát hiện rằng Alcoa đã vi phạm Luật Sherman và tuyên bố rằng sức mạnh độc quyền đó, mặc dù có được một cách hợp pháp, có thể gây ra sự không lành mạnh về mặt kinh tế và phải được hủy bỏ. Trong thời gian đó, các toà án tập trung cả vào cơ cấu thị trường cùng với hành vi thị trường: *Sức mạnh độc quyền, ngay cả nếu không phải là do hành vi bất hợp pháp, cũng bị coi là bất hợp pháp.*

Những sự kiện mới đây. Nhiều thập kỷ qua, các hình thức quyết định tư pháp và lý thuyết kinh tế đã được nhìn nhận khác trước, không còn thái độ thù địch với độc quyền như đã gặp trong trường hợp Alcoa nữa. Nhìn lại hai trường hợp gần đây cho thấy, chính phủ đã thiên về lối tư duy hiện đại đối với chính sách chống tờ rớt.

Trường hợp AT&T. Cho tới năm 1983, AT&T trên thực tế là độc quyền về thị trường viễn thông. Nó chi phối hơn 95% các cuộc gọi đường dài, cung cấp 85% đường dây nội vùng và bán phần lớn thiết bị điện thoại của cả nước. Tổ hợp các công ty do AT&T sở hữu - thường gọi là Bell System - bao gồm Bell System Labs, Western Electric Company, và 23 công ty chi nhánh của Bell.

Kể từ khi phát minh ra điện thoại vào năm 1876, công ty do Alexander Graham Bell sáng lập đã dành nhiều năm đấu tranh với chính phủ trong những vụ kiện chống tờ rớt. Hai vụ kiện chính phủ về chống tờ rớt gần đây chỉ giành được ảnh hưởng hạn chế đối với công ty.

Năm 1974, Bộ Tư pháp lại nhận được một đơn kiện có ảnh hưởng lớn hơn nhiều. Nó cho rằng AT&T đã (1) cản trở những công ty điện thoại đường dài cạnh tranh khác (như MCI) không cho nối tuyến với những tổng đài nội vùng và (2) gây trở ngại cho các nhà sản xuất thiết bị bán các thiết bị viễn thông cho khách hàng hoặc cho các công ty chi nhánh của Bell. Luận cứ kinh tế và pháp lý chính của chính phủ là Bell đã sử dụng độc quyền tự nhiên có điều tiết của nó trong thị trường điện thoại nội vùng để tạo sức mạnh độc quyền trên các thị trường điện thoại đường dài và thiết bị điện thoại.

Bell đã đưa ra hai lý lẽ bào chữa. Thứ nhất, nó phủ nhận nhiều lời buộc tội có căn cứ và bác bỏ tính xác đáng của chúng. Thứ hai, nó tuyên bố rằng, hệ thống điện thoại của Mỹ là tốt nhất trên thế giới *chính vì* Bell sở hữu và vận hành hầu hết hệ thống điện thoại của nước Mỹ. Theo cách lập luận tương tự như giả thuyết Schumpeter (xem Chương 10), AT&T lập luận rằng, qui mô và phạm vi của những thay đổi công nghệ nhanh chóng do Bell System thúc đẩy làm cho sự độc quyền của nó trở thành hợp lý và hiệu quả

để điều hành ngành kinh doanh điện thoại.

Kết thúc vụ án này làm kinh ngạc giới kinh doanh. Lo ngại rằng vụ này có thể kết thúc không có lợi, ban quản lý Bell đã thoả thuận với chính phủ bằng một sắc lệnh thỏa hiệp mà về bản chất đáp ứng mọi điểm với giải pháp đề xuất của chính phủ. Các công ty điện thoại địa phương của Bell bị gạt ra (hay tách hợp pháp) khỏi AT&T, và năm 1984 lại hợp lại thành 7 công ty điện thoại khu vực lớn. AT&T giữ lại những hoạt động đường dài cũng như Bell Labs (tổ chức nghiên cứu) và Western Electric (sản xuất thiết bị). Kết cục cuối cùng là qui mô và doanh thu của Bell System bị giảm đi 80%.

Sự tan rã của Bell System đã dẫn đến một cuộc cách mạng rất ngoạn mục trong ngành viễn thông. Các công ty điện thoại địa phương được tự do mua thiết bị từ bất cứ đâu. Người tiêu dùng được tự do lựa chọn trong số nhiều công ty cung cấp thiết bị và điện thoại đường dài. Giờ đây, AT&T phải cạnh tranh gay gắt trong thị trường điện thoại đường dài.

Có lẽ, đáng lưu ý hơn cả là sự bùng nổ những công nghệ mới đang xâm nhập vào thị trường truyền thông truyền thống. Hệ thống điện thoại không dây đã phá vỡ thế độc quyền tự nhiên của loại dây điện thoại xoắn bằng đồng do Alexander Graham Bell phát minh; các công ty điện thoại đang cùng nhau tham gia thúc đẩy việc đưa những tín hiệu truyền hình vào trong nhà; cáp quang đang bắt đầu hoạt động như những xa lộ thông tin, đưa những khối lượng dữ liệu khổng lồ đi khắp cả nước và toàn thế giới. Không một ai có thể nói rằng, liệu những công nghệ này có tiến xa và nhanh đến như vậy được không nếu Bell System không bị chia nhỏ; thế nhưng, rõ ràng là độc quyền không nhất thiết là điều kiện để có thay đổi công nghệ nhanh chóng.

Trường hợp IBM. Trường hợp chống tờ rớt lớn thứ hai trong những năm gần đây là vụ kiện của chính phủ đòi chia cắt hãng IBM. Đệ đơn năm 1969, vụ kiện buộc tội IBM "đã tìm cách độc quyền hoá và đã độc quyền máy điện toán hiện số đa chức năng." Chính phủ buộc tội IBM đã thống lĩnh thị trường với 76% thị phần năm 1967. Hơn nữa, chính phủ tuyên bố rằng IBM đã sử dụng

nhiều biện pháp nhằm ngăn cản những đối thủ cạnh tranh khác; các biện pháp được coi là chống cạnh tranh gồm ép giá, dìm giá thấp quá mức để cản trở việc gia nhập thị trường, đưa ra những sản phẩm mới nhằm giảm tính hấp dẫn của những sản phẩm từ các công ty khác.

IBM đã đấu tranh dai dẳng và quyết liệt với chính phủ. Biện hộ chủ yếu của IBM là chính phủ đang trừng phạt sự thành công chứ không phải trừng phạt hành vi chống cạnh tranh. Điều khó xử cơ bản trong những trường hợp này đã được nêu rõ trong trường hợp Alcoa: "Người cạnh tranh thành công đang ráo riết cạnh tranh không thể bị trả đũa khi người đó giành thắng lợi." IBM tuyên bố rằng chính phủ đang trừng phạt một hãng đã thấy trước một cách chính xác tiềm năng to lớn trong cuộc cách mạng máy tính và đã chiếm ưu thế toàn ngành bằng " trình độ siêu việt, khả năng nhìn nhận, và bằng cả ngành công nghiệp" của nó.

Vụ kiện không đi đến kết luận dứt khoát cho đến khi William Baxter, thủ lĩnh chống tờ rớt của chính quyền Reagan quyết định bác bỏ đơn kiện với lý do "không đủ chứng cứ". Lập luận của chính phủ là, không giống như ngành viễn thông, ngành công nghiệp máy tính không bị điều tiết và chịu toàn bộ sức cạnh tranh của thị trường. Baxter tuyên bố rằng, ngành công nghiệp này có bản chất là cạnh tranh và những cố gắng của chính phủ nhằm sắp xếp lại thị trường máy tính sẽ có hại hơn là tăng hiệu quả kinh tế.

Với suốt một thập kỷ nhận thức sai lầm, điều gì đã diễn ra với hai tập đoàn khổng lồ này? Điều hài hước là những mảnh vụn của Bell System trên thực tế đã phát triển hùng mạnh trong khi IBM một thời thịnh vượng đã suy sụp cả về thị phần cũng như giá trị thị trường. Kể từ 1993, giá cổ phiếu của IBM đã giảm hơn 60%, trong khi cổ phiếu của AT&T tăng hơn 150%. Một số chuyên gia về tổ chức công nghiệp đã phát biểu rằng, việc cưỡng bức giải tán đối với Bell System có thể cũng giống như việc bác sĩ kê đơn, đem lại cho ngành này cạnh tranh và sức sống mạnh hơn, còn việc tha thứ cho IBM đã cho phép công ty này đi đến hàng loạt sai lầm, trở thành một tổ chức yếu kém và suy sụp.

Cái gì đã làm cho IBM xuống dốc? Theo các nhà nghiên cứu, "đó là do IBM sợ rủi ro, tâm lý phục vụ công cộng của nó, sự tẩy não đội ngũ nhân viên của nó, thất bại khi đưa ra những sản phẩm mới để đón trước được mong muốn của người tiêu dùng, sự bất lực của lực lượng lao động của công ty trong việc nhanh chóng thích nghi[1]". IBM sống sót trong các cuộc chiến tranh chống tờ rớt chỉ để bị suy sụp, không thể thích nghi được với thương trường đang thay đổi.

Sáp nhập: Luật pháp và thực tiễn

Các công ty có thể giành được sức mạnh thị trường thông qua con đường tăng trưởng (tái đầu tư phần lợi nhuận và xây dựng các nhà máy mới). Nhưng có một con đường dễ dàng hơn để giành thị phần, hay nói đơn giản là để lớn mạnh hơn, là sáp nhập với một công ty khác. Hoạt động sáp nhập đã phát triển cực kỳ mạnh vào những năm 1980.

Sáp nhập ngang - trong đó các công ty trong cùng một ngành liên kết với nhau - bị nghiêm cấm theo Luật Clayton khi sự sáp nhập có xu hướng làm giảm mạnh cạnh tranh trong ngành đó. Luật theo thông lệ và các hướng dẫn về việc sáp nhập của Bộ Tư pháp năm 1982 và 1984 đã cụ thể hóa nội dung ngôn ngữ pháp lý mơ hồ này. Theo những hướng dẫn này, các ngành được chia thành ba nhóm: không tập trung, tập trung vừa phải và tập trung cao. Sáp nhập trong hai loại hình ngành sau là không được thừa nhận ngay cả trong những trường hợp các hãng tham gia sáp nhập có thị phần nhỏ. Ví dụ, trong một ngành tập trung, nếu một hãng có thị phần là 10% thận tính một hãng có thị phần 2,5% trở lên thì Bộ Tư pháp có khả năng sẽ chất vấn sự sáp nhập đó.

Sát nhập dọc xảy ra khi hai hãng ở hai công đoạn khác nhau trong quá trình sản xuất đến với nhau. Trong những năm gần đây, các toà án rất khó xử lý những trường hợp sáp nhập dọc. Họ lo ngại nguy cơ hạn chế cạnh tranh thông qua sự thông đồng độc quyền của hai hãng độc lập với nhau sáp nhập lại. Các toà án có chiều hướng ít chú ý đến tính hiệu quả tiềm tàng của hình thức cùng hoạt động trong sáp nhập dọc.

---

1. Paul Carroll, *Big blues: the Unmaking of IBM* (New York, Crown, 1993).

Với tư cách là một phần trong chiến dịch giảm bớt sự can thiệp của chính phủ, chính quyền Reagan đã thay đổi những hướng dẫn về sáp nhập. Hướng dẫn mới nới lỏng những qui định ràng buộc cả trong sáp nhập dọc lẫn sáp nhập ngang. Nhiều nhà kinh tế cho rằng, những thay đổi này đã đưa đến một làn sóng sáp nhập và thôn tính của những năm 1980.

Một loại hình liên kết thứ ba, được gọi là **sáp nhập khối** (conglomarate merger), các ngành kinh doanh không có quan hệ liên kết lại với nhau. Trong kiểu sáp nhập khối, một công ty hoá chất hay một công ty thép có thể mua một công ty dầu mỏ. Làn sóng chỉ trích sáp nhập khối đưa ra hai luận điểm. Thứ nhất, họ cho rằng một phần do hoạt động sáp nhập, mức độ tập trung tài sản của những công ty hàng đầu đã tăng mạnh trong thế kỷ này. Các số liệu cho thấy, phần tài sản của 200 công ty lớn nhất nước Mỹ tăng từ khoảng 1/3 vào năm 1910 đến 61% năm 1984. Chiều hướng tăng lên trong mức độ tập trung tài sản, báo động cho nhiều nhà kinh tế và hoạch định chính sách, kể cả Ủy ban Thương mại Liên bang, một vài năm trước đã lưu ý rằng, "các công ty khổng lồ cuối cùng sẽ thôn tính cả nước". Tuy nhiên, các nhà kinh tế cũng chỉ ra rằng, mức độ tập trung tài sản tăng lên không nhất thiết có nghĩa là mức độ sức mạnh thị trường trong từng ngành riêng biệt cũng tăng lên. Phần tài sản có thể tăng do một hãng lớn bắt đầu xâm chiếm thị trường của những hãng khác. Khi hãng Du Pont thôn tính hãng dầu mỏ lớn là Conoco, hay khi hãng thuốc lá Philip Morris mua General Foods, độ tập trung tài sản tăng lên nhưng mức độ cạnh tranh hữu hiệu cũng tăng lên trong những ngành bị ảnh hưởng.

Luận điểm thứ hai của những người chỉ trích sáp nhập khối là nhiều sự liên kết kiểu này không phục vụ mục đích kinh tế. Theo họ, đó đơn giản chỉ là một hình thức giải trí cho các vị giám đốc đã buồn chán với việc giám sát những hoạt động của ngành sắt thép và hoá chất tẻ nhạt của họ. Quả vậy, ở đây có một điều: Một hãng sản xuất máy bay có cái gì chung với việc đóng gói thực phẩm? Hay nhân viên đánh máy với những viên thuốc tránh thai? Hay việc cho thuê máy tính cá nhân với việc điều độ hành khách đi xe buýt?

Sáp nhập khối không phải là không có người bênh vực. Một số nhà kinh tế lập luận rằng, những sáp nhập này đem lại một cách quản lý hiện đại rất tốt cho những hãng lạc hậu, và việc thôn tính, cũng giống như phá sản, là cách mà nền kinh tế loại bỏ sự vô nghĩa trong những cuộc đấu tranh kinh tế sinh tồn. Tuy nhiên, vẫn chưa có sự nhất trí về những ưu điểm và nhược điểm của sáp nhập khối. Chưa có một nghiên cứu nào tìm ra được lợi ích và chi phí của nó, và bởi vậy có lẽ chính sách tốt nhất là phải hết sức cảnh giác với chúng.

LUẬT CHỐNG TỜ RỚT VÀ TÍNH HIỆU QUẢ

Trong những năm 1980 đầy thận trọng, luật chống tờ rớt từ bỏ sứ mệnh "chấm dứt tích tụ tư bản lớn do tình trạng không tự lo liệu được của từng hãng riêng biệt trước khi tích tụ" (trích trong lời phán quyết ở vụ Alcoa năm 1945). Thay vào đó, luật chống tờ rớt hoàn toàn hướng vào mục đích cải thiện hiệu quả kinh tế. Nếu cái lớn có hiệu quả thì cái lớn sẽ thống trị.

Điều gì báo hiệu sự thay đổi thái độ đối với chính sách chống tờ rớt? Một phần nó xuất phát từ sự phát triển về mặt kỹ thuật trong những nghiên cứu kinh tế. Các nhà kinh tế thấy rằng, kết quả hoạt động không phải lúc nào cũng có quan hệ chặt chẽ với cơ cấu. Một số hãng lớn (AT&T, Du Pont và Boeing chẳng hạn) và một số thị trường tập trung cao độ (máy tính, viễn thông, chế tạo máy bay) hoá ra lại nằm trong số những ngành có kết quả hoạt động cao nhất về mặt sáng kiến đổi mới và tăng năng suất. Trong khi lý thuyết kinh tế nói rằng, độc quyền giữ giá cao thì kinh nghiệm lịch sử lại chỉ ra rằng, các ngành công nghiệp tập trung cao thường giảm giá tương đối nhanh so với những ngành ít tập trung hơn. Đồng thời, một số ngành không tập trung, chẳng hạn như nông nghiệp, cũng lại thể hiện những kết quả nổi bật. Không có một qui luật thép nào về mối quan hệ giữa cơ cấu và kết quả hoạt động.

Chúng ta có thể giải thích nghịch lý này như thế nào? Một số nhà kinh tế đã viện dẫn đến giả thuyết Schumpeter. Phải thừa nhận là các hãng trong những ngành tập trung có được lợi nhuận

độc quyền. Nhưng qui mô của thị trường cũng có nghĩa là các hãng lớn có thể giành nhiều lợi nhuận cho đầu tư nghiên cứu và triển khai, và điều này giải thích cho trình độ nghiên cứu và triển khai cao và thay đổi công nghệ nhanh chóng trong những ngành tập trung. Như Schumpeter tuyên bố, nếu thay đổi công nghệ bắt nguồn từ những hãng lớn thì thật dại dột đi giết những con gà khổng lồ đẻ trứng vàng này. Quan điểm này được Lester Thurow, hiệu trưởng trường Quản trị Sloan của MIT vạch rõ: "Hàng triệu (đôla) chi cho vụ IBM (chống tờ rớt) có thể được sử dụng tốt hơn nếu chúng được đầu tư vào nghiên cứu và triển khai để giữ cho nước Mỹ đứng đầu về máy tính".

Cuộc tấn công thứ hai vào chính sách chống tờ rớt xuất phát từ những quan điểm xét lại bản chất của cạnh tranh. Bằng những bằng chứng thực nghiệm cũng như bằng sự quan sát, nhiều nhà kinh tế đã đi đến chỗ tin rằng, cạnh tranh mạnh sẽ sinh sôi nảy nở ngay cả trong những thị trường tập trung cao, nếu như sự câu kết bị cấm ngặt. Quả vậy, theo cách nói của Richard Posner, nguyên giáo sư luật và hiện đang là chánh án liên bang thì:

> Những đạo luật thực sự đơn phương, trong đó các hãng có thể có được hay duy trì sức mạnh độc quyền là những trường hợp như tạo ra sự gian lận trong Cơ quan Bản quyền hay phá hoại một nhà máy của đối thủ cạnh tranh. Sự gian lận và ép buộc đó nói chung đều bị trừng phạt thích đáng theo những điều luật khác[1].

Theo quan điểm này, mục đích hợp lệ duy nhất của các luật chống tờ rớt phải nhằm thay thế những điều luật hiện tại bằng sự nghiêm cấm đơn giản đối với *các thoả thuận* - công khai hay ngấm ngầm - hạn chế cạnh tranh một cách vô lý.

Thứ ba, khuynh hướng dao động ngả nghiêng đối với việc thực thi quan điểm chống tờ rớt một cách chặt chẽ bắt đầu có từ phong

---

1. Richard A. Posner, *Luật chống tờ rớt: một khía cạnh kinh tế* (Nhà xuất bản Đại học Chicago, Chicago 1976) tr. 212. Những bài viết của Posner - cùng với Robert Bork, William Baxter - đã có ảnh hưởng lớn đối với việc tạo ra một môi trường mới cho những tư tưởng chống tờ rớt.

trào thiên về những quan điểm kinh tế tự do kinh doanh trong thời kỳ Reagan. Quan điểm này được nhóm người ủng hộ trường phái Chicago, là trường phái tuyên bố hầu hết mọi sức mạnh độc quyền đều phát sinh từ những can thiệp của chính phủ, thúc đẩy. Theo quan điểm này, những tập hợp lớn sức mạnh độc quyền nằm trong những lĩnh vực được bảo vệ bằng những qui định của chính phủ. Các ví dụ quan trọng bao gồm những qui định và những nguyên tắc kinh tế (xem Bảng 18-1) trong những ngành phân tán như ngoại thương, sự miễn trừ các liên đoàn lao động khỏi luật chống tờ rớt, bảo vệ độc quyền của các luật bản quyền, những cản trở đối với việc gia nhập các ngành nghề và những ràng buộc trong ngành y tế. Những người ủng hộ quan điểm tự do kinh doanh, gồm cả cựu Chủ tịch Ủy ban Thương mại Liên bang James Miller, là người thường ủng hộ Adam Smith, lập luận rằng, giảm bớt điều tiết của chính phủ sẽ nâng cao sự cạnh tranh.

Một lý do cuối cùng cho chính sách chống tờ rớt hoạt động kém tích cực là do khuynh hướng cạnh tranh của nước ngoài ngày càng tăng. Khi ngày càng nhiều hãng nước ngoài đặt chân vào nền kinh tế Mỹ, chúng có xu hướng cạnh tranh gay gắt để giành thị phần và thường làm đảo lộn những hình thức bán hàng và các kiểu định giá. Khi doanh số bán của các nhà chế tạo ô tô Nhật Bản tăng lên, thì sự cùng tồn tại yên ấm của ba hãng ô tô lớn của Mỹ bị mất đi. Nhiều nhà kinh tế cho rằng, mối đe dọa của các công ty nước ngoài là một công cụ mạnh hơn nhiều so với các luật chống tờ rớt để thực hiện kỷ luật thị trường. Quả vậy, một số người còn lập luận rằng, các luật chống tờ rớt gây trở ngại cho sự cạnh tranh hiệu quả của các doanh nghiệp Mỹ ở nước ngoài vì chúng ngăn cấm liên doanh và những hoạt động chung.

Liệu các chính sách chống tờ rớt dễ dãi của thời kỳ Reagan - Bush sẽ kéo dài bao lâu nữa? Không ai có thể dự đoán chiều hướng thái độ sau này đối với những doanh nghiệp lớn. Tuy nhiên, nhiều nhà kinh tế và luật sư trên khắp các diễn đàn chính trị đều có chung lập luận ủng hộ quan điểm thiên về tính hiệu quả, đồng thời

cường độ cạnh tranh của nước ngoài sẽ không dễ thay đổi, do đó, sự quay trở lại cơn sốt chống tờ rớt của những năm trước sẽ khó lòng xuất hiện trong tương lai gần.

TÓM TẮT

A. Điều tiết doanh nghiệp: Lý thuyết và thực tiễn

1. Điều tiết là những qui định của chính phủ buộc các hãng phải thay đổi cách điều hành kinh doanh của mình. Điều tiết kinh tế là việc kiểm soát giá cả, sản xuất, những điều kiện gia nhập và rời bỏ ngành, các tiêu chuẩn phục vụ trong một ngành cụ thể; điều tiết xã hội bao gồm những nguyên tắc nhằm điều chỉnh những khuyết tật thông tin và ảnh hưởng ngoại sinh, đặc biệt là những vấn đề đụng chạm đến y tế, an toàn và môi trường.

2. Cách nhìn mang tính chuẩn tắc về qui định là sự can thiệp của chính phủ chỉ thích hợp khi thị trường có khuyết tật lớn. Những khuyết tật này bao gồm sức mạnh thị trường quá lớn trong một ngành; việc cung cấp thông tin không thoả đáng cho người tiêu dùng và người lao động; và những ảnh hưởng ngoại sinh, chẳng hạn như ô nhiễm. Các nhà kinh tế đã phát triển một lý thuyết tích cực về điều tiết, trong đó điều tiết thường nhằm mục đích làm lợi thực sự cho những hãng chịu điều tiết, mà lợi ích của chúng được tăng lên nhờ việc loại trừ các đối thủ cạnh tranh tiềm năng.

3. Trường hợp điều tiết kinh tế mạnh nhất là đối với độc quyền tự nhiên. Độc quyền tự nhiên xảy ra khi chi phí trung bình giảm xuống với mọi mức sản lượng, do đó cách tổ chức hiệu quả nhất của ngành đòi hỏi chỉ có một hãng duy nhất được sản xuất. Hiện nay có rất ít ngành gần như thỏa mãn những điều kiện này - có lẽ chỉ có những ngành tiện ích công cộng địa phương như điện và nước.

4. Trong điều kiện độc quyền tự nhiên, chính phủ điều tiết giá cả và dịch vụ của các công ty tư nhân. Thông thường, điều tiết độc quyền của chính phủ yêu cầu giá phải được đặt bằng mức chi phí sản xuất trung bình. Sự điều tiết lý tưởng đòi hỏi phải định giá

bằng chi phí biên, nhưng cách tiếp cận này là không thực tiễn bởi vì nó đòi hỏi chính phủ phải trợ cấp cho các nhà độc quyền.

5. Do sức mạnh của các lực lượng cạnh tranh, đặc biệt là từ thương trường toàn cầu, nên hiện nay trường hợp điều tiết kinh tế chỉ được áp dụng đối với một vài ngành công nghiệp. Phong trào giảm bớt điều tiết trong những năm 1970 đã giảm mức độ điều tiết kinh tế một cách đáng kể, làm cho một số ngành như hàng không được lợi.

B. Chính sách chống tờ rớt

6. Chính sách chống tờ rớt, ngăn cấm những hành vi chống cạnh tranh và ngăn cản những cơ cấu độc quyền, là cách chủ yếu để chính sách công cộng hạn chế việc lạm dụng sức mạnh thị trường của những hãng lớn. Chính sách này xuất phát từ các văn bản pháp lý như Luật Sherman (1890) và Luật Clayton (1914). Mục đích chủ yếu của chống tờ rớt là (a) cấm những hoạt động chống cạnh tranh (bao gồm các thoả thuận ấn định giá hay phân chia lãnh thổ; phân biệt giá; và những thoả thuận thông đồng) và (b) phá vỡ cơ cấu độc quyền. Theo pháp luật hiện nay, những cơ cấu này là những cơ cấu có sức mạnh thị trường quá lớn (có một thị phần lớn) và cũng tham gia vào hoạt động chống cạnh tranh.

7. Ngoài việc hạn chế hành vi của những hãng hiện có, luật chống tờ rớt còn ngăn chặn sáp nhập vì nó làm giảm sự cạnh tranh. Ngày nay sáp nhập ngang (giữa các hãng trong cùng một ngành) được chú ý nhiều nhất, còn sáp nhập dọc và sát nhập khối cũng có thể được chấp nhận.

8. Chính sách chống tờ rớt chịu ảnh hưởng lớn của tư duy kinh tế trong hai thập kỷ qua. Kết quả là, chính sách chống tờ rớt trong những năm 1980 chủ yếu tập trung vào nâng cao tính hiệu quả mà bỏ qua những quan tâm kiểu dân tuý trước đây chỉ sợ cái lớn. Hơn nữa, trong nền kinh tế hiện nay - với sự cạnh tranh mạnh từ các nhà sản xuất nước ngoài và các ngành không bị điều tiết - nhiều người tin rằng chính sách chống tờ rớt nên chủ yếu tập trung vào ngăn chặn những thoả thuận thông đồng, chẳng hạn như việc cố định giá.

NHỮNG KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Điều tiết	**Regulation**
hai loại điều tiết:	two kinds of regulation:
kiểm soát bằng mệnh lệnh	command-and-control
các khuyến khích kinh tế	economic incentives
điều tiết kinh tế và điều tiết xã hội	economic vs. social regulation
độc quyền tự nhiên	natural monopoly
phong trào giảm bớt điều tiết	deregulation movement
các lý do để điều tiết:	reasons for regulation:
sức mạnh thị trường	market power
ảnh hưởng ngoại sinh	externalities
khuyết tật về thông tin	information failures
lý thuyết nhóm lợi ích của điều tiết	interest-group theory of regulation
Chính sách chống tờ rớt	**Antitrust Policy**
các Luật Sherman, Clayton và FTC	Sherman, Clayton and FTC acts
những nghiêm cấm tự thân và "nguyên tắc có lý do"	per se prohibitions vs. the "rule of reason"
sáp nhập: dọc, ngang, khối	mergers: vertical, horizontal, conglomerate
chính sách chống tờ rớt thiên về hiệu quả	efficiency-oriented antitrust policy

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Vũ khí chính để chính phủ hạn chế sức mạnh độc quyền là gì? Mô tả điểm mạnh và điểm yếu của mỗi chính sách.

2. Xem lại ba kết quả định giá ở Hình 18-2. Bạn có thể nghĩ đến những khó khăn nào trong việc thực hiện giá điều tiết lý tưởng? (*Gợi ý:* đất nước có được doanh thu từ đâu? đường MC có dễ dàng

đo được không?) Tương tự, bạn có nghĩ đến lý do tại sao nhiều nhà kinh tế lại chích những kết cục phi điều tiết hơn so với điều tiết? (*Gợi ý:* nếu P_M không nằm trên P_R quá nhiều thì sao? Bạn lo ngại gì về lý thuyết nhóm lợi ích của điều tiết?)

3. Phác hoạ lý thuyết nhóm lợi ích của điều tiết. Ai là người có cung và ai là người có cầu đối với điều tiết? "Giá" và "lượng" trong "thị trường" này là gì? Tại sao coi các lá phiếu và đồng đôla tương tự như nhau lại không chính xác?

4. "Microsoft, một công ty phần mềm lớn, nó không tồi chỉ vì lý do là nó lớn." Hãy thảo luận, đặc biệt hãy liên hệ việc áp dụng các luật chống tờ rớt đối với các công ty lớn.

5. Xem xét đường chi phí và đường cầu trong Hình 18-1. Sử dụng những đường này để tìm giá và sản lượng độc quyền. So sánh chúng với giá và sản lượng được điều tiết lý tưởng. Mô tả sự khác nhau.

6. Hai cách tiếp cận quan trọng đối với chống tờ rớt là: "cơ cấu" và "hành vi". Cái đầu chỉ tập trung vào cơ cấu của ngành công nghiệp (chẳng hạn như mức độ tập trung của các hãng; còn cái sau nhằm vào hành vi của hãng (ví dụ ấn định giá).

a. Xem lại những điều luật và những vụ khác nhau để nhận biết cái nào liên quan đến hành vi cái nào liên quan đến cơ cấu. Hướng dẫn việc sáp nhập của những năm 1980 là thuộc về loại nào?

b. Lợi thế và bất lợi thế của mỗi cách tiếp cận là gì?

7. Hãy nêu danh mục những ngành mà bạn cảm thấy là ứng cử viên cho cái tên "độc quyền tự nhiên". Sau đó ôn lại những chiến lược khác nhau cho việc can thiệp nhằm ngăn chặn có được sức mạnh độc quyền. Bạn sẽ làm gì với mỗi ngành trong danh sách của bạn?

8. Chứng minh rằng một hãng độc quyền tối đa hoá lợi nhuận và không bị điều tiết sẽ không bao giờ hoạt động trong một khu vực đường cầu không co giãn theo giá. Chứng minh làm thế nào điều tiết có thể buộc nhà độc quyền đó hoạt động trong phần không co giãn của đường cầu. Tác động của tăng giá điều tiết của một nhà độc quyền đối với doanh thu và lợi nhuận sẽ như thế nào khi nó đang hoạt động trên (a) phần co giãn của đường cầu, (b) phần không co giãn của đường cầu, và (c) phần co giãn đơn vị của đường cầu?

CHƯƠNG 19

TÀI NGUYÊN THIÊN NHIÊN VÀ KINH TẾ HỌC MÔI TRƯỜNG

Cát bụi lại trở về với cát bụi

Tôn vinh Chúa

Không khí sạch, nước sạch, đất đai không bị hủy hoại - tất cả chúng ta đều đồng ý rằng đó là những mục tiêu mong muốn. Nhưng chúng ta sẵn sàng trả bao nhiêu để đạt được điều đó? Và sự đe dọa đối với loài người là gì nếu chúng ta không coi trọng những giới hạn của môi trường tự nhiên?

Ở một thái cực là quan điểm của các nhà môi trường về giới hạn và những hiểm họa về môi trường. Theo quan điểm này, các hoạt động của con người đang đe dọa phá hoại mạng lưới phức tạp của hệ sinh thái tự nhiên, các hậu quả vô tình có nguy cơ làm mất đi trí thông minh của loài người, và hơn bao giờ hết, chúng ta phải cảnh giác đừng để phá vỡ những con đê chắn ấy, kẻo chúng ta sẽ bị cơn cuồng nộ của biển khơi nhấn chìm. Quan điểm của các nhà môi trường được trình bày rõ trong lời cảnh báo đầy u ám của nhà sinh vật học nổi tiếng ở Havard, ông E. O. Wilson:

> Chủ nghĩa môi trường xem loài người như một thực thể sinh học phụ thuộc chặt chẽ vào thế giới tự nhiên. Nhiều nguồn tài nguyên sống còn của Trái đất đang bị kiệt quệ, cấu trúc của bầu khí quyển đang bị hủy hoại, và dân số loài người đang tăng nhanh đến mức báo động. Hệ sinh thái tự nhiên, nguồn gốc của một môi trường trong lành đang trên đà thoái hóa không thể xoay chuyển được. Tôi tương đối cấp

tiến khi đề cập một cách nghiêm túc đến câu hỏi mà ngày càng được nhiều người nói đến: Có phải loài người đang tự hủy diệt mình hay không?[1]

Những người tin vào bức tranh ảm đạm này cho rằng loài người phải đảm bảo sự tăng trưởng kinh tế "bền vững", và phải học cách sống trong sự hạn chế của các nguồn lực khan hiếm nếu không muốn phải chịu những hậu quả thảm khốc không thể sửa chữa được.

Ở một thái cực khác là quan điểm của những người theo "phái dồi dào". Họ tin rằng chúng ta còn lâu mới làm cạn kiệt hết, cả nguồn tài nguyên thiên nhiên lẫn khả năng công nghệ. Theo cách nhìn lạc quan vui vẻ này, chúng ta có thể chờ đợi sự tăng trưởng kinh tế và nâng cao mức sống vô tận và trí thông minh của con người có khả năng giải quyết tốt tất cả các vấn đề môi trường. Nếu dầu mỏ cạn kiệt thì vẫn còn đầy than và uranium. Còn nếu không thì giá tăng lên sẽ khiến cho công nghệ mới ra đời. Theo quan điểm này, công nghệ, tăng trưởng kinh tế và các lực lượng thị trường là đấng cứu thế chứ không phải quỉ sa tăng.

Thực ra, qua bao thời đại, con người đã xâm phạm đến môi trường. Trong lịch sử, những sự can thiệp lớn đã xảy ra khi con người chiếm đất dựng nhà, phá rừng làm ruộng, và bắt đầu trồng cây nuôi gia súc. Nhưng sự chuyển đổi về chất ấy còn thua xa kỹ nghệ sinh học, sự suy thoái rừng và làm cạn kiệt các nguồn tài nguyên khoáng sản và thực vật từ trong lòng đất ngày nay.

Tất cả những điều này đã gây ra sự lo ngại lớn mà Wilson và nhiều người khác đã lên tiếng. Nhìn chung, các nhà kinh tế có xu hướng đứng giữa hai thái cực của phái môi trường và phái dồi dào. Họ chỉ rõ tầm quan trọng của sự kết hợp khôn ngoan giữa các lực lượng thị trường và sự can thiệp của chính phủ, coi đó là yếu tố quyết định để vừa tiếp tục cải thiện mức sống, vừa giữ gìn môi trường.

1.Edward O. Wilson, "Có phải loài người đang tự hủy diệt mình hay không?", *Tạp chí Thời báo New York*, ngày 30 tháng 5 năm 1993, tr.27.

A. DÂN SỐ VÀ SỰ HẠN CHẾ CỦA TÀI NGUYÊN

MALTHUS VÀ TRƯỜNG PHÁI KHOA HỌC BI QUAN

Lo sợ về sự phàm ăn của dân số đang ngày một tăng nhanh là trung tâm của nhiều mối quan ngại đến môi trường, như đoạn trích của Wilson ở đầu chương đã cho thấy. Hãy xét đoạn trích sau đây trong một tạp chí khoa học hàng đầu của thế giới:

> Trước hết, cần phải xác định rõ kẻ tội phạm chính yếu là dân số quá đông. Trong những ngày tốt đẹp xa xưa, sự thực thì mất mùa, đói kém, ngựa xe cũng góp phần vào gây ô nhiễm, các lò sưởi phun bụi bẩn do đốt than và nguồn nước thì bị nhiễm khuẩn. Loài người còn quá ít ỏi và đất đai thì quá rộng lớn nên những tổn thương ấy đến tự nhiên có thể được hấp thụ ngay mà không gây ra những hậu quả nghiêm trọng. Điều ấy giờ đây chẳng còn đúng nữa[1].

Một nửa nội dung của luận điểm này bàn về nguyên nhân gây ra ô nhiễm và các vấn đề môi trường khác, đó là đề tài mà chúng ta sẽ đề cập đến trong mục B. Một nửa còn lại bàn đến hành vi của dân cư, điều mà chúng ta sẽ nói tới ở đây.

Khi nói đến phân tích kinh tế về dân số chúng ta hay quay lại với Reverend T. R. Malthus. Trước tiên, ông đã phát triển quan điểm của mình trong khi tranh cãi tại bữa điểm tâm, phản đối quan điểm hoàn hảo của người cha cho rằng loài người không ngừng được hoàn thiện. Cuối cùng, ông bị kích động đến mức đã viết tác phẩm *Luận về Nguyên tắc của Dân số* (1789). Tác phẩm này ngay lập tức trở thành cuốn sách bán chạy nhất, và từ đó đã ảnh hưởng đến suy nghĩ của nhiều người trên toàn thế giới về dân số và tăng trưởng kinh tế.

Malthus đã bắt đầu với sự quan sát của Benjamin Franklin rằng, ở xứ thuộc địa Mỹ, nơi các nguồn tài nguyên rất phong phú, cứ khoảng 25 năm, dân số lại có xu hướng tăng lên gấp đôi. Sau đó, ông mặc nhiên công nhận một khuynh hướng là dân số trên toàn thế giới - trừ khi bị kìm hãm bởi nguồn cung ứng thực phẩm có hạn

1. Tạp chí Khoa học, 10 tháng 9 năm 1993, tr. 1371.

- tăng lên theo hàm lũy thừa hay theo cấp số nhân. Cuối cùng thì dân số, vốn cứ mỗi thế hệ lại tăng lên gấp đôi – 1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, 1024,... – sẽ lớn đến mức không còn đủ chỗ trên thế giới này để cho mọi người đứng nữa.

Kinh tế học trong thực tiễn: Lãi kép và tăng theo lũy thừa. *Tăng theo lũy thừa và lãi kép là hai công cụ quan trọng trong kinh tế học. Tăng theo lũy thừa (hay theo cấp số nhân) xảy ra khi một biến số tăng với một tốc độ không đổi từ giai đoạn này sang giai đoạn khác. Vì thế, nếu dân số là 200 người, tăng với tốc độ 3% một năm thì qui mô dân số sẽ bằng 200 ở năm 0, 200 x 1,03 ở năm thứ nhất, 200 x 1,03 x 1,03 ở năm thứ hai, 200 x $(1,03)^3$ ở năm thứ ba,..., 200 x $(1,03)^{10}$ ở năm thứ 10 và cứ tiếp tục như thế.*

Khi tiền được đầu tư liên tục, nó sẽ thu về lãi kép, có nghĩa là hưởng lãi trên phần lãi trước đây. Tiền đầu tư được hưởng lãi kép sẽ tăng theo cấp số nhân. Để xác định xem 24 đôla mà một người Anh điêng ở đảo Mahattan có được, nếu được gửi ngân hàng để hưởng lãi kép, sẽ đáng giá bao nhiêu ngày hôm nay, chúng ta hãy thử làm một con tính hấp dẫn. Giả sử rằng, số tiền ấy được gửi vào một nơi hưởng lãi suất 6% một năm kể từ năm 1624. Nó sẽ trị giá 59 tỉ đôla năm 1995.

Một qui tắc hữu ích đối với lãi kép là "qui tắc 70" phát biểu rằng một lượng tăng với tốc độ r một năm sẽ đạt giá trị gấp đôi sau (70/r) năm. Thí dụ, dân số loài người tăng 2% một năm sẽ gấp đôi sau 35 năm, còn nếu bạn hưởng lãi suất 7% một năm trên một món tiền của bạn thì cứ sau 10 năm, giá trị món tiền ấy sẽ lại tăng gấp đôi.

Sau khi viện dẫn nguyên tắc lãi kép, Malthus có thêm một con bài nữa trong tay. Đến đây, ông lại dùng đến con bài về qui luật lợi tức giảm dần. Ông cho rằng, vì đất đai là cố định, trong khi đầu vào lao động cứ tăng lên mãi, nên thực phẩm có xu hướng tăng lên theo cấp số cộng chứ không phải cấp số nhân. (So sánh dãy số 1, 2, 3, 4,..., với 1, 2, 4, 8, ...) Malthus kết luận một cách ảm đạm:

> Khi dân số tăng lên gấp đôi rồi lại gấp đôi nữa thì cũng giống như trái đất thu nhỏ đi một nửa rồi một nửa nữa - cuối cùng thì nó nhỏ bé đến mức cung về thực phẩm không còn đủ đáp ứng nhu cầu thiết yếu cho cuộc sống.

Khi qui luật lợi tức giảm dần được áp dụng cho cung cố định về đất đai, sản xuất thực phẩm có xu hướng không theo kịp với tốc độ tăng theo cấp số nhân của dân số.

Ở đây, Malthus không nói rằng dân số nhất định sẽ tăng theo cấp số nhân. Đó là xu hướng khi nó không được kìm hãm. Ông cũng đã mô tả các cơ chế kìm hãm đang hoạt động mọi nơi mọi lúc để giữ cho dân số tăng chậm. Trong lần xuất bản sau ít được mọi người biết đến hơn, Malthus đã sửa đổi học thuyết bi quan của mình, với hy vọng rằng có thể giảm tốc độ tăng dân số bằng các biện pháp tránh thai, chứ không phải bằng bệnh dịch, đói khát và chiến tranh.

Ứng dụng quan trọng của qui luật lợi tức giảm dần cho thấy một lý thuyết giản đơn có thể có tác động mạnh mẽ đến mức nào. Ý tưởng của Malthus có ảnh hưởng rất sâu rộng. Cuốn sách của ông đã được dùng để hỗ trợ cho việc xem xét lại một cách tàn nhẫn các qui luật đói nghèo ở Anh. Dưới ảnh hưởng của các tác phẩm của Malthus, mọi người cho rằng cần phải làm cho vấn đề đói nghèo càng tồi tệ càng tốt. Quan điểm của ông cũng đã nuôi dưỡng cho lập luận rằng các nghiệp đoàn thương mại không thể cải thiện được phúc lợi của công nhân - vì bất kể sự tăng lương nào của họ đều chắc chắn chỉ làm cho công nhân sinh sôi thêm, cho đến khi tất cả lương bổng đều giảm xuống bằng với mức vừa đủ để tồn tại.

Ngay cả ngày nay, bóng ma của Malthus vẫn tái hiện trong kinh tế học "bi quan", ví như một nghiên cứu bằng máy tính nổi tiếng tên là *Giới hạn tăng trưởng* và tác phẩm kế tiếp của nó năm 1992 là *Vượt quá giới hạn*[1]. Sự tiên đoán của chủ nghĩa Malthus hiện đại này xem ra còn ảm đạm hơn cả cha đẻ của nó:

> Nếu xu hướng tăng trưởng hiện nay của dân số thế giới, công nghiệp hóa, ô nhiễm, các vấn đề về thực phẩm và suy thoái tài nguyên vẫn cứ tiếp diễn thì hành tinh này sẽ đạt đến giới hạn tăng trưởng trong khoảng 100 năm nữa. Kết cục có nhiều khả năng xảy ra nhất sẽ là một sự suy giảm khá đột ngột và không thể kiểm soát được của cả dân số lẫn năng lực sản xuất công nghiệp[2].

---

1. Donella H. Meadows, Dennis L. Meadows và Jorgen Randers, *Giới hạn tăng trưởng* (Potomac, 1972) *và Vượt quá giới hạn* (Nhà xuất bản Chelsea Green, Post Mills, Vt., 1992).

2. Giới hạn tăng trưởng, trang 23.

Tiên đoán sai lầm của Malthus. Mặc dù Malthus đã nghiên cứu thống kê rất cẩn thận, nhưng những nhà dân số học ngày nay vẫn cho rằng quan điểm của ông là quá đơn giản. Khi bàn đến qui luật lợi tức giảm dần, Malthus không bao giờ dự đoán được đầy đủ sự diệu kỳ về mặt công nghệ của cuộc Cách mạng Công nghiệp. Ông cũng không thấy trước được rằng từ sau năm 1870, tốc độ tăng dân số của hầu hết các nước phương Tây đã bắt đầu giảm, còn mức sống và tiền lương thực tế thì lại tăng lên rất nhanh.

Trong thế kỷ sau Malthus, tiến bộ công nghệ đã đẩy mạnh đường khả năng sản xuất của các nước châu Âu và Bắc Mỹ ra phía ngoài. Quả thực, thay đổi công nghệ đã diễn ra nhanh đến mức sản lượng tăng vượt xa dân số, và kết quả là tiền lương thực tế tăng. Tuy nhiên, những nét đúng trong học thuyết Malthus vẫn còn rất quan trọng để tìm hiểu động thái của dân số ở Ấn độ, Ethiopia, Nigeria và các nước khác trên toàn cầu, nơi mà cuộc chạy đua giữa dân số và nguồn cung thực phẩm vẫn còn tiếp tục cho đến ngày nay.

DÂN SỐ, Ô NHIỄM VÀ MỨC SỐNG

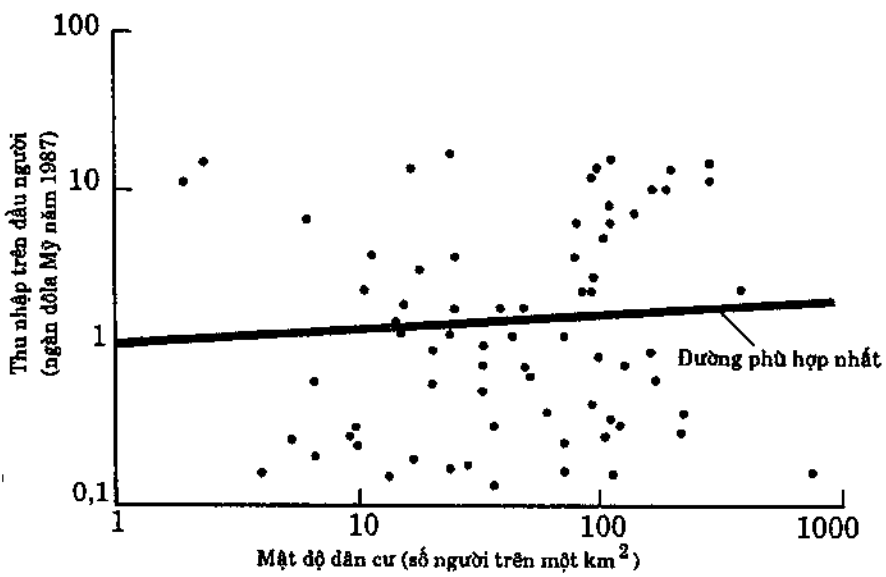
Không ai nghi ngờ rằng dân số loài người tăng lên sẽ chẳng phải là điều tốt lành gì cho cây cỏ, động vật, vì chúng sẽ bị gạt ra rìa để lấy chỗ làm đường cho thành phố và các hình thức phát triển khác của con người. Nhưng có đúng như những người theo chủ nghĩa Malthus hiện đại đã cho rằng: vùng nào dân số đông nhất cũng là những vùng đáng buồn nhất, hay không? Liệu tăng trưởng kinh tế và công nghiệp hóa có phải là nguyên nhân gây tàn phá môi trường hay không?

Từ những ghi chép trong lịch sử thì không thể rút ra được một kết luận đơn giản nào. Hình 19-1 biểu thị mật độ dân cư và thu nhập trên đầu người dọc theo một đường thẳng tương thích nhất với các số liệu của 72 nước lớn. Thực ra, những vùng có mật độ dân cư cao hơn thường có xu hướng có mức sống cao hơn, chứ không phải là thấp hơn.

Thế còn dân số và sức khỏe con người thì sao? Xét về tổng thể, nghiên cứu của Ngân hàng Thế giới đã cho thấy rõ rằng sức khỏe

con người có liên quan chặt chẽ đến thu nhập trên đầu người, và hơn nữa, các chỉ số quan trọng nhất về sự suy thoái môi trường như tình trạng vệ sinh thấp kém, nguồn nước không sử dụng được, thường xuất hiện ở những quốc gia nghèo nhất. Một trong những sinh viên xuất sắc nhất trong việc nghiên cứu về mối quan hệ giữa dân số, phát triển kinh tế và ô nhiễm là Wilfred Beckerman của trường Đại học Oxford đã tóm tắt những phát hiện của mình như sau:

Các vấn đề môi trường quan trọng nhất đối với 75% dân số thế giới đang sống ở các nước đang phát triển là các vấn đề nội bộ về khả năng được sử dụng nguồn nước sạch hoặc điều kiện vệ sinh tươm tất và vấn đề suy thoái đô thị. Hơn nữa, có những bằng chứng rõ ràng rằng, suy cho cùng thì cách tốt nhất - và có lẽ là cách duy nhất - để có được một môi trường trong sạch ở hầu hết các nước là nước đó phải trở thành nước giàu[1].



Hình 19-1. Mật độ dân cư và thu nhập

Có đúng là mức sống giảm khi dân số tăng hay không? Từ thời kỳ hoàng kim của thành Athens và Rome, thu nhập trên đầu người nhìn

1. Wilfred Beckerman, "Tăng trưởng kinh tế và môi trường", Tập san *Phát triển thế giới*, 1992, tập 20, số 4, tr. 482

chung có quan hệ lỏng lẻo nhưng thuận chiều với mật độ dân cư. Biểu đồ tán xạ này biểu thị mối quan hệ đó ở 72 nước lớn vào năm 1987.

(Nguồn: Ngân hàng Thế giới)

Thế còn môi trường và các hệ thống kinh tế khác nhau thì sao? Bạn có thể nghĩ rằng nền kinh tế kế hoạch hóa tập trung sẽ tránh được các vấn đề của nền kinh tế thị trường bằng cách đưa các ảnh hưởng ngoại sinh của dân số và môi trường vào trong các quyết định. Mỉa mai thay, kinh nghiệm lại cho thấy các nền kinh tế trước đây ở Đông Âu và Liên xô đã để lại một di sản gồm nhiều vấn đề về môi trường bị hủy hoại và tồi tệ hơn nhiều so với các nền kinh tế thị trường. Thí dụ, một phần lớn năng lượng của Đông Đức được cung cấp từ những nhà máy chạy bằng than nâu cực kỳ ô nhiễm. Chúng sẽ làm nhiễm độc bầu không khí bằng bụi khói và chất dioxide lưu huỳnh. Đối với Đông Đức, việc chuyển sang nền kinh tế thị trường không chỉ hứa hẹn sẽ nâng cao mức sống mà còn cải thiện được môi trường.

B. SỰ PHÂN BỔ CÁC NGUỒN LỰC THỊ TRƯỜNG

PHÂN LOẠI TÀI NGUYÊN

Những nguồn tài nguyên thiên nhiên quan trọng là gì? Chúng bao gồm đất đai, nước và khí quyển. Bộ ba này đã tạo ra biết bao hàng hóa và dịch vụ hữu ích. Đất đai cho chúng ta thực phẩm và rượu vang từ chất đất phì nhiêu, cũng như dầu mỏ và các khoáng chất khác trong lòng đất. Nước cho chúng ta cá, giải trí và là một loại hình giao thông vô cùng hiệu quả. Bầu khí quyển quí giá cho chúng ta khí trời để thở, những buổi hoàng hôn tuyệt đẹp và một khoảng không để máy bay cất cánh. Các nguồn tài nguyên thiên nhiên và môi trường về một ý nghĩa nào đó chỉ là một tập hợp khác của các yếu tố sản xuất như lao động và vốn. Chúng phục vụ loài người, bởi vì sản phẩm đầu ra và sự thỏa mãn mà chúng ta có được là nhờ sự phục vụ của tài nguyên thiên nhiên.

Tài nguyên chiếm dụng được và tài nguyên không chiếm dụng được

Khi phân tích về tài nguyên thiên nhiên, các nhà kinh tế thường đưa ra hai cách phân biệt chủ yếu. Cách quan trọng nhất là xét xem liệu tài nguyên đó có thể chiếm dụng được hay không. Hãy nhớ lại rằng, một hàng hóa được gọi là **có thể chiếm dụng được** khi các hãng hoặc người tiêu dùng có thể chiếm hữu được toàn bộ giá trị kinh tế của nó. Tài nguyên chiếm dụng được bao gồm đất đai (mà người nông dân có thể chiếm dụng độ phì nhiêu của nó khi anh ta gieo hạt hay sản xuất rượu vang), khoáng vật như dầu mỏ và khí đốt (vì người chủ sở hữu có thể bán giá trị trữ lượng khoáng vật trên thị trường) và cây cối (vì chủ sở hữu có thể bán đất hay cây cối cho người trả giá cao nhất). Trong một thị trường cạnh tranh hoạt động trôi chảy, chúng ta dự kiến rằng các nguồn tài nguyên thiên nhiên chiếm dụng được sẽ được định giá và phân bổ một cách hiệu quả.

Nhưng chúng ta phải thận trọng để không đưa những kết quả này đi quá xa. Loại tài nguyên thiên nhiên thứ hai là tài nguyên không chiếm dụng được, loại này chắc chắn có thể gây ra nhiều vướng mắc về mặt kinh tế. **Tài nguyên không chiếm dụng được** là những loại tài nguyên mà việc sử dụng nó là hoàn toàn miễn phí đối với cá nhân nhưng lại tốn kém đối với xã hội. Nói cách khác, tài nguyên không chiếm dụng được là những tài nguyên có chứa ảnh hưởng ngoại sinh. Hàng hóa có ảnh hưởng ngoại sinh có thể so sánh với hàng hóa kinh tế thông thường. Giao dịch trên thế giới là sự trao đổi tự nguyện mà trong đó, mọi người trao đổi hàng hóa cho nhau để lấy tiền. Khi một hãng sử dụng một nguồn tài nguyên chiếm dụng được khan hiếm như đất đai, dầu mỏ hay cây cối, nó sẽ mua hàng hóa này từ người chủ sở hữu, và những người chủ này được đền bù đầy đủ cho các chi phí sản xuất hàng hóa tăng thêm. Tuy nhiên, nhiều sự tác động qua lại diễn ra bên ngoài thị trường. Hãng A đổ các hóa chất độc hại xuống sông và làm bẩn nguồn nước mà mọi người dùng để đánh cá hoặc bơi lội. Hãng A đã sử dụng nguồn nước sạch khan hiếm nhưng lại không trả tiền cho những người phải dùng nước bẩn, và do đó đã gây ra một sự phi kinh tế ngoại sinh.

Thí dụ về nguồn tài nguyên không chiếm dụng được có thể tìm thấy ở bất kỳ nơi nào trên quả đất này. Hãy lấy ví dụ về cá. Loài cá ngừ không chỉ cung cấp thực phẩm cho các bữa ăn mà còn là nguồn dự trữ để sinh sản ra các thế hệ cá ngừ tương lai. Nhưng nguồn tiềm năng sinh sản này lại không chiếm đoạt hay chiếm dụng được qua thị trường; không ai có thể mua hay bán các hành vi giao phối của loài cá ngừ được. Kết quả là, khi các thuyền bè đánh cá đánh bắt cá ngừ, chúng đã không bồi thường cho xã hội về sự suy giảm tiềm năng sinh sản tương lai của cá ngừ. Do đó, khi không bị điều tiết, nghề đánh cá sẽ có xu hướng đánh bắt quá nhiều.

Điều này dẫn đến kết quả cơ bản trong kinh tế học về tài nguyên và môi trường là:

Khi tài nguyên là không chiếm dụng được, thể hiện ở các ảnh hưởng ngoại sinh, thì thị trường sẽ cho tín hiệu không chính xác. Nói chung, thị trường sẽ sản xuất quá nhiều những hàng hóa gây ra tính phi kinh tế ngoại sinh và quá ít những hàng hóa gây ra tính kinh tế ngoại sinh.

Tài nguyên tái tạo được và tài nguyên không tái tạo được

Phương pháp quản lý tài nguyên phụ thuộc vào việc tài nguyên đó có tái tạo được hay không. **Tài nguyên không tái tạo được** là những tài nguyên mà dịch vụ của chúng cơ bản là cố định về cung và nó không thể tái tạo lại nhanh chóng để có thể sử dụng được một cách kinh tế. Ví dụ như chất đốt vẫn được sử dụng từ hàng triệu năm trước đây và được coi là cố định đối với nền văn minh loài người, cùng với các loại tài nguyên khoáng sản phi nhiên liệu khác như đồng, bạc, vàng, đá và cát.

Loại thứ hai là **tài nguyên tái tạo được**. Đó là tài nguyên mà các dịch vụ của nó có thể tái tạo lại thường xuyên, và nếu được quản lý tốt thì chúng có thể cung cấp các dịch vụ hữu ích vô thời hạn. Năng lượng mặt trời, đất nông nghiệp, nước, rừng, và nguồn cá là các loại tài nguyên tái tạo được quan trọng nhất.

Nguyên tắc quản lý hai loại tài nguyên này có những trở ngại khác nhau, như chúng ta sẽ thấy dưới đây. Sử dụng có hiệu quả tài nguyên không tái tạo được đòi hỏi phải phân phối lượng tài nguyên

có hạn này theo thời gian. Chúng ta nên sử dụng khí đốt tự nhiên rẻ tiền cho thế hệ này hay để dành cho tương lai? Trái lại, cách sử dụng khôn ngoan nhất đối với tài nguyên tái tạo được là cần đảm bảo rằng các luồng dịch vụ được duy trì hiệu quả, ví dụ như quản lý rừng phù hợp, bảo vệ các nguồn cá hay dự trữ nước.

Bảng 19-1 thể hiện sự phân chia cơ bản các tài nguyên, với các ví dụ chính cho từng loại

Chiếm dụng được	**Tái tạo được** Rừng, đất nông nghiệp, năng lượng mặt trời	**Không tái tạo được** Dầu mỏ, khí tự nhiên, đồng, cát
Không chiếm dụng được	Nguồn cá, chất lượng không khí, thắng cảnh vùng núi	Nước ngầm, khí hậu, phế thải phóng xạ

Bảng 19-1. Phân loại tài nguyên

Tài nguyên được chia làm tài nguyên chiếm dụng được và không chiếm dụng được tùy theo liệu việc sản xuất và tiêu dùng tài nguyên đó có các ảnh hưởng ngoại sinh lớn hay không. Ngoài ra, với các tài nguyên có khả năng cạn kiệt như dầu mỏ, khí tự nhiên, thì vấn đề kinh tế là làm thế nào để phân bổ các tài nguyên có hạn đó theo thời gian và không gian. Trong khi đối với tài nguyên tái tạo được như nước, rừng, vấn đề then chốt là phải quản lý khôn ngoan sao cho việc sử dụng chúng phát huy được tối đa giá trị của các tài nguyên này.

PHÂN BỔ TÀI NGUYÊN CHIẾM DỤNG ĐƯỢC

Chúng ta bắt đầu nghiên cứu tài nguyên chiếm dụng được - những loại tài nguyên và các nguồn lực cơ bản thuộc sở hữu tư nhân hoặc do tư nhân quản lý, và các chi phí hoặc lợi ích của việc sản xuất và tiêu dùng chúng được thực hiện trên thương trường. Các ngành khai thác tài nguyên thiên nhiên quan trọng nhất là ngành nào? Bảng 19-2 cho biết giá trị gia tăng của những ngành lớn được tính trong tài khoản thu nhập quốc dân hay sản phẩm quốc dân. Tổng giá trị của các ngành sử dụng tài nguyên thiên nhiên được trao đổi trên thị trường chiếm 4% tổng sản lượng năm

1987, hai ngành nông nghiệp và khai thác dầu mỏ khí đốt chiếm đến 3/4 sản lượng kinh tế của các nguồn tài nguyên thiên nhiên được trao đổi trên thị trường.

Ngành	Giá trị gia tăng, 1987* (tỉ đôla)	Phần trăm tổng sản phẩm quốc nội, 1987
Các ngành sử dụng tài nguyên tái tạo được		**1,8**
Nông nghiệp	59,8	
Lâm nghiệp, khai thác gỗ	1,5	
Ngư nghiệp	3,7	
Nhà máy thủy điện	15,1	
Các ngành sử dụng tài nguyên không tái tạo được		**2,2**
Dầu mỏ và khí tự nhiên	71,8	
Than	13,3	
Khoáng sản phi nhiên liệu		
Trữ lượng khan hiếm**	3,7	
Trữ lượng phong phú***	1,9	
Đá, sét, cát	7,8	

* Tổng doanh thu trừ mua sắm nguyên liệu; tính cả lợi nhuận, tiền lương, lãi vay, tô, khấu hao và thuế

** Tính gộp cả 17 loại khoáng sản như đồng, vàng, bạc và vanađi

*** Tính cả các khoáng sản như sắt và nhôm

Bảng 19-2. Sản xuất bằng các nguồn tài nguyên khác nhau, 1987

Vô số các sản phẩm được sản xuất dựa vào tài nguyên thiên nhiên, kể cả tài nguyên tái tạo được lẫn không tái tạo được. Ước tính tổng sản lượng hay doanh số không chỉ bao gồm đóng góp của tài nguyên thiên nhiên mà còn cả lợi tức vốn và lao động.

[Nguồn: "Tài khoản đầu ra - đầu vào hàng năm của nền kinh tế Mỹ 1987", *Điều tra doanh nghiệp hiện tại* (Tháng 4 năm 1992) tr. 55-71; Robert Gordon, *Quay về thời kỳ đồ sắt nữa chăng?* (Nhà xuất bản Đại học Yale, New Heaven, 1989)]

Ngay cả khi tỉ trọng của tài nguyên trong tổng thu nhập thấp,

cũng không nên chủ quan cho rằng tài nguyên không quan trọng đối với tăng trưởng kinh tế. Sẽ có một ngày chúng ta có thể cạn kiệt một nguồn tài nguyên thiên nhiên nào đó như năng lượng và tự thấy rằng chúng ta đã bỏ ra quá nhiều công sức để khai thác tài nguyên. Không có gì đẩy nền kinh tế công nghiệp hiện đại đến khủng hoảng và đói nghèo nhanh hơn việc khai thác cạn kiệt nhiên liệu dùng cho các thiết bị sử dụng năng lượng như động cơ đốt trong, hệ thống sưởi và làm mát trung tâm, các động cơ và thiết bị điện. Hơn thế nữa, năm 1992, 90% tiêu dùng năng lượng của Mỹ là từ các nguồn tài nguyên không tái tạo được và trữ lượng có hạn như dầu mỏ, khí đốt và than. Chúng ta có nên hạn chế tiêu dùng các nguồn dự trữ vốn quí giá nhất này của xã hội để con cháu chúng ta còn được sử dụng hay không?

Các nhà kinh tế trả lời câu hỏi này theo hai hướng. Thứ nhất, họ chỉ ra rằng các nguồn nhiên liệu tự nhiên của chúng ta như dầu mỏ và khí đốt là những nguồn có hạn nhưng không "thiết yếu". Một nguồn *thiết yếu* như ôxi, là nguồn không có gì thay thế được. Tất cả các nguồn năng lượng đều có khả năng thay thế. Chúng ta có thể dùng than thay cho dầu mỏ và khí đốt trong hầu hết các cách sử dụng: chúng ta có thể hóa lỏng hoặc hóa khí than khi nào cần các loại nhiên liệu thể lỏng hoặc thể khí; khi hết than, có thể sử dụng các dạng năng lượng khác chi phí cao hơn như năng lượng mặt trời, phân hạch hạt nhân, và có thể đến một lúc nào đó là các hỗn hợp hạt nhân. Ba dạng năng lượng sau là cực kỳ phong phú với nghĩa rằng nếu hết năng lượng mặt trời thì trái đất của chúng ta cũng thôi không còn sự sống.

Điểm quan tâm thứ hai là hiệu suất tương đối của các tài nguyên khác nhau. Nhiều nhà nghiên cứu môi trường cho rằng năng lượng và các loại tài nguyên thiên nhiên khác như các vùng hoang dã hay rừng nguyên sinh là những nguồn vốn rất đặc biệt cần được bảo tồn để có thể duy trì sự tăng trưởng "bền vững". Các nhà kinh tế không tán thành quan điểm đó và có xu hướng xem tài nguyên thiên nhiên như là một dạng tài sản vốn khác mà xã hội có được bên cạnh máy tính tốc độ cao, vốn con người trong lực lượng lao động có trình độ cao, kiến thức công nghệ của các nhà khoa học và kỹ sư. Cả các nhà kinh tế và các nhà nghiên cứu môi trường đều

nhất trí rằng, thế hệ này phải để dành một lượng dự trữ thỏa đáng các tài sản vốn cho các thế hệ tương lai; nhưng các nhà kinh tế nhấn mạnh rằng, *cấu thành* của các tài sản vốn này phải tùy thuộc vào hiệu suất tương lai của chúng. Chúng ta còn chưa rõ các thế hệ tương lai có được lợi ích nhiều hơn từ nguồn dự trữ vốn tự nhiên lớn như dầu mỏ, khí đốt và than, hay là từ dự trữ vốn nhân tạo như các cán bộ khoa học, các phòng thí nghiệm hiện đại hơn, và các thư viện được nối với nhau bằng các xa lộ thông tin?

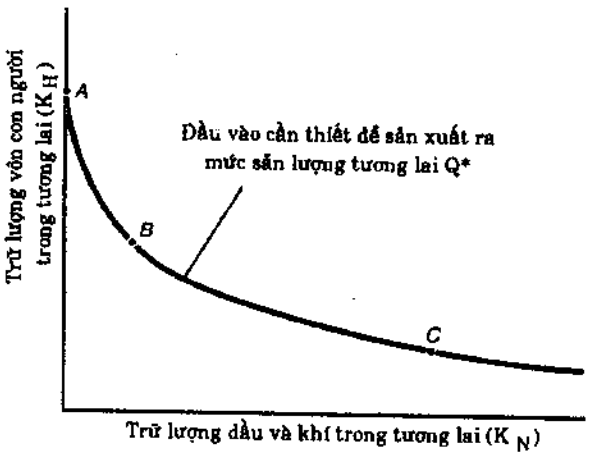
Khả năng thay thế của vốn tự nhiên và các dạng vốn khác được thể hiện bằng đường bàng quan sản xuất hay đường "đẳng lượng" trong Hình 19-2. Chúng ta biểu diễn số lượng hai loại vốn cần phải có để đạt được một mức sản lượng nhất định trong tương lai (Q*), còn các loại đầu vào khác được giữ không đổi. Mức sản lượng đó có thể được sản xuất tại điểm C nếu đi theo chính sách thận trọng thiên về việc giảm tiêu dùng năng lượng hiện tại, để dành nhiều dầu mỏ và khí đốt và tương đối ít vốn con người cho tương lai. Hoặc là có thể sản xuất ra mức sản lượng đó theo chiến lược giá năng lượng thấp và đầu tư cho giáo dục cao tại điểm B. Cả hai phương án này đều khả thi, và tất nhiên cách được ưa thích hơn là phương án có tiêu dùng cao cả trong hiện tại và trong tương lai.

Cũng cần chú ý rằng, đường đẳng lượng này cắt trục tung tại điểm A, biểu thị chúng ta có thể sản xuất ra mức sản lượng tương lai Q* mà không cần dùng đến *dầu lửa hay khí đốt*. Tại sao điểm này lại khả thi? Với kiến thức khoa học và công nghệ lớn hơn thể hiện ở điểm A, xã hội có thể phát triển và áp dụng các công nghệ thay thế như than sạch hay năng lượng mặt trời thay cho dầu lửa và khí đốt. Đường cong cắt trục tung để biểu thị rằng trong dài hạn, dầu lửa và khí đốt không phải là nguồn tài nguyên thiết yếu.

Hình 19-2. Vốn tự nhiên và vốn nhân tạo thay thế được cho nhau trong sản xuất

Sản lượng có thể được sản xuất bằng cách sử dụng vốn tự nhiên (K_N) hoặc vốn con người (K_H). Đường cong thể hiện các cách kết hợp đầu vào để tạo ra mức sản lượng cho trước trong tương lai (Q*). Các nhà nghiên cứu môi trường kêu gọi bảo tồn một mức lớn vốn tự nhiên dự trữ cho tương lai, như tại điểm C. Các nhà kinh tế nhấn mạnh đến sự cần thiết

phải đảm bảo rằng, nguồn vốn khan hiếm được sử dụng cho khu vực nào mang lại lợi suất cao nhất. Nếu vốn tự nhiên phong phú thì sẽ hiệu quả hơn khi tiến tới điểm B bằng cách tiêu dùng dự trữ vốn tự nhiên hôm nay và bồi đắp dự trữ vốn con người và cải tiến công nghệ cho ngày mai thông qua công tác nghiên cứu và triển khai.



Xu hướng giá tài nguyên

Năm 1973, tiếp sau cuộc chiến tranh và cấm vận ở Trung Đông, giá xăng dầu tăng vọt và giá của rất nhiều nguồn tài nguyên khác cũng tăng theo rất nhanh. Nhiều người sợ rằng thế giới đang đứng trên bờ vực thẳm của sự cạn kiệt các nguồn tài nguyên quan trọng không tái tạo được.

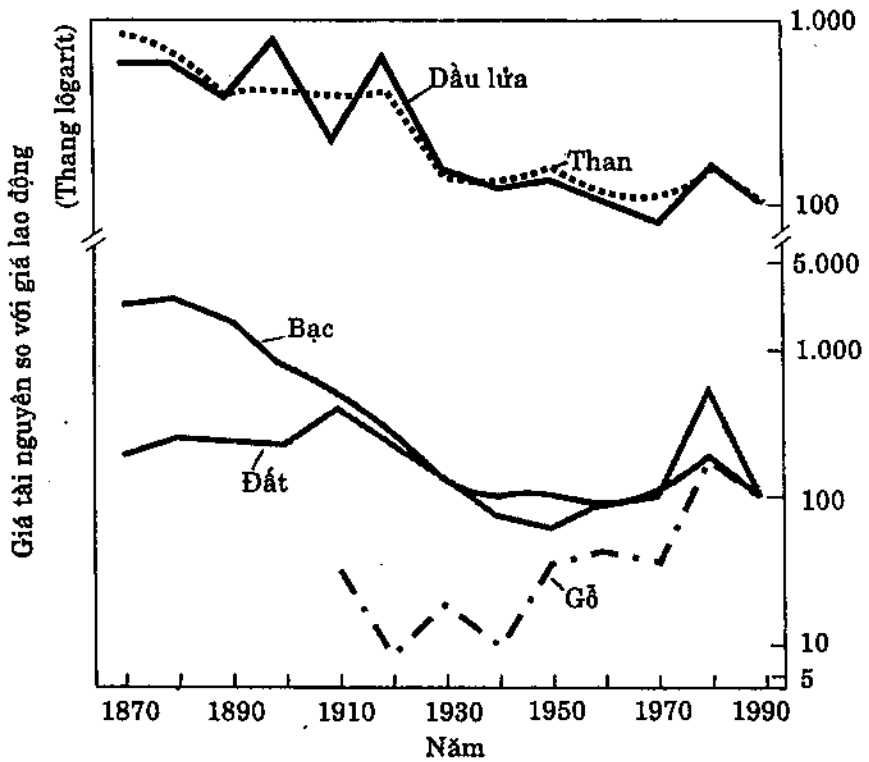
20 năm sau, giá dầu thực sự chỉ còn 16 đôla một thùng. Sau khi điều chỉnh theo lạm phát chung, giá dầu hiện nay chỉ cao hơn một chút so với giá khi cơn sốc dầu mỏ xảy ra vào những năm 1970. Rất lạ là điều đó cũng đúng với hầu hết tất cả các tài nguyên thiên nhiên khác - trong thời gian ngắn hạn, giá dầu giảm chứ không tăng. Hình 19-3 cho biết xu hướng giá của nhiều loại tài nguyên so với giá lao động. Đối với tất cả các nguồn tài nguyên thiên nhiên lớn có thể chiếm dụng được (trừ giá gỗ nguyên cây thương phẩm là loại gỗ chưa đốn), giá thực tế đã giảm trong thế kỷ này.

Hình 19-3. Giá của hầu hết các loại tài nguyên đều giảm so với tiền lương lao động

Đối với hầu hết các loại tài nguyên, do năng suất và những phát hiện mới đã triệt tiêu được tác động suy giảm, nên giá thị trường của chúng đã giảm so với tiền lương. Chỉ có một ngoại lệ đáng kể đối với qui luật chung này là giá gỗ.

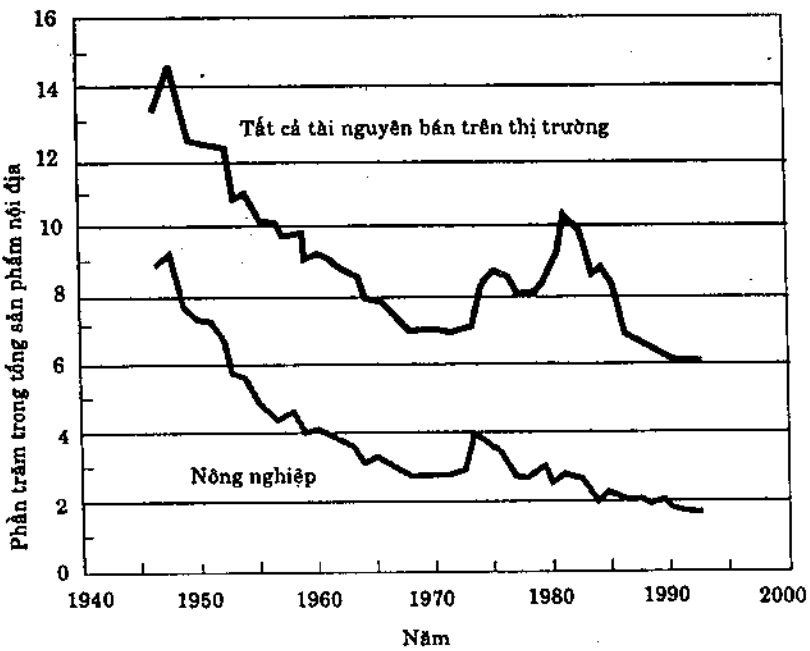
(Nguồn: W.D. Nordhaus, "Mô hình tai hại II: Giới hạn tăng trưởng đã

quay trở lại", Nhà xuất bản Viện *Brookings về các hoạt động kinh tế*, số 2, 1992, tr. 24-26)



Nhìn vấn đề này ở một góc độ khác, nếu quan điểm bi quan về tài nguyên là đúng thì có thể dự tính rằng chúng ta sẽ phải dành ngày một nhiều sản lượng quốc dân cho lĩnh vực khai khoáng hơn. Thực tế, tỉ trọng của các ngành công nghiệp khai khoáng trong toàn bộ nền kinh tế lại đang giảm. Hình 19-4 cho biết tỉ lệ phần trăm trong tổng sản phẩm quốc dân của nông nghiệp, lâm nghiệp, ngư nghiệp, khai khoáng và sử dụng tài nguyên. Những ngành này chiếm khoảng 14% nền kinh tế vào cuối những năm 1940, nhưng giảm xuống còn 6% vào đầu những năm 1990. Phần lớn sự giảm sút này là do nông nghiệp, với những lý do đã được nói đến trong Chương 4. Ảnh hưởng của khủng hoảng dầu lửa trong những năm 1970 được biểu diễn bằng những đoạn trồi lên trong Hình 19-4, khi

giá dầu mỏ, khí đốt và tỉ trọng của chúng trong nền kinh tế quốc dân tăng vọt.



Hình 19-4. Tỉ trọng của nguồn tài nguyên chiếm dụng được trong nền kinh tế đã giảm

Trong nửa thế kỷ qua, nông nghiệp đã giảm mạnh trong khi các nguồn tài nguyên thiên nhiên được trao đổi trên thị trường khác vẫn duy trì được tỉ trọng của chúng trong nền kinh tế quốc dân.

(Nguồn: "Tất cả" ở đây bao gồm tổng sản phẩm quốc nội do nông lâm ngư nghiệp, khai khoáng, điện nước và khí đốt đóng góp. Số liệu do Bộ Thương mại Hoa kỳ cung cấp)

Điều gì đứng đằng sau xu hướng về giá và về tỉ trọng này? Điểm này cũng giống như khi chúng ta bàn đến Malthus ở phần trên. Trong thực tế, ảnh hưởng làm giảm giá do thay đổi công nghệ và các phát minh mới đã triệt tiêu được ảnh hưởng làm tăng giá do sự suy thoái nguồn tài nguyên. Thí dụ, dây điện thoại bằng đồng đã được thay thế bằng cáp quang là loại nguyên liệu vừa rẻ tiền hơn vừa phong phú hơn nhiều. Tác động tương tự đã diễn ra trong đa số các lĩnh vực tài nguyên thiên nhiên.

Đánh cược về tài nguyên: *Năm 1980, Julian Simon, một nhà kinh tế học và là người ủng hộ nhiệt thành trường phái tài nguyên phong phú, đã đưa ra một thách thức đối với những nhà nghiên cứu môi trường theo trường phái bi quan. Ông đề nghị họ đưa ra bất kỳ một nguồn tài nguyên thiên nhiên nào họ muốn. Với niềm tin công nghệ sẽ tìm được cách thay thế các tài nguyên đang bị suy thoái, Simon sẵn sàng đánh cược rằng, giá của nguồn tài nguyên được chọn ấy sẽ giảm chứ không tăng.*

Thách thức của Simon đã được Paul Ehrich, một nhà sinh vật học và môi trường học xuất sắc, chấp nhận. Ehrich nổi danh lần đầu tiên năm 1968 với tác phẩm "Quả bom về dân số", trong đó ông dự đoán về một nạn đói sắp đến trên qui mô toàn cầu. Trong một cuốn sách xuất bản sau, ông cũng dự báo đến năm 1985 sẽ có sự thiếu thốn về các nguyên liệu chủ chốt. Hiển nhiên là Ehrich coi sự thách thức của Simon là không thể bỏ qua được. Ehrich đánh cược 1.000 đôla rằng, giá của 5 loại kim loại chính - crôm, đồng, niken, thiếc và vonfram - đến năm 1990 sẽ tăng lên, sau khi đã điều chỉnh loại bỏ ảnh hưởng của lạm phát.

Simon đã thắng áp đảo. Sau khi điều chỉnh theo lạm phát, giá của cả 5 loại kim loại nói trên đều giảm mạnh trong vòng 10 năm (xem Hình 19-3 mô tả xu hướng chung). Không những Ehrich đã phóng đại xu hướng dài hạn tương đối về giá tài nguyên, mà ông còn không gặp may khi chọn một thập kỷ mà trong đó chu kỳ kinh doanh đã hậu thuẫn cho các lực lượng dài hạn hơn. Simon sẵn sàng đánh cược lại, nhưng Ehrich đã từ chối và rút lui.

C. KIỂM SOÁT ẢNH HƯỞNG NGOẠI SINH: KINH TẾ HỌC MÔI TRƯỜNG

Nhiệm vụ cứu môi trường trái đất phải và sẽ trở thành nguyên tắc trung tâm để tổ chức thế giới thời kỳ hậu chiến tranh lạnh.

Albert J. Gore, ***Diễn văn Chào mừng tại Đại hội Đảng Dân chủ (1992)***

Trong chiến dịch tranh cử tổng thống năm 1992, ứng cử viên Phó tổng thống Albert Gore đã nêu lên sự cần thiết phải nhận thức được

nguy cơ tai họa của tăng trưởng kinh tế không có sự kiểm soát, và chỉ ra những vấn đề hiện nay như lỗ thủng tầng ô zôn ở Nam cực, hay các vấn đề tương lai như việc trái đất đang nóng dần lên. Tổng thống George Bush đã chế nhạo Gore: "Bạn có biết tại sao tôi gọi ông ta là ông ô zôn hay không? Ông ta đã đi quá xa, trở thành cực đoan về môi trường rồi. Chúng ta rồi sẽ ngấy đến tận cổ với những con cú, nhưng lại không có đủ việc làm cho tất cả người dân Mỹ".

Cuộc tranh luận ở cấp cao nhất của các chính khách này đã phản ánh một sự chia rẽ sâu sắc giữa những người coi tác hại chồng chất do sự phá hoại môi trường ghê gớm gây ra là do các quốc gia đã tảng lờ các vấn đề cấp bách về môi trường của họ, với những người tin rằng các vấn đề môi trường có thể được giải quyết dễ dàng bằng công nghệ hiện đại, việc giảm bớt sự căng thẳng của chiến tranh, thất nghiệp, bệnh dịch, ma túy và đói nghèo. Trong mục này, chúng ta sẽ đi sâu vào bản chất của ảnh hưởng ngoại sinh về môi trường, mô tả tại sao chúng lại gây ra tính phi hiệu quả kinh tế và phân tích các giải pháp có thể được.

Trong mục đầu tiên của chương này, chúng ta đã phân loại tài nguyên thiên nhiên thành chiếm dụng được và không chiếm dụng được. Tài nguyên không chiếm dụng được là loại chịu tác động của ảnh hưởng ngoại sinh. Một ảnh hưởng ngoại sinh sẽ xảy ra khi hoạt động sản xuất hoặc tiêu dùng áp đặt không tự nguyện chi phí hoặc lợi ích lên người khác. Chính xác hơn, một ảnh hưởng ngoại sinh là tác động của hành vi của một tác nhân kinh tế này lên phúc lợi của tác nhân kinh tế khác, mà những tác động ấy không được phản ánh bằng tiền hay không được phản ánh trong các giao dịch thị trường.

Ảnh hưởng ngoại sinh xuất hiện dưới nhiều hình thức khác nhau. Một số là tích cực (tính kinh tế ngoại sinh), trong khi số khác lại là tiêu cực (tính phi kinh tế ngoại sinh). Vì vậy, khi tôi đổ một thùng axit xuống sông, nó sẽ giết chết cá và thực vật. Do tôi không phải trả tiền cho ai vì sự phá hoại ấy, tôi đã gây ra tính phi kinh tế ngoại sinh. Khi bạn phát minh ra cách tẩy dầu mỡ tốt hơn, lợi ích của điều này sẽ lan truyền cho nhiều người khác mà họ không phải trả tiền cho bạn vì điều đó. Đó chính là tính kinh tế ngoại sinh.

Một số ảnh hưởng ngoại sinh lan tràn rất rộng, còn một số khác lại có mức độ tác động lan toả ít. Khi bệnh dịch hạch xâm nhập vào một thị trấn thời Trung cổ, tất thảy dân cư ở đó có thể bị gục ngã dưới bàn tay của Thần Chết Đen. Trái lại, khi bạn nhai một củ hành trên sân vận động vào một ngày lộng gió thì ảnh hưởng ngoại sinh lại gần như không nhận thấy được.

Hàng hóa công cộng khác với hàng hóa cá nhân

Để minh họa khái niệm về ảnh hưởng ngoại sinh, hãy xét một trường hợp cực đoan là *hàng hóa công cộng*, đó là loại hàng hóa có thể được cung cấp cho tất cả mọi người cũng dễ dàng không kém gì khi nó được cung cấp cho một người.

Ví dụ tuyệt vời nhất về hàng hóa công cộng là quốc phòng. Không có gì sống còn đối với một xã hội hơn là an ninh. Nhưng là một hàng hóa kinh tế, quốc phòng hoàn toàn khác với *hàng hóa cá nhân* như bánh mì. 10 ổ bánh mì có thể phân chia theo nhiều cách khác nhau cho các cá nhân, và chiếc bánh mà tôi ăn thì người khác không thể ăn được nữa. Nhưng quốc phòng, một khi đã được cung cấp, lại tác động đồng đều đến tất cả mọi người. Không cần biết bạn là kẻ hiếu chiến hay yêu hòa bình, thuộc giới ôn hòa hay giới quân sự, trẻ hay già, thờ ơ hay ham học hỏi - bạn đều nhận được một mức độ an ninh quốc gia như nhau từ quân đội, cũng giống hệt như mọi công dân khác của đất nước.

Vì thế, cần chú ý đến sự tương phản hoàn toàn: quyết định cung cấp một mức hàng hóa công cộng nhất định như quốc phòng sẽ đưa đến nhiều tàu ngầm, tên lửa và xe tăng để bảo vệ mỗi người chúng ta. Trái lại, quyết định tiêu dùng hàng hóa cá nhân như bánh mì thì chỉ là một hành động cá thể. Bạn có thể ăn 4 lát, 2 lát hay cả ổ; quyết định đó thuần túy là của bạn và không trói buộc bất cứ ai khác phải tiêu dùng một lượng bánh mì nhất định.

Thí dụ về quốc phòng là một trường hợp điển hình và cực đoan của hàng hóa công cộng. Nhưng khi bạn nghĩ đến việc tiêm chủng phòng bệnh đậu mùa, một buổi hòa nhạc ngoài trời, một con đập trên thượng nguồn của con sông để ngăn lũ không tràn xuống vùng hạ lưu hay nhiều dự án tương tự của chính phủ, thì nói chung bạn

sẽ tìm thấy các yếu tố của hàng hóa công cộng ở đó. Tóm lại:

Hàng hóa công cộng là những hàng hóa mà lợi ích của nó không thể phân chia trong toàn bộ cộng đồng mà không phân biệt một cá nhân nào đó có mong muốn mua hàng hóa công cộng đó hay không. Ngược lại, **hàng hóa cá nhân** là những hàng hóa có thể phân chia và cung cấp riêng rẽ cho các cá nhân khác nhau và không tạo ra lợi ích hay chi phí ngoại sinh cho người khác. Cung cấp có hiệu quả hàng hóa công cộng thường đòi hỏi chính phủ phải hành động, trong khi hàng hóa cá nhân có thể được phân bổ một cách có hiệu quả thông qua thị trường.

Thêm vào những hàng hóa công cộng, chúng ta thường thấy "điều xấu công cộng", đó là khi những hàng hóa công cộng áp đặt chi phí đồng loạt lên cả nhóm. Đó là tác động phụ không chủ ý của các hoạt động sản xuất và tiêu dùng. Ở phần sau của chương, chúng ta sẽ ôn lại cuộc tranh luận xung quanh tác động của hiệu ứng lồng kính, trong đó việc đốt cháy các loại nhiên liệu tự nhiên có nguy cơ gây ra sự thay đổi khí hậu toàn cầu. Các ví dụ khác là ô nhiễm không khí và nguồn nước do sản xuất hóa chất, năng lượng và sử dụng ô tô; mưa axít bắt nguồn từ sự vận chuyển đi xa các chất thải có lưu huỳnh từ các nhà máy năng lượng; rò rỉ phóng xạ từ các vụ thử vũ khí hạt nhân ngoài trời hay từ thảm họa như tại nhà máy Chernobyl của Ukraina; và sự suy thoái của tầng ô zôn do sự tích tụ ngày càng nhiều của chất chlorofluorocarbon. Chú ý rằng, trong tất cả các trường hợp này, những người gây ra ảnh hưởng ngoại sinh không hề muốn gây tổn thương cho ai cả. Ảnh hưởng ngoại sinh là tác động phụ nguy hại nhưng không phải cố ý của các hoạt động kinh tế.

TÍNH PHI HIỆU QUẢ THỊ TRƯỜNG CỦA CÁC ẢNH HƯỞNG NGOẠI SINH

Abraham Lincoln đã nói rằng, chính phủ "phục vụ nhân dân những việc mà người dân, bằng những nỗ lực cá nhân, không thể làm được hoặc làm không tốt cho bản thân họ". Kiểm soát ô nhiễm phù hợp hoàn toàn với lời hướng dẫn trên, vì cơ chế thị trường

không tạo ra một sự kiểm soát thỏa đáng đối với những người gây ô nhiễm. Các hãng sẽ không tự nguyện hạn chế xả các hóa chất độc hại, và họ cũng không kiêng dè đổ các chất phế thải độc hại xuống lòng đất. Do đó, kiểm soát ô nhiễm thường là một chức năng hành pháp của chính phủ.

Phân tích tính phi hiệu quả

Tại sao tính phi kinh tế ngoại sinh như ô nhiễm lại dẫn đến sự phi hiệu quả về kinh tế? Hãy lấy một nhà máy nhiệt điện chạy bằng than làm ví dụ. Nhà máy Dirty Light & Power đã gây ra tính phi kinh tế ngoại sinh vì nó đã phun ra hàng tấn bụi khói chứa chất dioxide lưu huỳnh độc hại. Một phần chất lưu huỳnh đó gây thiệt hại cho nhà máy vì nó đòi hỏi phải sơn sửa thường xuyên hơn và làm tăng chi phí trong các hóa đơn y tế của hãng. Nhưng phần lớn tác hại lại là "bên ngoài" hãng, lan rộng ra khắp cả vùng, phá hoại hoa màu và nhà cửa, gây ra rất nhiều bệnh tật về đường hô hấp cho con người.

Là một doanh nghiệp chỉ chú trọng đến tối đa hóa lợi nhuận, Dirty Light & Power phải quyết định xem nên gây ô nhiễm ở mức nào. Nếu không làm sạch môi trường thì công nhân và nhà máy sẽ phải hứng chịu hậu quả. Nhưng ngược lại, nếu làm sạch từng hạt không khí thì sẽ tốn phí ghê gớm để mua các loại nhiên liệu sạch hơn với hàm lượng lưu huỳnh thấp, lắp đặt hệ thống tái chế chất thải, lau chùi các trang thiết bị v.v... Làm sạch tuyệt đối sẽ gây tốn kém cho Dirty Light & Power quá nhiều, khiến nhà máy không còn hy vọng sống sót trên thương trường nữa.

Vì vậy, ban giám đốc phải quyết định chỉ làm sạch đến điểm mà ở đó, lợi ích của việc *giảm bớt phế thải* hay hạn chế ô nhiễm tăng thêm (lợi ích tư nhân biên) đúng bằng chi phí tăng thêm của việc làm sạch (chi phí biên của việc hạn chế phế thải). Các kế toán viên của nhà máy ước tính rằng lợi ích tư nhân biên là 10 đôla trên một tấn dioxide lưu huỳnh. Do đó, các kỹ sư của hãng sẽ nói với giám đốc rằng chi phí biên để giảm bớt 50 trong số 400 tấn chất thải trước đây thường xả vào không khí là 10 đôla một tấn. Hãng sẽ thấy rằng mức hạn chế ô nhiễm tối ưu của riêng hãng sẽ là 50 tấn,

tại đó lợi ích tư nhân biên đối với hãng đúng bằng chi phí biên của việc giảm bớt phế thải. Nói cách khác, khi Dirty Light & Power sản xuất điện với chi phí tối thiểu và phải cân nhắc giữa lợi ích và chi phí tư nhân thì nó sẽ gây ô nhiễm ở mức 350 tấn và chỉ giảm bớt 50 tấn mà thôi.

Tuy nhiên, giả sử có một nhóm các nhà khoa học và kinh tế về môi trường được yêu cầu điều tra ảnh hưởng nói chung của nhà máy đến xã hội chứ không chỉ đến bản thân Dirty Light & Power. Khi điều tra ảnh hưởng tổng thể, các tác giả nhận thấy rằng, lợi ích xã hội biên của việc kiểm soát ô nhiễm - tính cả tác động đến cải thiện sức khỏe và nâng cao giá trị tài sản ở các vùng phụ cận gấp 10 lần lợi ích tư nhân biên. Tác động của mỗi tấn chất thải tăng thêm đối với Dirty Light & Power là 10 đôla, nhưng phần còn lại của xã hội phải hứng chịu một tác động tăng thêm là *chi phí ngoại sinh* 90 đôla trên một tấn phế thải. Tại sao Dirty Light & Power lại không tính cả 90 đôla lợi ích xã hội tăng thêm vào trong tính toán của họ? 90 đôla tăng thêm này không được tính đến là vì những lợi ích đó nằm ngoài đối với hãng và không có ảnh hưởng gì đến lợi nhuận của hãng.

Đến đây, chúng ta đã thấy ô nhiễm và các ảnh hưởng ngoại sinh khác đã đưa đến kết cục kinh tế phi hiệu quả như thế nào: Trong một môi trường không được điều tiết, các hãng sẽ quyết định mức ô nhiễm mang lại lợi nhuận cao nhất bằng cách đặt lợi ích tư nhân biên nhờ việc giảm bớt phế thải bằng với chi phí biên để làm điều đó. Khi tác động lan toả của ô nhiễm lớn thì điểm cân bằng tư nhân sẽ gây ra mức ô nhiễm phi hiệu quả rất cao, và họ có rất ít hoạt động làm sạch môi trường.

Mức ô nhiễm hiệu quả xã hội. Rõ ràng rằng quyết định tư nhân về kiểm soát ô nhiễm là không hiệu quả. Vậy có cách nào để tìm ra một giải pháp tốt hơn hay không? Có nên cấm ngặt việc gây ô nhiễm hay không? Có nên để các bên chịu thiệt hại đàm phán với bên gây ô nhiễm hay là cho phép họ được đưa đơn kiện về sự phá hoại? Liệu có một biện pháp nào về mặt kỹ thuật không?

Nói chung, các nhà kinh tế đều tìm cách xác định mức ô nhiễm hiệu quả xã hội bằng cách đặt lợi ích xã hội bằng với chi phí xã hội.

Chính xác hơn, *tính hiệu quả đòi hỏi lợi ích xã hội biên từ việc giảm bớt phế thải phải bằng chi phí xã hội biên để làm điều đó.* Đẳng thức này xảy ra khi lợi ích biên của việc giảm ô nhiễm 1 đơn vị đối với sức khỏe và tài sản của quốc gia đúng bằng chi phí biên để giảm mức ô nhiễm đó.

Làm thế nào để xác định được mức ô nhiễm hiệu quả đó? Các nhà kinh tế đề xuất một phương pháp có tên *phân tích chi phí-lợi ích*, trong đó tiêu chuẩn hiệu quả được xác định bằng cách cân đối giữa chi phí biên của việc giảm ô nhiễm và lợi ích biên của hoạt động đó. Trong trường hợp của Dirty Light & Power, giả sử có các chuyên gia nghiên cứu số liệu về chi phí của việc giảm phế thải và thiệt hại về môi trường. Họ xác định rằng chi phí xã hội biên và lợi ích xã hội biên bằng nhau khi lượng phế thải được giảm bớt từ 50 tấn tăng đến 250 tấn. Tại mức ô nhiễm hiệu quả này, họ nhận thấy chi phí biên của việc giảm bớt phế thải là 40 đôla một tấn, còn lợi ích xã hội biên từ tấn phế thải cuối cùng được loại bỏ cũng là 40 đôla.

Tại sao xả 150 tấn phế thải chứ không phải 400 tấn lại là hiệu quả đối với hãng? Vì với mức thải này, giá trị sản xuất ròng của xã hội đạt tối đa. Nếu Dirty Light & Power thải ra nhiều hơn 150 tấn thì mức thiệt hại biên cho môi trường sẽ lớn hơn chi phí tiết kiệm được do chấp nhận phế thải nhiều hơn. Mặt khác, nếu mức ô nhiễm được giảm xuống thấp hơn 150 tấn thì chi phí biên để làm sạch môi trường sẽ lớn hơn lợi ích biên của một môi trường trong sạch hơn. Ở lĩnh vực này cũng như nhiều lĩnh vực khác, chúng ta tìm được kết cục hiệu quả nhất bằng cách đặt chi phí biên bằng lợi ích biên của một hoạt động.

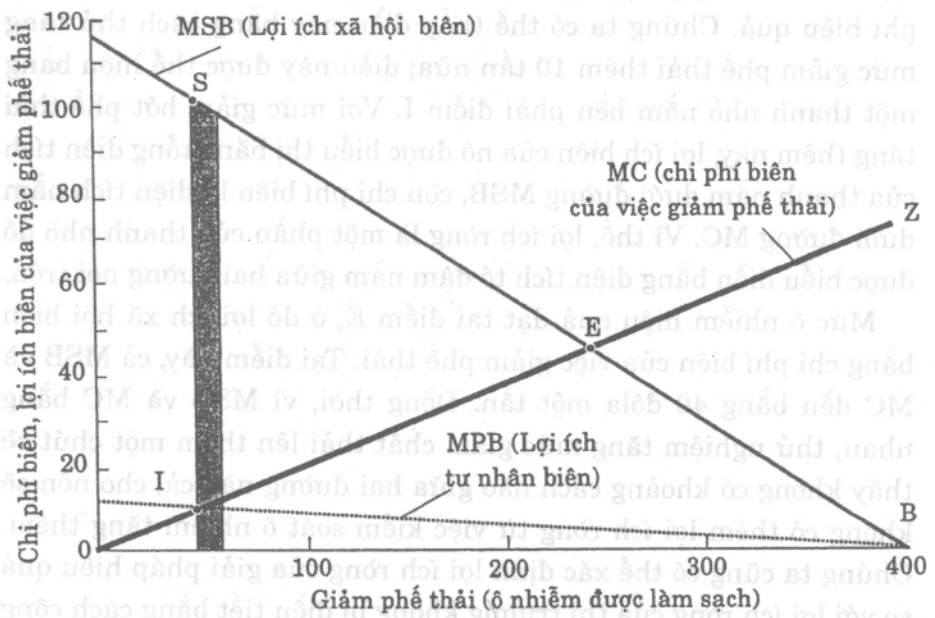
Sử dụng phân tích chi phí-lợi ích sẽ cho thấy tại sao kiến nghị của các nhà môi trường cực đoan về môi trường "không có rủi ro" hay "không phế thải" nói chung lại là phí phạm. Việc giảm ô nhiễm xuống bằng 0 thường gây ra chi phí khổng lồ , trong khi lợi ích biên của việc giảm những gam ô nhiễm cuối cùng lại quá nhỏ nhoi. Trong một số trường hợp, thậm chí không thể tiếp tục sản xuất nữa nếu không có phế thải. Cho nên, tư tưởng không có rủi ro có thể đồng nghĩa với việc bắt một nhà máy sản xuất thép đóng cửa hay ngăn

cấm mọi phương tiện giao thông cơ giới. Nói chung, hiệu quả kinh tế đòi hỏi phải có sự nhượng bộ, cân đối giữa giá trị gia tăng của mức sản lượng công nghiệp với những thiệt hại gia tăng do ô nhiễm.

Một nền kinh tế thị trường không được điều tiết sẽ tạo ra mức ô nhiễm (hay các ảnh hưởng ngoại sinh khác), trong đó lợi ích *tư nhân* biên của việc giảm phế thải bằng chi phí tư nhân biên của hoạt động đó. Tính hiệu quả yêu cầu lợi ích *xã hội* biên phải bằng chi phí xã hội biên của việc giảm bớt ô nhiễm. Trong một nền kinh tế không được điều tiết sẽ có quá ít mức phế thải được hạn chế và quá nhiều ô nhiễm.

Phân tích ô nhiễm bằng đồ thị

Chúng ta có thể minh họa những điểm này với sự trợ giúp của Hình 19-5. Đường MC dốc lên của thị trường là chi phí biên của việc giảm bớt ô nhiễm. Các đường dốc xuống là lợi ích biên nhờ giảm bớt ô nhiễm, trong đó đường liền nét MSB phía trên là đường lợi ích xã hội biên nhờ ít ô nhiễm hơn, còn đường đứt nét MPB ở dưới là lợi ích tư nhân biên của việc giảm bớt phế thải đối với người gây ô nhiễm.



Hình 19-5. Tính phi hiệu quả do ảnh hưởng ngoại sinh
Khi lợi ích xã hội biên (MSB) tách rời khỏi lợi ích tư nhân biên (MPB), thị trường sẽ dẫn đến một điểm cân bằng không được điều tiết tại I, ở đó có quá ít phế thải được hạn chế hoặc quá ít các hoạt động làm sạch môi trường. Mức làm sạch môi trường hiệu quả là tại E, ở đó MPB = MC.

Chú ý về việc mô tả ô nhiễm bằng đồ thị: *Trong phân tích về ô nhiễm, sẽ rất hữu ích nếu coi kiểm soát ô nhiễm hay mức độ hạn chế phế thải là một "hàng hóa". Do đó, trên đồ thị, chúng ta đo chi phí và lợi ích biên trên trục tung, và mức độ giảm phế thải hay hạn chế ô nhiễm trên trục hoành. Thủ thuật ở đây là phải nhớ rằng hạn chế ô nhiễm là một hàng hóa nên nó được đo lường thuận chiều trên trục hoành. Bạn cũng có thể nghĩ đến ô nhiễm theo hướng ngược lại, bắt đầu từ điểm 400 nằm tận cùng bên phải. Do vậy, mức giảm phế thải bằng 0 đồng nghĩa với mức ô nhiễm bằng 400, còn mức giảm phế thải bằng 400 cũng có nghĩa là mức ô nhiễm bằng 0.*

Giải pháp của thị trường không được điều tiết xảy ra tại điểm I, ở đó chi phí và lợi ích tư nhân biên bằng nhau. Tại điểm này, chỉ giảm được 50 tấn phế thải, chi phí và lợi ích tư nhân biên là 10 đôla một tấn. Nhưng giải pháp của thị trường không được điều tiết là phi hiệu quả. Chúng ta có thể thấy điều này bằng cách thử tăng mức giảm phế thải thêm 10 tấn nữa; điều này được thể hiện bằng một thanh nhỏ nằm bên phải điểm I. Với mức giảm bớt phế thải tăng thêm này, lợi ích biên của nó được biểu thị bằng tổng diện tích của thanh nằm dưới đường MSB, còn chi phí biên là diện tích nằm dưới đường MC. Vì thế, lợi ích ròng là một phần của thanh nhỏ đó được biểu diễn bằng diện tích tô đậm nằm giữa hai đường nói trên.

Mức ô nhiễm hiệu quả đạt tại điểm E, ở đó lợi ích xã hội biên bằng chi phí biên của việc giảm phế thải. Tại điểm này, cả MSB và MC đều bằng 40 đôla một tấn. Đồng thời, vì MSB và MC bằng nhau, thử nghiệm tăng mức giảm chất thải lên thêm một chút sẽ thấy không có khoảng cách nào giữa hai đường này cả, cho nên sẽ không có thêm lợi ích ròng từ việc kiểm soát ô nhiễm tăng thêm. Chúng ta cũng có thể xác định lợi ích ròng của giải pháp hiệu quả so với lợi ích ròng của thị trường không bị điều tiết bằng cách cộng

tất cả các thanh nhỏ biểu thị lợi ích ròng nằm giữa thanh tô đậm trong Hình 19-5 và điểm E. Tính toán này cho thấy diện tích ISE biểu thị lợi ích ròng nhờ giảm bớt ô nhiễm có hiệu quả.

Một thử nghiệm cuối cùng, hãy xét ảnh hưởng của một quy định cho rằng phải loại bỏ tất cả ô nhiễm; quy định này được gọi là tư tưởng không rủi ro và nó đòi hỏi phải loại bỏ hoàn toàn 400 tấn phế thải. Với hành động này, lợi ích xã hội biên là bằng 0, trong khi chi phí xã hội biên là tại điểm Z, vì thế chi phí giảm bớt ô nhiễm đã vượt trội quá nhiều. Bằng cách cộng tất cả các thanh nhỏ bên phải điểm hiệu quả, chúng ta có thể thấy rằng chi phí ròng của giải pháp không rủi ro là diện tích EZB.

CÁC CHÍNH SÁCH KHẮC PHỤC ẢNH HƯỞNG NGOẠI SINH

Chính phủ có những vũ khí gì để chiến đấu chống lại tính phi hiệu quả nảy sinh cùng với ảnh hưởng ngoại sinh? Ngày nay, chính phủ khắc phục ảnh hưởng ngoại sinh bằng các biện pháp kiểm soát trực tiếp hoặc sử dụng những khuyến khích tài chính để khiến các hãng giảm bớt ảnh hưởng ngoại sinh có hại và tăng cường các hoạt động có lợi. Trong phần còn lại của mục này, chúng ta sẽ tập trung chủ yếu vào các hoạt động của chính phủ để kiềm chế ô nhiễm và các hoạt động có hại khác.

Chương trình của chính phủ

Kiểm soát trực tiếp. Đối với hầu hết các loại ô nhiễm cũng như ảnh hưởng ngoại sinh về sức khỏe và an ninh, chính phủ dựa vào sự kiểm soát trực tiếp thông qua các qui định; những giải pháp này gọi là *điều tiết xã hội* (xem Chương 18). Thí dụ, Luật về Không khí sạch năm 1970 đã yêu cầu giảm 90% mức phế thải cho phép của các dạng ô nhiễm chính. Năm 1977, các hãng tiện ích công cộng buộc phải giảm 90% hàm lượng chất thải có lưu huỳnh trong các nhà máy mới. Các qui định ban hành trong những thập kỷ vừa qua đã bắt buộc các hãng phải loại bỏ dần những hóa chất làm hủy hoại tầng ô zôn. Và điều đó đi kèm theo sự điều tiết.

Làm thế nào để chính phủ có thể thực thi có hiệu lực những qui định về ô nhiễm? Hãy tiếp tục ví dụ của chúng ta về Dirty Light & Power. Giả sử Sở Bảo vệ Môi trường của bang bắt Dirty Light &

Power phải giảm mức ô nhiễm của nhà máy từ 400 tấn xuống 150 tấn phế thải. Với các qui định theo kiểu kiểm soát bằng mệnh lệnh này, các cơ quan lập pháp chỉ cần đơn giản ra lệnh cho các hãng phải tuân thủ, với hướng dẫn chi tiết là phải sử dụng công nghệ kiểm soát ô nhiễm nào và áp dụng chúng vào đâu. Có rất ít cơ hội để các hãng lựa chọn giải pháp sáng tạo hoặc để cân nhắc. *Nếu* các tiêu chuẩn được đặt ra phù hợp (một chữ "nếu" rất lớn) thì kết quả có thể đạt đến một mức ô nhiễm hiệu quả như đã mô tả trong phần trước của mục này.

Tuy cơ quan lập pháp có thể lựa chọn được một pháp lệnh kiểm soát ô nhiễm đảm bảo tính hiệu quả kinh tế, nhưng trong thực tế điều này không dễ xảy ra. Thực vậy, rất nhiều các hình thức kiểm soát ô nhiễm phải hứng chịu những khuyết tật nặng nề của chính phủ như đã đề cập đến trong Chương 17. Thí dụ, các qui định về ô nhiễm thường được ban hành mà không cần so sánh chi phí biên với lợi ích biên, việc thiếu một sự so sánh như vậy sẽ làm cho không thể xác định được mức độ kiểm soát ô nhiễm hiệu quả nhất. Quả thực, đối với một số chương trình điều tiết, luật pháp đã ngăn cấm không cho dùng so sánh chi phí-lợi ích như một công cụ để đặt ra các tiêu chuẩn. Hơn nữa, tiêu chuẩn vốn là một công cụ thiếu sắc bén. Mức ô nhiễm hiệu quả đòi hỏi chi phí biên của ô nhiễm phải như nhau đối với tất cả các nguồn gây ô nhiễm. Các qui định kiểm soát bằng mệnh lệnh thường không cho phép có sự khác biệt giữa các hãng, các vùng hoặc các ngành. Do đó, qui định được đặt ra thường đồng loạt như nhau đối với hãng lớn cũng như hãng nhỏ, thành thị cũng như nông thôn, ngành gây ô nhiễm nhiều cũng như ngành gây ô nhiễm ít. Thậm chí hãng A có khả năng giảm một tấn ô nhiễm với chi phí chỉ bằng một phần nhỏ so với chi phí của hãng B; nhưng cả hai hãng đều buộc phải tuân thủ một tiêu chuẩn như nhau. Cũng chẳng có động cơ nào đối với các hãng giảm ô nhiễm với chi phí thấp để khuyến khích họ giảm ô nhiễm nhiều hơn mức tiêu chuẩn, cho dù làm như vậy sẽ rất kinh tế. Rất nhiều nghiên cứu đã cho thấy rằng, tính thiếu nhạy bén của các tiêu chuẩn về ô nhiễm đã khiến đất nước phải trả giá đắt hơn nhiều so với khi tiến hành giảm ô nhiễm một cách hiệu quả để đạt tới cùng một kết quả.

Kinh tế học trong thực tiễn: Cơ quan lập pháp có nên cho phép hình thành những cái túi hay không? *Vào đầu những năm 1990, Cơ quan Bảo vệ Môi trường và Công ty Amoco, một công ty dầu mỏ lớn, đã tiến hành một nghiên cứu về khu lọc dầu Amoco ở Yorktown, bang Virginia. Theo Luật về Không khí sạch, Amoco phải tiến hành một số thay đổi đối với nhà máy xử lý chất thải của khu lọc dầu để giảm lượng phế thải benzene, một hóa chất độc hại. Chi phí là 31 triệu đôla.*

Tuy nhiên nghiên cứu cho thấy có thể giảm được cùng một lượng benzene một cách ít tốn kém hơn bằng cách tiến hành những thay đổi ở những vùng không nằm trong qui định như vùng bến nước của khu lọc dầu, nơi các con tàu không chở dầu mỏ mà chở xăng. Chi phí của những thay đổi này là 10 triệu đôla.

Có sự khác thường này là do các qui định không nhằm tiết kiệm chi phí hay không được thiết kế để đạt được một chất lượng nhất định về môi trường với chi phí tối thiểu. Tiết kiệm chi phí đòi hỏi chi phí biên của việc giảm ô nhiễm phải bằng nhau đối với tất cả các nguồn gây ô nhiễm. Trong trường hợp này, chi phí biên trong vùng bến nước thấp hơn rất nhiều so với trong nhà máy xử lý nước thải. Một số nhà kinh tế đề nghị coi toàn bộ nhà máy như một "cái túi" trong đó hãng có một chỉ tiêu về mức phế thải nói chung, và được phép đạt chỉ tiêu về môi trường đó bằng phương thức nào tiết kiệm chi phí nhất.

Giải pháp kiểu thị trường: Phí phế thải. Để tránh một số sai lầm trong kiểm soát trực tiếp, nhiều nhà kinh tế đã đề xuất các chính sách nên dựa vào các đòn bẩy kinh tế nhiều hơn là mệnh lệnh của chính phủ. Một biện pháp là sử dụng *phí phế thải* - yêu cầu các hãng trả thuế trên mức ô nhiễm của họ bằng với mức thiệt hại ngoại sinh do họ gây ra. Nếu Dirty Light & Power gây ra chi phí ngoại sinh biên là 35 đôla một tấn cho cộng đồng xung quanh, thì mức phí phế thải thích hợp sẽ là 35 đôla một tấn. Thực tế, cách làm này đã *nội hóa* ảnh hưởng ngoại sinh bằng cách buộc hãng phải chấp nhận chi phí xã hội cho hoạt động của mình. Khi tính chi phí tư nhân, Dirty Light & Power thấy rằng mỗi tấn ô nhiễm tăng thêm

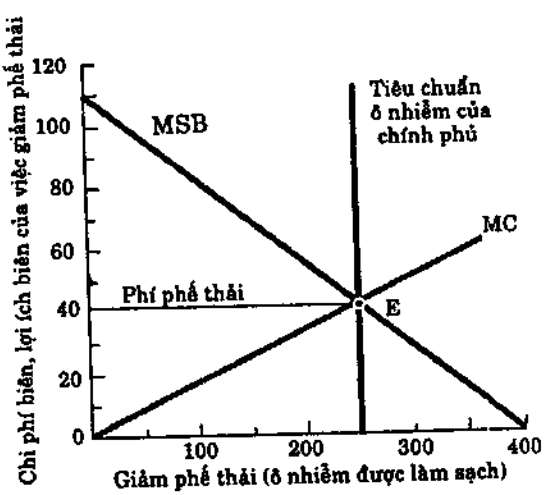
sẽ tốn 5 đôla chi phí nội bộ và 35 đôla phí phế thải, nên mức tổng chi phí biên là 40 đôla trên một tấn ô nhiễm. Bằng việc đặt lợi ích biên mới (lợi ích tư nhân cộng với phí phế thải) bằng chi phí giảm phế thải biên, hãng sẽ phải kiểm soát mức ô nhiễm của mình đúng bằng mức hiệu quả. *Nếu* phí phế thải được tính chính xác - lại một chữ "nếu" lớn nữa - thì các hãng theo đuổi lợi nhuận sẽ gần như được hướng dẫn bởi một bàn tay vô hình đã điều chỉnh để đạt tới điểm hiệu quả khi chi phí xã hội biên bằng lợi ích xã hội biên của vấn đề ô nhiễm.

Các phương pháp khác được biểu diễn trong Hình 19-6 tương tự như Hình 19-5, ngoại trừ một điều giả định rằng, lợi ích tư nhân từ việc giảm phế thải là không đáng kể. Với phương pháp kiểm soát trực tiếp, chính phủ chỉ đơn giản hướng dẫn hãng phải giảm bớt 250 tấn ô nhiễm (hay thải ra không quá 150 tấn). Điều này thực chất đã đặt ra một tiêu chuẩn đúng tại đường thẳng đứng trong hình vẽ. Nếu tiêu chuẩn được xác định đúng thì hãng sẽ thực hiện được mức giảm phế thải tối ưu cho xã hội. Vì thế, với một qui định hiệu quả, hãng sẽ lựa chọn điểm E, tại đó MSC bằng MC.

Vậy còn trường hợp phí phế thải thì sao? Giả sử chính phủ bắt hãng phải trả 40 đôla một tấn. Thực chất, điều này có nghĩa là lợi ích tư nhân biên của việc giảm ô nhiễm sẽ đi từ 0 đến 40 đôla một tấn. Với động cơ này, một lần nữa hãng sẽ lại chọn điểm hiệu quả E trong Hình 19-6.

Hình 19-6. Tiêu chuẩn ô nhiễm và phí phế thải

Khi chính phủ đặt giới hạn ô nhiễm ở 150 tấn, hoặc yêu cầu phải giảm phế thải đi 250 tấn, thì điều đó sẽ dẫn đến mức ô nhiễm hiệu quả tại điểm E. Có thể đạt được cùng một kết quả như vậy với mức phí phế thải 40 đôla một tấn; do đó, hãng sẽ đặt phí bằng chi phí biên và lựa chọn mức giảm phế thải tại E.



Giải pháp kiểu thị trường: Giấy phép thải dioxide lưu huỳnh có thể mua bán được. Một phương pháp mới không yêu cầu chính phủ phải qui định mức thuế, đó là sử dụng giấy phép phế thải mua bán được. Với phương pháp này, thay vì yêu cầu các hãng phải trả x đôla một đơn vị ô nhiễm và cho phép các hãng lựa chọn mức ô nhiễm, chính phủ sẽ chọn mức ô nhiễm và cấp một số giấy phép thích hợp. Giá của giấy phép, thể hiện mức phí phế thải sẽ được xác định bởi cung cầu thị trường về giấy phép. Giả sử cho trước biểu phí, phương pháp giấy phép phế thải mua bán được này sẽ cho cùng một kết quả như phương pháp phí phế thải. Sự khác nhau duy nhất là chính phủ thu được nguồn thu từ phí phế thải, trong khi những hãng nhận được giấy phép (thường là các hãng tiện ích công cộng) sẽ đương nhiên được lợi xét về giá trị của giấy phép mà họ có.

Nước Mỹ hiện nay đang tiến hành thử nghiệm phương pháp giấy phép phế thải mua bán được đối với chất dioxide lưu huỳnh, một trong những hóa chất có hại nhất đối với môi trường. Theo Luật Sửa đổi về Không khí sạch năm 1990, chính phủ sẽ cấp giấy phép được quyền thải 9 triệu tấn dioxide lưu huỳnh một năm trên toàn nước Mỹ. Thực chất, chính sách này đã tạo ra một "cái túi" khổng lồ trên toàn lãnh thổ đất nước. Đến cuối thập kỷ này, mức phế thải dự kiến sẽ giảm được 50% so với mức năm 1990. Các hãng cung cấp điện sẽ nhận được giấy phép thải chất dioxide lưu huỳnh và có thể mua bán chúng qua Sở Thương mại Chicago, cũng giống như mua bán thịt lợn hay xăng dầu vậy. Những hãng nào có thể giảm lượng chất thải lưu huỳnh theo cách rẻ nhất sẽ bán giấy phép của mình cho các hãng khác cần thêm giấy phép cho các nhà máy mới vì họ không có khả năng giảm bớt phế thải.

Các nhà kinh tế môi trường tin rằng những động cơ này sẽ cho phép đạt được các mục tiêu đầy tham vọng với một chi phí rẻ hơn rất nhiều so với cái giá phải trả với các qui định theo kiểu kiểm soát bằng mệnh lệnh. Nghiên cứu do nhà kinh tế Tom Tietenberg ở trường Colby College tại Main tiến hành đã khẳng định rằng phương pháp truyền thống tốn kém gấp từ 2 đến 10 lần so với cách điều tiết tiết kiệm chi phí.

Kinh tế học trong thực tiễn: Giá trị của loài cú hoa là gì? *Việc đạt được mức điều tiết hiệu quả thường yêu cầu các nhà lập pháp phải ước tính được giá trị bằng tiền của ảnh hưởng ngoại sinh. Thí dụ, nếu phí phế thải được ấn định tại mức chi phí xã hội biên bằng lợi ích xã hội biên, thì hiển nhiên chúng ta phải tính được mức thiệt hại biên do ô nhiễm gây ra. Trong trường hợp xác định ảnh hưởng của các hàng hóa và dịch vụ được trao đổi trên thị trường, thì sự tính toán là tương đối trực tiếp. Nếu khí hậu nóng lên làm giảm năng suất lúa mì, thì chúng ta có thể đo lường mức thiệt hại bằng giá trị ròng của lúa mì. Hoặc nếu một con đường mới làm giảm thời gian đi lại của lữ khách, thì chúng ta có thể đánh giá lợi ích của con đường bằng cách nhân số giờ tiết kiệm được với giá trị của thời gian, có thể được đo lường thông qua mức lương.*

Nhưng rất nhiều loại thiệt hại về môi trường, đặc biệt là trong các khu vực phi thị trường, thì việc xác định trị giá của chúng lại khó hơn nhiều. Thí dụ, vào cuối những năm 1980 và đầu những năm 1990, các nhà nghiên cứu môi trường đã yêu cầu tạm ngừng việc chặt đốn cây trên một diện tích rộng ở vùng tây bắc để bảo tồn nơi cư trú của loài cú hoa. Điều này sẽ phải trả giá bằng hàng ngàn việc làm của thợ đốn gỗ. Chúng ta sẽ tính giá trị của việc loài cú hoa tiếp tục tồn tại (với những người biết nó sẽ tồn tại bao lâu) như thế nào? Hay lấy một ví dụ khác, giàn khoan dầu Exxon Valdez ở Prince William Sound, bang Alaska đã gây thiệt hại cho các bãi biển và giết chết các loài động thực vật hoang dã ở đó. Cuộc sống của loài rái cá biển đáng giá bao nhiêu? Thậm chí sẽ còn xảy ra tranh luận nhiều hơn khi nói đến việc trị giá cuộc sống của con người. Xã hội nên trả bao nhiêu để kéo dài tuổi thọ của con người?

Các nhà kinh tế đã phát triển nhiều phương pháp để ước tính những thiệt hại không được phản ánh trực tiếp qua giá thị trường Dễ đánh giá nhất là các trường hợp mà ở đó những vấn đề về môi trường gây tổn thương trực tiếp đến người sử dụng. Một con sông hay một cái hồ bị ô nhiễm sẽ gây trở ngại cho việc câu cá và bơi lội, và giá trị của những cơ hội giải trí bị mất đi đó có thể ước tính được.

Nhưng còn giá trị của loài cú hoa thì sao? Đa số mọi người chưa bao giờ nhìn thấy cú hoa, cũng như loài sếu Bắc Mỹ, và cũng chưa từng đặt chân đến thăm vùng Price William Sound. Tuy vậy, họ vẫn có thể tính được trị giá các nguồn tài nguyên. Một số nhà kinh tế môi trường sử dụng một kỹ thuật được gọi là đánh giá ngẫu nhiên, *tức là phỏng vấn mọi người xem họ sẵn sàng trả bao nhiêu cho một tình huống giả định, ví dụ như một nguồn tài nguyên thiên nhiên nào đó hoàn toàn không bị phá hoại. Trong trường hợp giàn khoan dầu Exxon Valdez, mọi người ở khắp miền đất nước sẽ được phỏng vấn để giúp xác định xem những người chưa bao giờ đến thăm vùng Prince William Sound đánh giá bao nhiêu cho việc bảo tồn và duy trì môi trường nguyên sinh ở đó. Một cuộc nghiên cứu đã đưa ra giá trị 3 tỉ đôla ước tính cho chi phí của sự cố này.*

Phương pháp đánh giá ngẫu nhiên đã gây ra một số tranh cãi. Những ý kiến chỉ trích cho rằng, câu trả lời của người dân là không đáng tin cậy vì họ được hỏi về giá trị của một thứ mà họ không hiểu và chưa bao giờ trải qua. Ngoài ra, vì mọi người không bao giờ thực sự phải bỏ tiền ra và vì họ cảm thấy hài lòng khi đưa ra các đánh giá rất đắt tiền cho một nguyên nhân xứng tầm nên ước tính của họ sẽ cao một cách phi thực tế và đáng bỏ qua.

Một số khác lại nghi ngờ rằng một môi trường trong sạch sẽ có giá trị to lớn đối với nhiều người dân Mỹ, nhưng việc định giá các cấu thành phi thị trường là một công việc mang đầy tính chất mơ hồ.

Cách tiếp cận tư nhân

Không phải tất cả các giải pháp đều bao gồm hành động can thiệp trực tiếp của chính phủ. Hai cách tiếp cận tư nhân cũng có thể tạo ra những kết cục khá hiệu quả: thương lượng tư nhân và nguyên tắc chịu trách nhiệm.

Thương lượng và Định lý Coase. Hãy giả sử rằng chính phủ quyết định không can thiệp. Một nghiên cứu xuất sắc của giáo sư Ronald Coase trường Đại học Chicago gợi ý rằng thương lượng tự nguyện giữa các bên chịu tác động, trong một số trường hợp, có thể tạo ra các kết cục hiệu quả.

Điều kiện để làm được điều đó là quyền về tài sản phải được xác định rõ và chi phí thương lượng phải thấp. Thí dụ, giả sử tôi đổ hóa chất xuống một hồ nuôi cá của bạn và giết chết rất nhiều cá. Ngoài ra, giả sử bạn có thể kiện tôi về những thiệt hại gây ra cho cá của bạn. Trong trường hợp như vậy, Coase cho rằng cả hai phía đều có động cơ mạnh mẽ để ngồi lại với nhau và nhất trí về một mức thải hóa chất hiệu quả. Và động cơ đó sẽ tồn tại mà không cần bất kỳ một chương trình chống ô nhiễm nào của chính phủ.

Một số người thậm chí còn muốn phát triển xa hơn đề xuất của Coase cho rằng, sự thương lượng hiệu quả *sẽ* xảy ra. Nhưng kết luận này rõ ràng là đã quá lạc quan. Việc cho rằng có khả năng thương lượng hiệu quả và tiết kiệm chi phí không có nghĩa là sự thương lượng đó luôn luôn ngã ngũ - như lịch sử các cuộc chiến tranh, các tranh chấp giữa giới chủ và giới thợ và lý thuyết trò chơi đã cho thấy rõ[1].

Tuy nhiên, phân tích của Coase cũng chỉ ra những tình huống nhất định, trong đó sự thương lượng tập thể có thể giúp xóa bỏ được các ảnh hưởng ngoại sinh - chủ yếu là khi quyền về tài sản được xác định rõ và chỉ có một số ít các bên chịu tác động, khiến họ có thể ngồi lại và thương lượng với nhau về một giải pháp hiệu quả.

Nguyên tắc chịu trách nhiệm. Phương pháp thứ hai dựa vào khuôn khổ pháp lý của các luật lệ về trách nhiệm hoặc hệ thống tố tụng chứ không phải là các qui định trực tiếp của chính phủ. Ở đây, bên gây ra ảnh hưởng ngoại sinh sẽ phải chịu trách nhiệm pháp lý

1. Những bạn đọc đã nghiên cứu Chương 11 sẽ nhận ra rằng, lý thuyết trò chơi có thể được ứng dụng đắc lực vào các tình huống thương lượng liên quan đến kiểu ảnh hưởng ngoại sinh này. Bài học nào được rút ra ở đây? Thông thường, các trò chơi thường đi đến thế cân bằng thể hiện một kết cục phi hiệu quả rõ nét. Chương 11 đã mô tả tình huống "trò chơi ô nhiễm", trong đó lợi ích cá nhân của người gây ô nhiễm đã khiến họ xả ra quá nhiều bụi bặm và phế thải. Điều này xảy ra khi các hãng theo đuổi các cách tiếp cận mang tính cạnh tranh và thiếu hợp tác (kết cục này được gọi là thế cân bằng Nash). Các nhà nghiên cứu lý thuyết trò chơi nhận thấy rằng, không có một định lý nào chứng minh rằng bàn tay vô hình sẽ đưa hai hoặc nhiều hơn các nhà thương lượng đến mức ô nhiễm đạt hiệu quả Pareto. Coase và mọi người khác đều chưa bao giờ chứng minh một kết quả như vậy.

đối với bất kỳ một tổn thương nào mà họ gây ra cho người khác.

Trong một số lĩnh vực, giải pháp này được thực hiện rất tốt. Vì thế, tại đa số các bang, nếu bạn bị một tay lái xe cẩu thả làm bị thương, bạn có thể kiện vì thương tổn đó. Hoặc nếu vì bất cẩn mà một công ty làm cho công nhân bị ốm thì công nhân có thể kiện công ty đòi bồi thường.

Quay lại với ví dụ của chúng ta, một hệ thống chịu trách nhiệm hoàn hảo sẽ khắc phục ảnh hưởng ngoại sinh như thế nào? Nếu Dirty Light & Power gây ra mức thiệt hại là 40 đôla một tấn phế thải thì các nạn nhân sẽ được bồi thường vì thiệt hại đó thông qua tòa án. Do đó, chi phí biên mà hãng phải chịu là 40 đôla một tấn cũng giống hệt như phí phế thải là 40 đôla một tấn; phí tổn đó sẽ tạo ra một động cơ mạnh mẽ để hãng giảm ô nhiễm đến mức hiệu quả.

Tiếc thay, nguyên tắc chịu trách nhiệm này cũng có nhược điểm chẳng kém gì các hệ thống khắc phục ảnh hưởng ngoại sinh khác. Khó khăn chính là ở chỗ chi phí kiện tụng các thiệt hại này quá lớn; và việc thiếu quyền rõ ràng về tài sản đối với không khí sạch trong vấn đề ô nhiễm.

NÊN KÌM HÃM HAY KHÔNG NÊN KÌM HÃM: TRƯỜNG HỢP VỀ THAY ĐỔI KHÍ HẬU

Trong các vấn đề về môi trường, điều làm các nhà khoa học lo ngại nhất là mối đe dọa do trái đất đang nóng dần lên do hiệu ứng lồng kính. Các nhà khí hậu học và các nhà khoa học khác đã cảnh cáo rằng sự tích tụ của các loại khí như cacbonic, chủ yếu do khí thải từ việc đốt các nhiên liệu tự nhiên gây ra, có khả năng làm trái đất nóng lên và làm khí hậu thay đổi đáng kể trong các thế kỷ tới. Dựa trên các mô hình về khí hậu, các nhà khoa học đã dự kiến rằng nếu xu hướng hiện nay vẫn tiếp tục thì sang thế kỷ sau, trái đất có thể sẽ nóng thêm từ 5 đến 10 độ Fahrenheit. Điều này sẽ làm khí hậu trái đất thay đổi khác hẳn với những gì đã từng xảy ra trong suốt thời kỳ văn minh của loài người.

Hiệu ứng lồng kính là "ông tổ" của các vấn đề về hàng hóa công

cộng; hành động hôm nay sẽ tác động đến khí hậu dành cho tất cả mọi người trên mọi quốc gia trong những thế kỷ tới. Chi phí giảm khí thải cacbonic sẽ xuất hiện ngay khi các quốc gia đều cắt giảm việc sử dụng các nhiên liệu tự nhiên bằng cách tiết kiệm năng lượng, sử dụng các dạng năng lượng thay thế (năng lượng mặt trời hoặc có thể là năng lượng hạt nhân), trồng cây xanh và nhiều biện pháp khác. Trong ngắn hạn, điều ấy có nghĩa là chúng ta phải chấp nhận các dạng năng lượng đắt tiền hơn, một mức sống thấp hơn và mức tiêu dùng cũng thấp hơn. Lợi ích của việc giảm khí thải sẽ xuất hiện nhiều năm sau trong tương lai, khi phế thải ít hơn sẽ làm giảm bớt những thiệt hại do sự thay đổi tương lai của khí hậu gây ra - và ít có sự biến động trong nông nghiệp, ở các vùng duyên hải và hệ sinh thái hơn.

Các nhà kinh tế bắt đầu nghiên cứu tác động kinh tế của sự thay đổi khí hậu để hiểu xem các quốc gia có thể tiến hành các chiến lược hợp lý như thế nào. Để bắt đầu, các nhà kinh tế đã chỉ ra rằng, trong tiến trình phát triển kinh tế lâu dài, công nghệ ngày càng tách loài người và các hoạt động kinh tế ra khỏi sự thay đổi thất thường của khí hậu. Ngày nay, nhờ công nghệ hiện đại, loài người đã sống và sinh sôi ở hầu hết các miền khí hậu của trái đất. Đối với các hoạt động kinh tế, các biến số như tiền lương, thành lập nghiệp đoàn, kỹ năng của lực lượng lao động và các yếu tố chính trị đã thế chỗ cho các mối quan tâm về khí hậu.

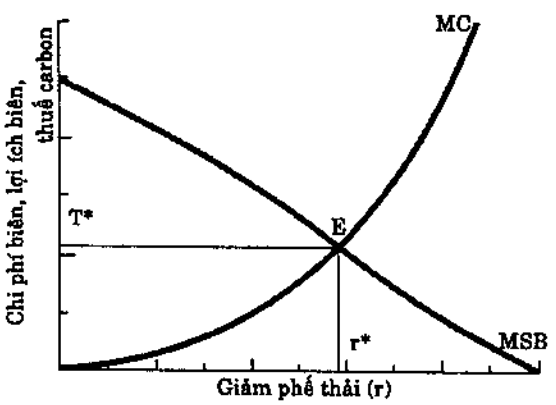
Nhìn chung, lĩnh vực nào của nền kinh tế phụ thuộc nặng nề vào hệ sinh thái tự nhiên - tức là phụ thuộc vào sự xuất hiện một cách tự nhiên của mưa gió, nhiệt độ - thì sẽ nhạy cảm nhất với sự thay đổi của khí hậu. Thuộc loại này có nông nghiệp, lâm nghiệp, việc giải trí ngoài trời và các hoạt động ngoài bờ. Những nước như Nhật Bản, Mỹ là tương đối thoát ly khỏi sự thay đổi của khí hậu, trong khi các nước đang phát triển như Brazil, Ấn Độ lại bị động hơn. Nghiên cứu kinh tế cho thấy, tổng chi phí do sự thay đổi khí hậu ở Mỹ vào cuối thế kỷ tới có xu hướng tối đa cũng chỉ chiếm một tỉ lệ nhỏ trong tổng sản lượng.

Một chiến lược hiệu quả để kìm hãm sự thay đổi của khí hậu đòi

hỏi phải cân nhắc giữa chi phí biên của việc giảm khí cacbonic và lợi ích biên. Hình 19-7 mô tả bằng đồ thị chi phí biên của việc giảm khí thải bằng đường MC và lợi ích xã hội biên là đường MSB. Trục tung đo lường chi phí và lợi ích bằng tiền, còn trục hoành lại đo lường mức độ giảm ô nhiễm tính theo phần trăm giảm khí thải cacbonic. Điểm E trong hình vẽ thể hiện điểm hiệu quả, tại đó chi phí biên của việc giảm phế thải bằng lợi ích biên do việc kìm hãm sự thay đổi khí hậu. Điểm này là điểm tối đa hóa giá trị tiêu dùng của loài người trong tương lai. Trái lại, giải pháp thuần túy thị trường với mức giảm khí thải bằng 0, ở đó MSB nằm ở phía trên rất xa MC = 0, còn giải pháp cực đoan của các nhà môi trường cố gắng tránh mọi sự biến động của hệ sinh thái lại xuất hiện tại điểm sát cùng bên phải của đồ thị khi MC lớn hơn MB rất nhiều.

Hình 19-7. Thuế cacbon có thể kìm hãm được sự thay đổi tai hại của khí hậu

Việc kìm hãm sự thay đổi của khí hậu không gây tổn hại nghiêm trọng cho nền kinh tế đòi hỏi phải đưa ra "thuế cacbon" đối với khí thải có chứa cacbonic độc hại để cân đối giữa chi phí biên để kìm hãm thay đổi và lợi ích biên của việc giảm thiệt hại do mức nước biển dâng lên và các tác động khác của sự thay đổi khí hậu.



Làm thế nào để đạt đến điểm E thể hiện mức giảm khí thải cacbonic hiệu quả? Vì khí cacbonic sinh ra khi đốt cháy các loại nhiên liệu có chứa carbon nên một số người đã gợi ý dùng một loại thuế đánh vào các nhiên liệu có chứa cacbon. Nhiên liệu nào có hàm lượng cacbon cao hơn, như than chẳng hạn, sẽ phải chịu thuế cao hơn các loại nhiên liệu hàm lượng carbon thấp như xăng. Các

nhà kinh tế đã ước tính thuế cacbon hiệu quả là trong khoảng 5 đến 10 đôla một tấn cacbon và sẽ tăng dần dần trong vòng 100 năm tới. Với mức thuế cao hơn, thuế cacbon sẽ làm tăng hóa đơn tiền điện chỉ có 2% và tăng giá xăng 2% một galông. Mức thuế cacbon này sẽ cho phép có sự thay đổi lớn trong khí hậu. Vì thế, các nhà môi trường đã đề nghị một mức thuế carbon cao hơn nhiều - 100 đôla một tấn - và mức thuế này sẽ có tác động lớn đến loài người nhằm ngăn chặn những thay đổi ghê gớm của khí hậu trong tương lai.

Tuy vậy, các nhà kinh tế và môi trường không thể thấy xa hơn những gì có được qua phân tích này. Sự thay đổi khí hậu đặt ra những khó khăn rất lớn cho các nhà hoạch định chính sách vì tác động của nó rất bất định và kéo dài nhiều năm trong tương lai. Những sự bất định lớn là gì? Các nhà khoa học đang lo ngại về nguy cơ của xu hướng dịch chuyển đang biến châu Âu thành Alaska, sự khô cằn ở các vùng trung lục địa đang biến các vành đai ngũ cốc thành sa mạc, các con sông lớn đang cạn nước do sự biến mất của những vùng tuyết phủ, hay những cơn bão khủng khiếp cuốn phăng tất cả dân cư ở các vùng trũng, những khối băng tan đang dâng cao mực nước biển thêm 20 đến 50 feet, sự di cư lên phương bắc của các loài côn trùng nhiệt đới gây hại, những nạn dịch đang tàn phá các vùng ôn đới hay sự di cư do môi trường đã khiến con người phải vượt biên giới để đi tìm những mảnh đất sống.

Đứng trước những tình huống khó khăn như vậy, các nhà kinh tế dựa vào kỹ thuật của lý thuyết về độ thỏa dụng trong tình trạng bất định (đã nghiên cứu trong Chương 11) để phân tích các chiến lược khác nhau. Theo cách này, một qui trình ra quyết định hợp lý sẽ phải liệt kê các sự kiện có thể xảy ra, ước tính hậu quả của chúng, đánh giá xác suất xuất hiện của từng sự kiện, cân nhắc giữa giá trị dự tính của các hậu quả với chi phí dự tính theo các phương ấn hành động khác nhau và lựa chọn hành động để tối đa hóa được giá trị dự kiến hay độ thỏa dụng dự kiến của các kết cục. Nghiên cứu sơ lược cho thấy rằng, vì sự bất định thường thiên về một phía, với xác suất nhỏ của sự xuất hiện một thiệt hại lớn, có thể sẽ hợp

lý hơn nếu ta trả một "mức phí rủi ro" theo nghĩa hãy tiến thêm một bước hôm nay để kìm hãm sự thay đổi khí hậu. Cũng giống như mỗi cá nhân chúng ta cảm thấy hợp lý khi bỏ ra một ít thu nhập hiện tại để lắp đặt một hệ thống báo cháy nhằm giảm bớt khả năng hỏa hoạn lớn cho ngôi nhà của chúng ta, xã hội cũng có thể thấy hợp lý khi hy sinh một phần nào đó trong thu nhập quốc dân hiện tại để ngăn chặn hiện tượng nóng dần lên của trái đất trong những thế kỷ tới.

Chúng ta bắt đầu chương này với một câu hỏi ảm đạm về tương lai của loài người. Sau khi nghiên cứu lĩnh vực này, chúng ta nên kết luận thế nào đây? Tuỳ thuộc vào quan điểm của từng người mà người ta có thể dễ dàng trở thành người lạc quan hay bi quan về khả năng hiểu biết và đối phó với các nguy cơ đe dọa môi trường toàn cầu của chúng ta. Một mặt, quả thực là chúng ta đang đi vào một vùng nước mịt mù, làm suy thoái những nguồn tài nguyên này, làm biến đổi các tài nguyên khác theo cách không thể đảo ngược được, và canh bạc thế giới của chúng ta cũng theo cách mà chúng ta không lường được hết. Dường như loài người cũng đang đứng trước những tranh chấp chẳng khác gì từ thuở bình minh của lịch sử nhân loại, và họ đã nghĩ ra những loại vũ khí hết sức đắc dụng để trả thù cho sự tranh chấp đó. Đồng thời, khả năng quan sát và phân tích của chúng ta cũng đã tiến nhanh hơn thế. Sự kết hợp giữa giám sát, đo lường, phân tích và tính toán thậm chí còn tăng nhanh hơn cả khả năng xả khí thải, chặt phá cây và sự sinh sản của loài người.

Cái gì sẽ thắng thế trong cuộc đua giữa xu hướng tranh chấp và ô nhiễm với khả năng suy luận và tính toán mạnh mẽ của chúng ta? Liệu có đủ tài nguyên để cho phép người nghèo được hưởng một mức tiêu dùng ngang với các nước thu nhập cao hiện nay, hay là những người giàu có hiện nay sẽ mở rộng khoảng cách trong thang thu nhập đằng sau họ? Không có câu trả lời cuối cùng cho những câu hỏi chi tiết như vậy, nhưng nhiều nhà kinh tế tin rằng nếu chúng ta quản lý các nguồn tài nguyên thiên nhiên một cách khôn ngoan thì *loài người* không chỉ tồn tại được mà còn có thể thịnh vượng trong cả thời kỳ dài sắp tới.

TÓM TẮT

A. Dân số và sự hạn chế của tài nguyên

1. Lý thuyết về dân số của Malthus dựa vào qui luật lợi tức giảm dần. Ông khẳng định rằng, nếu không được kiểm soát thì dân số sẽ có xu hướng tăng theo cấp số nhân, có thể cứ mỗi thế hệ lại tăng gấp đôi. Mỗi thành viên trong dân số ngày càng tăng lên đó sẽ có ít đất đai và các tài nguyên thiên nhiên hơn để cùng làm việc. Do lợi tức giảm dần, thu nhập nhiều lắm cũng chỉ tăng theo cấp số cộng; sản lượng trên đầu người sẽ có xu hướng giảm xuống thấp đến nỗi chỉ đủ cho dân số tồn tại ở một mức gần như đói kém.

2. Trong suốt một thế kỷ rưỡi qua, Malthus và những người theo trường phái của ông đã bị phê phán trên nhiều phương diện. Một trong những chỉ trích kịch liệt nhất là ở chỗ chủ nghĩa Malthus đã bỏ qua khả năng tiến bộ công nghệ và không đánh giá hết ý nghĩa của các biện pháp tránh thai là những yếu tố làm giảm tốc độ tăng dân số.

3. Các nghiên cứu về mối quan hệ giữa ô nhiễm, dân số và thu nhập đã xác định rằng, cầu về chất lượng môi trường đã tăng nhanh theo thu nhập bình quân đầu người, cho nên theo hầu hết các chỉ số, chất lượng môi trường đã được cải thiện chứ không phải bị suy thoái khi thu nhập trên đầu người tăng.

B. Sự phân bổ các nguồn lực thị trường

4. Tài nguyên thiên nhiên không tái tạo được khi chúng thực sự cố định về cung và không thể tái sinh một cách nhanh chóng được. Các nguồn tài nguyên có thể tái tạo được là những loại mà dịch vụ của chúng có thể khôi phục lại thường xuyên, và nếu được quản lý tốt thì chúng có thể cung cấp vô tận các dịch vụ hữu ích.

5. Trên quan điểm kinh tế, sự phân biệt cơ bản là giữa tài nguyên có thể chiếm dụng được và không thể chiếm dụng được. Tài nguyên thiên nhiên là chiếm dụng được khi các hãng hoặc người tiêu dùng có thể chiếm đoạt toàn bộ lợi ích từ các dịch vụ mà chúng mang lại, ví dụ như các cánh đồng nho hoặc các mỏ dầu. Tài nguyên

thiên nhiên không chiếm dụng được khi chi phí hoặc lợi ích của chúng không dành cho một mình người chủ sở hữu; nói cách khác, chúng có chứa đựng ảnh hưởng ngoại sinh. Thí dụ như chất lượng không khí và khí hậu là những thứ có ảnh hưởng ngoại sinh và chịu tác động của các hoạt động như việc đốt cháy nhiên liệu tự nhiên chẳng hạn.

6. Thí dụ kinh tế về các tài nguyên thiên nhiên chiếm dụng được và không tái tạo được là các loại nhiên liệu tự nhiên như dầu mỏ, khí đốt và than. Các nhà kinh tế lập luận rằng, vì thị trường tư nhân có thể định giá và phân bổ có hiệu quả các dịch vụ của chúng, cho nên các nguồn tài nguyên này cần được coi như bất kỳ một tài sản vốn nào khác.

C. Khắc phục ảnh hưởng ngoại sinh: Kinh tế học môi trường

7. Một dạng khuyết tật của thị trường đang ngày càng trở nên quan trọng là ảnh hưởng ngoại sinh. Chúng xảy ra khi chi phí (hay lợi ích) của một hành động có ảnh hưởng lan toả sang người khác mà những người này không được đền bù (hoặc không phải trả tiền) cho chi phí (hoặc lợi ích) gây ra (hoặc nhận được).

8. Ví dụ rõ ràng nhất về ảnh hưởng ngoại sinh là trường hợp hàng hóa công cộng như quốc phòng, thứ mà tất cả mọi người trong một nhóm đều chia sẻ mức tiêu dùng như nhau và không thể loại trừ được. Các ví dụ kém rõ ràng hơn như y tế cộng đồng, phát minh, công viên và đập chắn cũng mang các tính chất của hàng hóa công cộng. Chúng hoàn toàn tương phản với hàng hóa cá nhân như bánh mì, vốn là những hàng hóa có thể phân chia và cung cấp cho từng cá nhân.

9. Các vấn đề môi trường nảy sinh do ảnh hưởng ngoại sinh từ trong các hoạt động sản xuất và tiêu dùng gây ra. Một nền kinh tế thị trường không bị điều tiết sẽ tạo ra quá nhiều ô nhiễm và giảm bớt quá ít phế thải. Một hãng không bị điều tiết sẽ quyết định giảm mức phế thải (và các loại hàng hóa công cộng khác) bằng cách so sánh giữa lợi ích tư nhân biên và chi phí tư nhân biên. Tính hiệu quả đòi hỏi rằng lợi ích xã hội biên phải bằng chi phí xã hội biên của việc giảm bớt phế thải.

10. Có rất nhiều cách để chính phủ nội hóa hoặc khắc phục tính phi hiệu quả nảy sinh từ ảnh hưởng ngoại sinh. Các giải pháp đó bao gồm giải pháp phi tập trung hóa (như thương lượng hoặc nguyên tắc chịu trách nhiệm pháp lý) và các phương pháp do chính phủ thực hiện (như tiêu chuẩn phế thải ô nhiễm hay phí phế thải). Kinh nghiệm cho thấy không có cách nào là lý tưởng trong mọi trường hợp, nhưng nhiều nhà kinh tế tin rằng: càng sử dụng các hệ thống thec kiểu thị trường hơn thì càng cải thiện được tính hiệu quả của hệ thống lập pháp nhiều hơn.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Dân số và Tài nguyên thiên nhiên	**Population and Natural Resources**
lý thuyết dân số của Malthus	Malthusian population theory
tài nguyên tái tạo được và không tái tạo được	renewable vs. nonrenewable resources
tài nguyên chiếm dụng được và không chiếm dụng được	appropriable vs. inappropriable resources
Kinh tế học môi trường	**Environmental Economics**
Ảnh hưởng ngoại sinh và hàng hóa công cộng	externalities and public goods
hàng hóa tư nhân khác với hàng hóa công cộng	private vs. public goods
tính phi hiệu quả của ảnh hưởng ngoại sinh	inefficiency of externalities
chi phí nội bộ khác với chi phí bên ngoài	internal vs. external costs
chi phí xã hội khác với chi phí tư nhân	social vs. private costs
các giải pháp đối với ảnh hưởng ngoại sinh: thương lượng, trách nhiệm, tiêu chuẩn, thuế	remedies for externalities: bargaining, liability, standards, taxes
giấy phép phế thải có thể mua bán được	tradable emissions permits

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Sự khác nhau giữa tài nguyên có thể tái tạo được và không tái tạo được là gì? Cho ví dụ về mỗi loại.

2. Tài nguyên thiên nhiên không chiếm dụng được là gì? Cho ví dụ và giải thích tại sao sự phân bổ nguồn tài nguyên này theo kiểu thị trường lại không hiệu quả? Bạn có cách nào cải thiện các kết cục đó của thị trường không?

3. Nhiều nhà kinh tế tin rằng chính phủ không nên can thiệp vào thị trường những khi không có ảnh hưởng ngoại sinh quan trọng - đó là quan điểm "cởi mở" hay "tự do kinh doanh truyền thống". Có ảnh hưởng ngoại sinh nào của việc tăng dân số tạo ra tác động lan toả tích cực hay tiêu cực không? Hãy xét những lĩnh vực như giáo dục, quốc phòng, đường sá, ô nhiễm và đào tạo các nhân tài như Mozart hay Einstein.

4. *Cấp số nhân* là một chuỗi số gồm những số hạng (g_1, g_2, ... g_t, g_{t+1}...), trong đó mỗi số hạng bằng số hạng đứng ngay trước nó nhân với cùng một hệ số nhân: $g_2/g_1 = g_3/g_2 = ... = g_{t+1}/g_t = \beta$. Nếu $\beta = 1 + i > 1$ thì các số hạng tăng lên rất mạnh theo kiểu lãi kép. Cấp số cộng là một chuỗi số trong đó chênh lệch giữa một số hạng và số hạng đứng ngay trước nó luôn luôn là một hằng số: $a_2 - a_1 = a_3 - a_2 = ... = a_{t+1} - a_t = ...$ Hãy cho ví dụ đối với từng loại cấp số. Hãy tự chứng minh rằng, bất kỳ cấp số nhân nào có $\beta > 1$ cuối cùng đều vượt hơn các cấp số cộng. Liên hệ với lý thuyết của Malthus.

5. Malthus tuyên bố rằng, tăng trưởng dân số không có kiểm soát sẽ tăng theo cấp số nhân, trong khi cung về lương thực thực phẩm - do bị ràng buộc bởi qui luật lợi tức giảm dần - sẽ chỉ tăng theo cấp số cộng. Dùng một ví dụ bằng số để thấy tại sao sản xuất lương thực thực phẩm trên đầu người sẽ giảm xuống nếu dân số không được khống chế, còn qui luật lợi tức giảm dần sẽ làm cho lương thực thực phẩm tăng ngày càng chậm hơn so với đầu vào lao động.

6. "Hàng hóa công cộng địa phương" là những hàng hóa chủ yếu

mang lại lợi ích cho dân cư trong một thị trấn hay một bang nào đó - ví dụ như các bãi tắm hay trường học chỉ dành cho dân cư của thị trấn. Có lý do nào để cho rằng các thị trấn sẽ cạnh tranh nhau trong việc cung cấp chính xác lượng hàng hóa công cộng địa phương cho dân cư của họ không? Nếu có thì nó có đưa ra một lý thuyết kinh tế nào về "chế độ tài chính liên bang", trong đó hàng hóa công cộng địa phương nên để cho địa phương cung cấp không?

7. Hãy quyết định liệu mỗi ảnh hưởng trong số các ảnh hưởng ngoại sinh sau đây có đủ mức độ nghiêm trọng để cần có một hành động tập thể hay không? Nếu có thì giải pháp nào trong 4 giải pháp đã nêu trong chương sẽ là hiệu quả nhất?

Nhà máy thép thải chất oxit lưu huỳnh ra không trung của vùng Birmingham.

Mọi người hút thuốc trong nhà hàng.

Sinh viên hút thuốc khi không có ai khác trong phòng.

Lái xe khi uống rượu đã gây ra 25.000 cái chết trong một năm

Thanh niên dưới 21 tuổi lái xe khi đã uống rượu.

CHƯƠNG 20

PHÂN PHỐI THU NHẬP VÀ ĐẤU TRANH CHỐNG NGHÈO KHỔ

(Mâu thuẫn) giữa tính hiệu quả và tính công bằng là sự đánh đổi kinh tế xã hội lớn nhất của chúng ta, nó giằng xé chúng ta trong hàng tá các chính sách xã hội khác nhau. Chúng ta không thể làm cho chiếc bánh thị trường vừa có hiệu quả lại vừa phân chia một cách công bằng.

Arthur Okun (1975)

Chúng ta đang sống trong một xã hội với hai tiêu chuẩn song tồn. Những luật lệ của chúng ta tuyên bố các quyền bình đẳng cho tất cả mọi người, với nguyên tắc mỗi người một phiếu bầu và bình đẳng về cơ hội. Đó là sự hùng biện của nền dân chủ hiện đại. Song cuộc sống thường ngày của nền kinh tế thị trường lại phát ngôn một cách khác. Trong khi một số người bị đói khát và không có chỗ nương thân, thì một số khác lại sống trong các dinh thự sang trọng và lái những chiếc xe trị giá tới 100 ngàn đôla.

Mặt nào là thực tế - quyền bình đẳng hay kết quả bất bình đẳng? Trong một chừng mực nào đó, câu trả lời là cả hai. Các nước dân chủ đánh giá cao quyền con người và bình đẳng về cơ hội. Họ đã thực hiện các bước đi để nâng cao mức sống cho những người kém may mắn nhất. Song nghèo khổ chưa được diệt trừ, vẫn còn có những hạn chế rõ ràng đối với phạm vi và mức độ của nhà nước phúc lợi hiện đại. Hơn nữa, các cố gắng san bằng thu nhập lại gây ra những tác động ngược lại đối với động cơ khuyến khích và tính hiệu quả. Ngày nay, mọi người thường hỏi: Cần phải hy sinh bao nhiêu phần của

chiếc bánh kinh tế để phân chia nó một cách công bằng hơn?

Mục đích của chương này là xem xét các vấn đề liên quan tới phân phối thu nhập và những tình thế lưỡng nan mà chính phủ gặp phải trong thực thi chính sách phân phối thu nhập. Các chính sách của chính phủ nhằm bảo đảm phân phối thu nhập công bằng là một trong những vấn đề khó khăn và gây tranh cãi nhiều nhất trong chính sách xã hội. Ở đây, việc phân tích kinh tế về thực trạng và xu thế của nghèo khổ, về điểm mạnh và điểm yếu của các chính sách khác nhau sẽ đóng góp to lớn vào việc thúc đẩy sự vận hành trôi chảy và công bằng của một xã hội thị trường.

A. ĐO LƯỜNG SỰ BẤT BÌNH ĐẲNG

Để đo lường sự bất bình đẳng trong việc kiểm soát các nguồn lực kinh tế, chúng ta cần chú ý tới sự khác biệt về thu nhập và của cải. Hãy nhớ lại rằng, **thu nhập cá nhân** là tổng lượng tiền mặt và các khoản thu mà một người hay một hộ gia đình nhận được trong một thời gian nhất định (thường là một năm). Các nguồn chính tạo ra thu nhập cá nhân là tiền công do lao động, thu nhập từ tài sản (ví dụ như cổ tức, tiền lãi và tô ...), và thanh toán chuyển nhượng của chính phủ. **Thu nhập khả dụng cá nhân** là thu nhập cá nhân sau khi trừ đi thuế. **Của cải** hay "giá trị ròng" bao gồm giá trị bằng tiền các động sản và bất động sản trừ đi các khoản vay nợ ngân hàng hay vay các chủ nợ khác. Bạn có thể không cần ghi nhớ các nguồn thu nhập và của cải mà chỉ việc ôn lại Bảng 12-1 và 12-2.

(1)	(2)	(3)	(4)
Nhóm hộ gia đình theo thu nhập	Mức thu nhập (đôla)	Phần trăm số hộ mỗi nhóm so với tổng số (%)	Phần trăm thu nhập của mỗi nhóm so với tổng thu nhập
1/5 thấp nhất	< 12664	20	3,8
1/5 dưới trung bình	12665-24229	20	9,4
1/5 trung bình	24300-37999	20	15,8
1/5 trên trung bình	38000-58199	20	24,2
1/5 cao nhất	> 98200	20	46,8
5% cao nhất	> 99373	5	18,6

Bảng 20-1. Phân phối thu nhập bằng tiền của các hộ gia đình tại Mỹ năm 1992

Năm 1992, tổng thu nhập được phân phối như thế nào cho các hộ gia đình? Chúng ta phân nhóm hộ gia đình theo các mức : 1/5 (hay 20%) hộ có thu nhập thấp nhất, 1/5 hộ có mức thu nhập thấp thứ nhì ...

(Nguồn: Ủy ban thống kê Hoa kỳ, *Thu nhập bằng tiền của các hộ gia đình, các gia đình, và cá nhân tại Mỹ năm 1992*, Báo cáo về dân số, Mục P-60, số 184, tháng 9 năm 1993

PHÂN PHỐI THU NHẬP VÀ CỦA CẢI

Bàn về thu nhập cá nhân là một trong những điều kiêng kỵ nhất trong các cuộc hội thoại của người Mỹ. Chúng ta thường biết về đời sống cá nhân của bạn bè chúng ta nhiều hơn là về thu nhập của họ. Vì vậy, mọi người thường rất ngạc nhiên khi biết người bạn Mỹ của mình có thu nhập bao nhiêu. Con số thống kê năm 1992 cho biết 50% số gia đình có mức thu nhập dưới mức trung vị là 30.786 đôla/năm, còn 50% khác lại có mức thu nhập cao hơn.

Song điều không kém phần quan trọng là *phân phối thu nhập*. Nó cho thấy sự phân tán về thu nhập. Để hiểu được phân phối thu nhập, chúng ta hãy xem xét một thử nghiệm sau: Giả sử một người trong mỗi hộ ghi mức thu nhập hàng năm của gia đình vào một thẻ mẫu; sau đó chúng ta có thể phân nhóm các thẻ thu nhập này theo *mức thu nhập*. Một số thẻ sẽ rơi vào nhóm 1/5 thấp nhất với mức thu nhập dưới 12.664 đôla/năm. Các thẻ khác sẽ rơi vào các nhóm tiếp theo. Một số rất ít thẻ rơi vào nhóm 5% hộ gia đình có mức thu nhập cao nhất - trên 99.372 đôla/năm.

Phân phối thu nhập thực tế của các hộ gia đình Mỹ năm 1992 được minh hoạ trong Bảng 20-1. Cột (1) là 5 nhóm thu nhập 1/5, hay 20%, và có thêm nhóm 5% hộ gia đình có thu nhập cao nhất. Cột (2) là mức thu nhập của mỗi nhóm hộ gia đình. Cột (3) là tỷ lệ phần trăm số hộ gia đình trong mỗi nhóm so với tổng số hộ, và cột (4) là phần trăm thu nhập của mỗi nhóm hộ gia đình so với tổng thu nhập.

Bảng 20-1 cho phép chúng ta dễ dàng thấy được mức thu nhập

rất khác nhau trong nền kinh tế Mỹ. 20% hộ nghèo nhất có mức thu nhập dưới 12.664 đôla, còn 20% số hộ giàu nhất lại có mức thu nhập trên 58.200 đôla. Khoảng 5% số hộ có mức thu nhập trên 100.000 đôlạ. Một số người còn có thu nhập cao hơn nhiều - khi bạn đi dần từ dưới lên trên tháp thu nhập, số người có thu nhập cao sẽ giảm dần. Nếu bạn xây dựng tháp thu nhập bằng cách xếp các khối vuông, mỗi khối tương ứng với 500 đôla thì đỉnh tháp này sẽ cao hơn cả ngọn núi Everest, trong đó số đông sẽ ở phía dưới chân tháp.

Đo lường mức độ bất bình đẳng giữa các nhóm thu nhập như thế nào.

Chúng ta đo mức độ bất bình đẳng thu nhập như thế nào? Về một thái cực, nếu thu nhập được phân phối bình đẳng tuyệt đối thì sẽ không có sự khác biệt giữa 20% số hộ có mức thu nhập thấp nhất và 20% số hộ có mức thu nhập cao nhất: mỗi nhóm sẽ có mức thu nhập đúng bằng 20% tổng thu nhập. Đó là sự phân phối thu nhập bình đẳng tuyệt đối.

Nhưng thực tế lại khác xa. 1/5 thấp nhất với 20% số hộ gia đình nhận được ít hơn 4% tổng thu nhập. Trong khi đó, tình trạng này lại hầu như thiên vị cho 5% số hộ gia đình có thu nhập cao nhất nắm trong tay tới 20% tổng thu nhập.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Nhóm hộ gia đình phân theo thu nhập	Phần trăm tổng thu nhập mỗi nhóm hộ được nhận	Phần trăm số hộ trong mỗi nhóm cộng dồn từ dưới lên	Phần trăm thu nhập mà mỗi nhóm hộ gia đình và các nhóm hộ có thu nhập thấp hơn nhận được		
			Bình đẳng tuyệt đối	Bất bình đẳng tuyệt đối	Phân phối thực tế
1/5 thấp nhất	3,8	20	20	0	3,8
1/5 thứ hai	9,4	40	40	0	13,2
1/5 thứ ba	15,8	60	60	0	29,0
1/5 thứ tư	24,2	80	80	0	53,2
1/5 cao nhất	46,8	100	100	100	100

Bảng 20-2. Các trường hợp bất bình đẳng thực tế và cực đoan

Khi tính tỷ lệ thu nhập của mỗi nhóm 20% trong cột (2), chúng ta có thể so sánh cột (6) về phân phối thu nhập thực tế với thái cực phân phối bình đẳng tuyệt đối và thái cực phân phối thu nhập bất bình đẳng tuyệt đối.

(Nguồn: Ủy ban thống kê dân số Hoa kỳ, *Thu nhập bằng tiền của các hộ gia đình và cá nhân tại Mỹ năm 1992*, Báo cáo về dân số, Mục P-60, số 184, tháng 9 năm 1993).

Chúng ta có thể mô tả mức độ bất bình đẳng bằng đồ thị - được gọi là **đường cong Lorenz.** Đường cong này được sử dụng rộng rãi trong phân tích bất bình đẳng thu nhập và của cải. Hình 20-1 là đường cong Lorenz phản ánh mức độ bất bình đẳng theo số liệu từ Bảng 20-2, nó bao gồm các đường (1) bình đẳng tuyệt đối, (2) bất bình đẳng tuyệt đối, (3) bất bình đẳng thực tế tại Mỹ năm 1992.

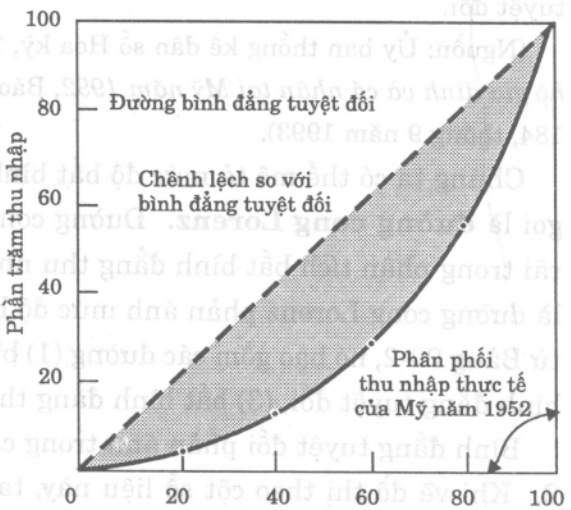
Bình đẳng tuyệt đối phản ánh trong các số liệu cột (4) Bảng 20-2. Khi vẽ đồ thị theo cột số liệu này, ta sẽ được một đường chéo thẳng đứt nét như trong Hình 20-1.

Trong trường hợp đối lập, về mặt lý thuyết, chúng ta có tình trạng bất bình đẳng tuyệt đối, trong đó toàn bộ thu nhập thuộc về một cá nhân. Trường hợp bất bình đẳng tuyệt đối được biểu thị tại cột (5) Bảng 20-2 và được minh hoạ là đường thẳng thấp nhất trong đồ thị đường cong Lorenz - đường gấp khúc vuông góc đứt nét.

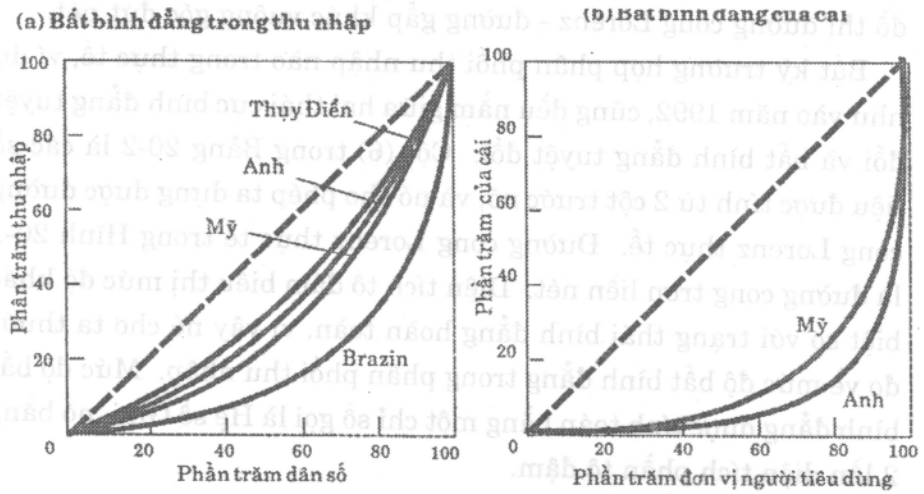
Bất kỳ trường hợp phân phối thu nhập nào trong thực tế, ví dụ như vào năm 1992, cũng đều nằm giữa hai thái cực bình đẳng tuyệt đối và bất bình đẳng tuyệt đối. Cột (6) trong Bảng 20-2 là các số liệu được tính từ 2 cột trước nó, và nó cho phép ta dựng được đường cong Lorenz thực tế. Đường cong Lorenz thực tế trong Hình 20-1 là đường cong trơn liền nét. Diện tích tô đậm biểu thị mức độ khác biệt so với trạng thái bình đẳng hoàn toàn, vì vậy nó cho ta thước đo về mức độ bất bình đẳng trong phân phối thu nhập. Mức độ bất bình đẳng được tính toán bằng một chỉ số gọi là Hệ số Gini, nó bằng 2 lần diện tích phần tô đậm.

Hình 20-1. Đường cong Lorenz biểu thị mức độ bất bình đẳng thu nhập

Vẽ toạ độ các điểm theo số liệu trong cột (6) Bảng 20-2, ta sẽ được một đường cong liên tục liền nét là đường cong phân phối thu nhập thực tế. Nó nằm giữa hai thái cực là đường bình đẳng tuyệt đối và đường bất bình đẳng tuyệt đối. Diện tích tô đậm của đường cong Lorenz (đo bằng tỷ lệ phần trăm của diện tích hình tam giác) đo mức độ bất bình đẳng trong thu nhập. (Đường cong sẽ thay đổi như thế nào nếu mức độ bất bình đẳng vào năm 1920 cao hơn? Hoặc theo học thuyết không tưởng khi tất cả đều có mức thừa kế và cơ hội như nhau?).



Hình 20-2. Mức độ bất bình đẳng khác nhau trong các xã hội khác nhau, và bất bình đẳng về của cải lớn hơn so với bất bình đẳng về thu nhập.



(a) Các nền kinh tế tiên tiến cho thấy nó có mức bất bình đẳng về thu nhập thấp hơn so với các nền kinh tế có mức thu nhập trung bình. Trái với các tiên đoán của nhiều nhà xã hội chủ nghĩa: dưới chủ nghĩa tư bản, người giàu sẽ giàu hơn và người nghèo sẽ nghèo hơn, các nền kinh tế hỗn hợp có mức độ bình đẳng ngày càng tăng.

(b) Sở hữu của cải có xu hướng tập trung cao hơn so với thu nhập hàng năm. Mỹ và Anh có tình hình phân phối thu nhập tương tự nhau, nhưng phân phối của cải ở Anh có mức độ tập trung cao hơn ở Mỹ. Các nước xã hội chủ nghĩa như Trung Quốc có mức tập trung của cải cá nhân rất thấp.

(Nguồn: James D. Smith và Stephen D. Franklin, "Sự tập trung của cải cá nhân, 1922-1969", *Tạp chí Kinh tế Mỹ* (tháng 5, 1974); A. B. Atkinson và A. J. Harrison, "Các xu thế trong phân phối của cải tại Anh", trong *Của cải, Thu nhập và Bất bình đẳng*, Nhà xuất bản Trường Đại học Oxford, London, 1980; *Báo cáo phát triển thế giới*, 1993.)

Bất bình đẳng giữa các khu vực. Các nước có mức độ phân phối thu nhập rất khác nhau, tùy thuộc vào cơ cấu kinh tế và xã hội của mỗi nước. Đường Lorenz của 4 nước trong Hình 20-2 (a) cho thấy Anh và Thụy Điển có mức bất bình đẳng thấp hơn so với Mỹ. Nguyên nhân một phần là do mức thuế phân phối lại thu nhập tại các nước Tây Âu cao hơn. Hơn nữa, tại Mỹ, có một tỷ lệ lớn dân cư thuộc các nhóm thiểu số có thu nhập thấp và có nhiều gia đình chỉ có cha hoặc mẹ. Trong số các nền kinh tế thị trường tiên tiến, các nước có mức độ thu nhập bình đẳng cao nhất là Nhật Bản, Đức; phân phối thu nhập bất bình đẳng nhất là tại Mỹ, Canada và Pháp.

Phân phối của cải

Một nguyên nhân bất bình đẳng về thu nhập là bất bình đẳng về hình thức sở hữu *của cải*, bao gồm toàn bộ sở hữu các động sản và bất động sản. Những người rất giàu - do được thừa kế, có tay nghề cao hay may mắn - có mức thu nhập cao hơn nhiều lần so với các hộ trung bình. Những người không có của cải phải lập thân với mức thu nhập thấp.

Trong các nền kinh tế thị trường, của cải được phân phối một cách bất bình đẳng hơn so với thu nhập, như đã phản ánh trong Hình 20-2(b). Tại Mỹ, 1% số hộ gia đình sở hữu khoảng 33% tổng tài sản. Phân phối của cải tại Anh phân cực còn lớn hơn so với ở

Mỹ. Một phần tình trạng bất bình đẳng lớn này là do một số công tước, hầu tước tại Anh sở hữu các diện tích đất đai rất lớn và nhiều tài sản khác. Nhưng các nghiên cứu cũng cho thấy, mức độ khác nhau phần lớn là do tầng lớp trung lưu ở Mỹ chiếm hữu giá trị tài sản lớn do sở hữu nhà cửa, điều này ít phổ biến hơn trong tầng lớp người Anh có thu nhập thấp hơn.

Sự khác biệt dễ thấy nhất về sở hữu của cải đã kích thích những người cấp tiến đưa ra các kiến nghị đòi đánh thuế nặng đối với thu nhập từ tài sản, của cải và thừa kế; còn các nhà cách mạng lại chủ trương quốc hữu hóa mạnh mẽ để tạo ra khả năng tích luỹ tài sản khổng lồ. Tuy nhiên, hiện nay sự tái hiện của thị trường đã buộc phải xem xét lại vấn đề phân phối lại của cải. Ngày nay, các nhà kinh tế học tại các nước xã hội chủ nghĩa trước đây cho rằng, việc giảm thuế đối với thu nhập và mức tích luỹ cao, thậm chí cả việc chấp nhận có sự bất bình đẳng đáng kể, có thể là cần thiết để tạo ra một phương tiện tăng cường tích lũy cá nhân và nâng cao hiệu quả kinh tế.

THƯỚC ĐO VÀ XU THẾ CỦA SỰ NGHÈO KHỔ

Kinh Thánh có viết: " Hỡi người nghèo, ta luôn bên cạnh các ngươi". Và các xã hội hiện đại đã từ chối việc chấp nhận toàn bộ những bất bình đẳng trong phân phối thu nhập và tiêu dùng do thị trường tự do tạo ra. Trong thập kỷ 60, Mỹ đã tuyên bố "đấu tranh chống nghèo khổ" và khởi xướng những chương trình đầy tham vọng như Chăm sóc y tế và Tạo việc làm nhằm thủ tiêu sự đói nghèo về kinh tế. Trong thập kỷ 90, Mỹ đã nâng mức trợ cấp thu nhập và xem xét việc cung cấp dịch vụ y tế đại chúng cho tất cả mọi người. Trước khi phân tích kỹ các chương trình chống nghèo khổ, chúng ta cần xem xét định nghĩa về nghèo khổ - một khái niệm còn nhiều mơ hồ.

Nghèo khổ là gì?

Đối với những người khác nhau, từ "nghèo khổ" mang các nội dung khác nhau. Rõ ràng, nghèo khổ là tình trạng trong đó con

người không có đủ mức thu nhập thỏa đáng, song rất khó vạch ra ranh giới rõ ràng giữa người nghèo và người không nghèo. Vì vậy, các nhà kinh tế đã đề ra một số kỹ thuật nhất định để đưa ra một định nghĩa chính thức về nghèo khổ.

Lúc đầu, các nhà kinh tế xác định nghèo khổ là mức thu nhập cần thiết để duy trì nhu cầu tiêu dùng tối thiểu. Để kiểm tra lại sự tính toán đó, các nhà kinh tế thấy rằng, các hộ gia đình nghèo nói chung thường chi phí 1/3 thu nhập của họ cho thực phẩm. Vì vậy, từ các tính toán về chi phí cho thực phẩm tối thiểu, các nhà kinh tế có thể tính được mức thu nhập tối thiểu cần thiết theo cách thứ hai là nhân mức chi phí cho thực phẩm tối thiểu lên 3 lần.

Hai phương pháp tính toán trên khá trùng hợp nhau. Chúng cho thấy chi tiêu tối thiểu cho cuộc sống của một gia đình có 4 nhân khẩu là 14.335 đôla/năm vào năm 1992. Con số này đại diện cho "đường giới hạn nghèo khổ" hay mức mà chính phủ dùng để phân biệt giữa người nghèo và không nghèo. Đường giới hạn nghèo khổ có thể thay đổi tuỳ theo quy mô gia đình và nó liên tục được điều chỉnh theo chỉ số giá tiêu dùng nhằm phản ánh các thay đổi trong giá sinh hoạt.

Mặc dù có được con số chính xác để đo lường mức nghèo khổ là rất hữu ích, nhưng việc sử dụng nó lại gây ra rất nhiều vấn đề trở ngại về mặt nhận thức. Ví dụ, chỉ có các thanh toán bằng tiền mặt được tính vào thu nhập, và một số trợ cấp bằng hiện vật như tem phiếu thực phẩm hay chăm sóc y tế lại bị bỏ qua. Do những thiếu sót này, quy mô của nghèo khổ thường bị thổi phồng lên. Bên cạnh đó, "nghèo khổ" là một khái niệm có tính chất tương đối. Quan niệm về mức thu nhập tối thiểu được xác định tùy thuộc vào sở thích và truyền thống xã hội. Người ta cho rằng nhà ở hiện nay tối thiểu phải có các thiết bị điện và đường cấp nước, đó là những điều kiện mà trong những thời đại trước, ngay cả những người giàu có nhất cũng không thể có. Chúng ta cần lưu ý tới vấn đề về mặt quan niệm này khi theo dõi các cuộc tranh luận về nghèo khổ và phân phối lại thu nhập.

Tỷ lệ nghèo khổ trong các nhóm dân cư chính

Nhóm dân cư	Tỷ trọng của nhóm thuộc diện nghèo khổ
Tổng dân số	14,5%
Chia theo chủng tộc	
Da trắng	11,6%
Da đen	33,3%
Gốc Latinh	29,3%
Nhóm khác	17,0%
Theo độ tuổi	
Dưới 18 tuổi	21,9%
18 tới 64 tuổi	11,7%
Từ 65 tuổi trở lên	12,9%
Theo loại hộ	
Có hai vợ chồng	7,5%
Có chủ hộ duy nhất là nữ	38,5%
Thành viên không có quan hệ họ hàng	54,8%
Theo trình độ giáo dục	
Chưa tốt nghiệp phổ thông	25,6%
Chỉ tốt nghiệp phổ thông	10,4%
Đại học	7,0%
Trên đại học	3,0%

Bảng 20-3. Tình trạng nghèo khổ cuả các nhóm dân cư

Người da trắng, người tốt nghiệp đại học, người cao tuổi có tỷ lệ nghèo khổ dưới mức trung bình. Người da đen, người gốc Latinh và gia đình có chủ hộ duy nhất là nữ lại có tỷ lệ nghèo khổ trên mức trung bình.

(Nguồn: Uỷ ban thống kê dân số Hoa kỳ, *Tình trạng nghèo khổ tại Mỹ: 1992*. Báo cáo về dân số hiện hành. Mục P. 60, số 185, 9-1993).

Ai là người nghèo?

Một số nhóm có tỷ lệ nghèo khổ cao hơn nhóm khác. Bảng 20-3 cho thấy tình trạng nghèo khổ của các nhóm dân cư khác nhau vào năm 1992. Tỷ lệ nghèo khổ chung là gần 15%, tỷ lệ nghèo khổ trong các gia đình da đen cao gấp 3 lần so với các gia đình da trắng.

Có lẽ một xu thế rõ nhất là các hộ gia đình một chủ duy nhất là nữ chiếm tỷ trọng ngày càng tăng trong diện nghèo khổ. Vào năm 1959, khoảng 18% hộ nghèo là các hộ một chủ duy nhất là nữ, họ phải tự chăm sóc lấy con cái. Năm 1992, tỷ lệ này tăng đến 39%. Các nhà xã hội học rất lo lắng việc trẻ em trong các gia đình này sẽ không có đủ mức dinh dưỡng và giáo dục thỏa đáng, và khi lớn lên các em khó tránh khỏi cảnh nghèo khổ.

Đặc điểm của người lao động	Da trắng	Da đen
Thu nhập, 1992		
Trung vị thu nhập gia đình (đôla)	38.909	21.161
Tỷ lệ người nghèo (%)	11,6	33,3
Tỷ lệ gia đình có thu nhập trên 25.000 đôla (%)	71,0	43,1
Giáo dục, 1992		
Tỷ lệ người từ 25 tuổi tốt nghiệp phổ thông (%)	80,9	67,7
Tỷ lệ người từ 25 tuổi tốt nghiệp đại học (%)	22,1	11,9
Tỷ lệ thất nghiệp, 1992		
Tỷ lệ người lớn là nam (%)	6,3	13,4
Tỷ lệ người lớn là nữ (%)	5,4	11,7
Tỷ lệ vị thành niên (%)	17,1	39,8
Nghề nghiệp, 1992		
Tỷ lệ lao động làm quản lý (%)	13,2	7,2
Tỷ lệ lao động làm công tác chuyên môn (%)	14,3	9,7
Của cải, 1988		
Trung vị của cải của hộ gia đình (đôla)	43279	4169
Tỷ lệ gia đình có của cải trên 500.000 đôla (%)	3,16	0,13

Bảng 20-4. Sự phân biệt đối xử và bất bình đẳng về cơ hội

Do phân biệt đối xử theo màu da và ít được giáo dục, người da đen ít tìm được công việc tốt. Tình trạng thất nghiệp cũng là một bằng chứng về bất bình đẳng. Người Mỹ da đen thường rất ít tham gia các vị trí quản lý hay chuyên môn.

(Nguồn: Ủy ban thống kê Hoa kỳ; Ủy ban thống kê lao động Mỹ).

Không có cuộc bàn luận nào về nghèo khổ là toàn diện nếu không phân tích về tình trạng của các nhóm thiểu số. Khoảng 1/3 gia đình người Mỹ gốc châu Phi, người Mỹ bản địa, và người Mỹ gốc Latinh nằm dưới mức thu nhập chuẩn. Bảng 20-4 cho thấy một số đặc điểm dân số học của người Mỹ gốc châu Phi và người Mỹ da trắng.

Vì sao lại có nhiều gia đình da đen và chủ hộ là phụ nữ nghèo? Sự phân biệt đối xử này có vai trò gì?[1]. Các nhà quan sát có kinh nghiệm khẳng định rằng, hiện nay tình trạng phân biệt đối xử theo giới tính và theo chủng tộc, trong đó các công ty thường trả mức tiền công thấp hơn cho phụ nữ và người thiểu số, là rất phổ biến. Tình trạng nghèo khổ tương đối của phụ nữ và người da đen đang tăng lên. Liệu đây có phải là sự trùng hợp của hai xu thế dường như trái ngược nhau này hay không? Có thể có hai lý do giải thích cho việc này. Thứ nhất, các nhóm nghèo hơn thường có trình độ giáo dục và đào tạo thấp hơn, vì vậy họ không đủ tiêu chuẩn để làm các công việc được trả công cao. Cách giải thích thứ hai là dựa trên hiện tượng về nhóm phi cạnh tranh. Sự phân biệt đối xử ngày nay nói chung không phải thể hiện ở hành vi cấm người da đen hay thiểu số tới trường học hay đi làm, mà là ở chỗ sử dụng các biện pháp tinh vi hơn để loại trừ họ khỏi các vị trí tốt nhất trong ngành nghề chuyên môn hay trong lĩnh vực quản lý điều hành với lý do là không đủ trình độ giáo dục và đào tạo cần thiết.

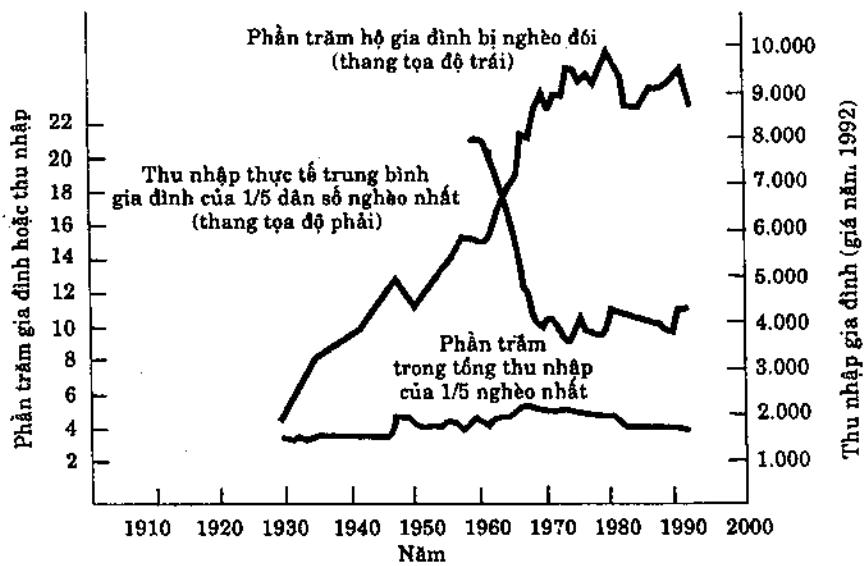
Các xu thế bất bình đẳng và nghèo khổ

Về mặt lịch sử, tình trạng bất bình đẳng tại Hoa kỳ có thể chia làm hai giai đoạn rõ rệt. Bằng việc tính hệ số Gini và các chỉ số khác về bất bình đẳng, các học giả đã nhận thấy mức độ bất bình đẳng đã thực sự giảm đi từ đầu thế kỷ này. Nhưng trong hai thập kỷ vừa qua, bất bình đẳng và nghèo khổ lại có chiều hướng tăng lên. Từ giữa thập kỷ 1970 tới 1992, tỷ lệ thu nhập của các nhóm thu nhập cao đã tăng lên, trong khi tỷ lệ của nhóm thu nhập thấp nhất lại giảm đi.

---

1. Kinh tế học về phân biệt đối xử trong công việc được phân tích trong Chương 13.

Bất bình đẳng giảm dần: 1930-1975. Theo bất kỳ thước đo nào, trong giai đoạn này, cùng với nhóm người giàu, người nghèo tại tất cả các nhóm dân cư đều được hưởng thành quả của tăng trưởng kinh tế. Xu thế về bất bình đẳng được minh hoạ bằng đồ thị trong Hình 20-3. Theo các nghiên cứu lịch sử, thu nhập thực tế của nhóm 1/5 dân số có thu nhập thấp nhất đã tăng đều từ năm 1920 tới giữa thập kỷ 1970, bằng với mức tăng trưởng chung của nền kinh tế Mỹ. Kết quả là, tỷ lệ tổng thu nhập của 1/5 dân số nghèo nhất (hay 20% số hộ gia đình) đã được giữ ổn định bằng khoảng 5% tổng thu nhập kể từ Chiến tranh Thế giới Lần thứ II tới thập kỷ 1970. Cùng với xu thế này, tỷ lệ người nghèo giảm mạnh đã làm một số người hy vọng rằng nghèo khổ sẽ chấm dứt hoàn toàn.



Hình 20-3. Các xu thế nghèo khổ và bất bình đẳng

Đường đồ thị đậm có chiều dốc lên là thu nhập bình quân của hộ gia đình (tính theo giá cố định 1989) của 1/5 số hộ nghèo nhất. Lưu ý rằng, mức thu nhập đã tăng mạnh từ 1929 tới 1973, và sau đó có phần chững lại.

Mức tăng thu nhập tuyệt đối của người nghèo chủ yếu là do tăng mức thu nhập trung bình. Đường nhạt cho thấy tỷ lệ của 1/5 số dân nghèo nhất thay đổi rất ít kể từ cuối thập kỷ 1940.

Đường màu đen có chiều dốc xuống là số các gia đình nằm dưới mức

nghèo khổ chính thức. Trong thập kỷ 1960, con số này đã giảm nhiều, nhưng trong các năm vừa qua lại tăng lên

(Nguồn: Ủy ban thống kê Hoa kỳ).

Vì sao mức bất bình đẳng lại thu hẹp lại trong thời gian đó? Một phần là do hiệu ứng "nước nổi, thuyền lên". Việc tăng nhanh năng suất và tiền lương thực tế trong ba thập kỷ kể từ sau Chiến tranh Thế giới lần thứ II đã đem lại lợi ích cho tất cả. Hơn nữa, tình trạng bất bình đẳng và nghèo khổ đã giảm liên tục do các hành động can thiệp của chính phủ. Các chương trình của chính phủ như phúc lợi và phiếu trợ cấp thực phẩm đối với người nghèo, bảo hiểm xã hội đối với người cao tuổi, và trợ cấp thất nghiệp đã loại trừ các tác động tiêu cực nhất đối với người nghèo. Ngoài ra, hệ thống thuế thu nhập đánh thuế người có thu nhập cao nhiều hơn so với người có thu nhập thấp đã góp phần làm giảm bớt mức độ bất bình đẳng.

Khoảng cách mở rộng dần: 1975-1992. Trong hai thập kỷ qua, một loạt các xu thế đã thay đổi ngược lại. Tỷ lệ thu nhập của nhóm 1/5 dân số nghèo nhất đã giảm mạnh trong thập kỷ 80, từ 4,3% năm 1975 xuống 3,8% năm 1992. Thu nhập thực tế trung bình của các gia đình trong nhóm 1/5 dân số nghèo nhất đã giảm xuống dưới mức đỉnh điểm của họ. Tỷ lệ người nghèo đã tăng trở lại mức 14,5%, mặc dù nền kinh tế Mỹ vẫn có mức tăng trưởng mạnh kể từ những năm 1980.

Trong khi người nghèo đang tụt lại phía sau xa hơn, thì tỷ lệ thu nhập của nhóm người Mỹ giàu nhất đã tăng cao. Từ 1979 tới 1989, tỷ lệ thu nhập của nhóm 5% những hộ giàu nhất đã tăng từ 16,9% lên 18,9% so với mức tổng thu nhập. Tất nhiên, nghiên cứu hiện nay về các gia đình có mức thu nhập cao cho thấy, phần lớn thu nhập của nhóm cao nhất tại đỉnh tháp thu nhập thuộc về 0,1% số người đóng thuế[1].

---

1 Trong công trình nghiên cứu xuất sắc phân tích thu nhập của những người đóng thuế giàu nhất, James Poterba và Daniel Feenberg giả định rằng, thu nhập đó có thể phản ánh thái độ sẵn sàng của những người có thu nhập cao muốn khai báo thu nhập của họ sau khi có Luật Cải cách thuế năm 1986, nhằm giảm thuế suất biên (Xem các phân tích về thuế và khuyến khích trong Chương 17).

Vì sao bất bình đẳng lại bỗng nhiên tăng trở lại sau một thời gian dài giảm xuống? Sau nhiều năm tranh luận gay gắt về câu hỏi này, các nhà kinh tế đã xác định một số nguyên nhân làm tăng bất bình đẳng: một lý do là, các chính sách của chính phủ đã thay đổi kể từ đầu những năm 1980 - chương trình phúc lợi cho người nghèo bị cắt giảm, còn nhóm giàu nhất lại được hưởng lợi do việc giảm thuế phía cung trong thập kỷ 80. Nhưng các hành động của chính phủ chỉ là một nguyên nhân. Hai thập kỷ vừa qua cho thấy có sự tăng nhanh mức tiền thù lao trả cho các nhà chuyên môn và các nhà quản lý hàng đầu, trong khi đó tỷ lệ sinh của số phụ nữ không gia đình lại tăng lên nhanh khiến cho số hộ gia đình có chủ hộ duy nhất là nữ tăng lên và làm cho tỷ lệ người nghèo tăng cao.

Có lẽ nguyên nhân quan trọng nhất làm tăng mức bất bình đẳng trong thập kỷ 80 là việc lao động được đào tạo tốt được trả công cao hơn hẳn so với những công nhân ít được đào tạo. Các nhà kinh tế đã nghiên cứu kỹ *mức chênh lệch về tiền công giữa đại học và phổ thông*: đó là sự khác biệt về tiền công trả cho lao động có trình độ đại học so với công nhân chỉ tốt nghiệp phổ thông. Trong thập kỷ trước, mức chênh lệch tiền công đại học - phổ thông đã tăng rất cao. Theo *Báo cáo Kinh tế của Tổng thống năm 1994*, vào năm 1981 mức tiền lương của người tốt nghiệp đại học cao hơn 45% so với người chỉ tốt nghiệp phổ thông. Tới năm 1992, mức chênh lệch này tăng lên gần 65%. Do việc các công nhân có bằng đại học được trả lương cao hơn, sự chênh lệch về mức lương tăng lên đã làm cho khoảng cách về phân phối thu nhập giữa nhóm thấp nhất và nhóm cao nhất mở rộng dần.

Vì sao trong thập kỷ 80, lợi ích nhận được từ giáo dục lại tăng lên? Một nguyên nhân là do sự tăng cường cạnh tranh của hàng nhập khẩu làm giảm số việc làm trong các ngành sản xuất chế tạo. Điều này tác động mạnh nhất tới lao động tốt nghiệp phổ thông - những người trong thập kỷ trước đó đã được trả công cao khi làm việc trong các xí nghiệp sản xuất ô tô, luyện thép và sản xuất các hàng hoá khác. Trong thập kỷ 80, số chỗ làm việc được trả lương cao đối với công nhân chế tạo không có bằng đại học đã giảm đi.

Đồng thời, nhiều chức danh công việc mới đã xuất hiện, đòi hỏi các công nhân phải có trình độ giáo dục và tay nghề cao hơn. Thêm vào đó, đẩy mạnh việc giảm bớt điều tiết và thúc đẩy cạnh tranh đã làm giảm sức mạnh thị trường của các nghiệp đoàn, làm giảm mức tiền lương tương đối của công nhân vốn là nghiệp đoàn viên hiện đang được trả lương hậu.

Tác động của công nghiệp hoá tới bình đẳng

Các sử gia đã khảo sát các hình thái của sự bất bình đẳng khi một nước theo đuổi chính sách xã hội truyền thống biệt lập trong giai đoạn đầu phát triển kinh tế và bước vào giai đoạn công nghiệp hoá chín muồi. Điều này nói lên vấn đề gì?

Số liệu thống kê của các nước cho thấy hình thái chung là mức độ bất bình đẳng lúc đầu tăng lên cùng với phát triển kinh tế, sau đó giảm dần xuống. Những hình ảnh tương phản nhất về bất bình đẳng - trong đó người giàu thì nút đố đổ vách, người nghèo thì nghèo rớt mùng tơi - là tại các nước thu nhập trung bình, đặc biệt là tại các nước Mỹ La tinh như Pêru, Panama, Brazil, và Venezuela. Tại các nước này, chẳng lấy làm lạ rằng 1/5 nhóm nghèo nhất chỉ nhận được 2% tổng thu nhập, trong khi đó 10% nhóm giàu nhất lại nhận được tới 40%, thậm chí 50% tổng thu nhập.

Các nghiên cứu hiện nay của Ngân hàng Thế giới và của các học giả cũng khẳng định rằng, phát triển kinh tế tự thân nó cũng tạm thời làm tăng mức bất bình đẳng. Sau đó, khi tỷ trọng trong thu nhập quốc dân của lao động trong nền kinh tế hỗn hợp tăng lên thì mức độ bất bình đẳng sẽ giảm đi.

Đến đây chúng ta có thể kết thúc nội dung về mức độ bất bình đẳng về thu nhập và của cải tại Mỹ và các nước khác. Chúng ta chuyển sang phân tích tận gốc nguyên nhân của bất bình đẳng kinh tế.

B. NGUỒN GỐC CỦA SỰ BẤT BÌNH ĐẲNG

Một trong những tham vọng đáng chú ý nhất của nền dân chủ hiện đại là nâng cao sự bình đẳng - bình đẳng về cơ hội, về sự tham

gia và về tự do chính trị. Tuy nhiên, những nỗ lực trực tiếp nhằm giảm bất bình đẳng về thu nhập lại gây rất nhiều tranh cãi vì bất đồng chính kiến về vai trò của chính sách thuế phân phối lại và các chương trình phúc lợi.

Liệu nhà nước có nên can thiệp làm giảm bất bình đẳng thu nhập hay không, là một vấn đề chuẩn tắc mà kinh tế học không thể giải quyết nổi. Phân tích kinh tế giúp bóc tách các sự kiện để có thể đưa ra được sự lựa chọn giữa các phương án đã biết. Nguyên nhân của giàu và nghèo là gì? Tiết kiệm và việc làm có phản ứng ra sao đối với các chính sách tài khoá khác nhau? Những giải đáp cho các câu hỏi trên sẽ ảnh hưởng trực tiếp tới thái độ của chúng ta về tiến trình giảm bất bình đẳng.

Trong mục này, chúng ta nghiên cứu nguồn gốc của bất bình đẳng thu nhập trong nền kinh tế thị trường. Trước hết chúng ta tập trung vào hai nguồn thu nhập chính là thu nhập do lao động và thu nhập từ tài sản.

BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ THU NHẬP DO LAO ĐỘNG

Thu nhập do lao động chiếm tới 80% thu nhập của các yếu tố. Thậm chí nếu thu nhập từ tài sản được san đều ra thì mức độ bất bình đẳng vẫn rất cao. Chúng ta sẽ bắt đầu xem xét các nhân tố gây ra bất bình đẳng trong thu nhập: sự khác nhau về khả năng và kỹ năng lao động, cường độ làm việc, nghề nghiệp và các nhân tố khác.

Khả năng và kỹ năng

Mọi người có khả năng rất khác nhau về mặt thể lực, trí lực và tính cách. Tuy nhiên, những khác biệt giữa các cá nhân hầu như không giải thích được là bao cho câu đố về sự phân cách trong thu nhập. Đặc điểm về thể lực (như sức khoẻ, hay chiều cao, hay vòng ngực) và về trí lực (như trí thông minh hay khả năng nhận thức) chỉ có thể lý giải được một phần nhỏ về sự khác biệt thu nhập giữa các cá nhân.

Điều đó không nói rằng khả năng cá nhân chỉ là vấn đề thứ yếu. Khả năng đẩy một ngôi nhà di chuyển hay khả năng lôi cuốn khán giả màn ảnh nhỏ đều có thể nâng cao tiềm năng thu nhập cá nhân.

Tuy nhiên, trên thương trường, các kỹ năng được đánh giá rất khác nhau và thường rất khó đo lường. Thị trường thường giành phần thưởng cho những ý chí dám mạo hiểm, có khát vọng, may mắn, sự cố gắng của các tài năng kỹ thuật ứng dụng, nhận định đúng, làm việc chăm chỉ - Tất cả những điều này rất khó đo lường trong các cuộc kiểm tra tiêu chuẩn hoá. Như Mark Twain đã nói: "Bạn không cần phải khôn ngoan mới kiếm được tiền. Nhưng bạn *cần biết* kiếm tiền như thế nào."

Cường độ làm việc

Cường độ làm việc của mỗi người vô cùng khác nhau. Người tham công tiếc việc có thể làm tới 70 giờ/tuần, không bao giờ nghỉ phép và không xác định lúc nào sẽ nghỉ hưu. Còn người tu hành khổ hạnh thì chỉ làm đủ để có các thứ thiết yếu nhất cho cuộc sống. Sự khác nhau về thu nhập có thể rất lớn, đơn giản là do khác nhau về nỗ lực làm việc, và không ai có thể nói rằng cơ hội kinh tế ở đây thực sự là không bình đẳng.

Nghề nghiệp

Một trong những nguyên nhân quan trọng của bất bình đẳng thu nhập là nghề nghiệp của mỗi người. Các công việc được trả lương thấp nhất trong thang lương là nghề giúp việc, bán đồ ăn nhanh, lao động phổ thông không có tay nghề. Hiện nay, những người được thuê làm việc trọn ngày, trọn năm tại nhà hàng McDonald hay tại các xưởng rửa xe có thể được trả 9.000 đôla/năm.

Ở một thái cực khác, những nghề chuyên môn được trả lương cao. Nghề chuyên môn nào kiếm được nhiều tiền nhất? Hiện nay, không nghi ngờ gì đó là nghề bác sĩ. Các bác sĩ có thể thu nhập trung bình hàng năm tới 177.400 đôla năm 1992, tăng gần 50% so với năm 1986.

Nguyên nhân gì dẫn tới sự khác biệt lớn giữa các nghề nghiệp? Một phần của sự khác biệt là do số năm đào tạo cần thiết để trở thành bác sĩ hay luật sư. Năng lực cũng có vai trò quan trọng trong những trường hợp như dành riêng các công việc cơ khí cho những ai có khả năng về toán học. Một số công việc được trả công cao vì nó nguy hiểm hay nhàm chán. Cũng có trường hợp khi cung lao

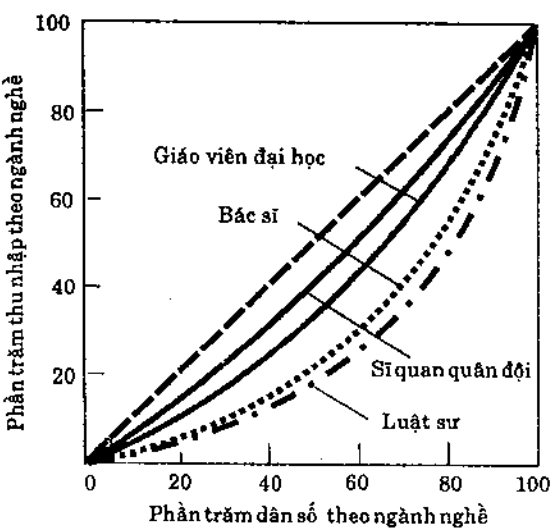
động đối với một số ngành nào đó bị hạn chế do áp lực của nghiệp đoàn hay do quy định về giấy phép hành nghề. Những ràng buộc về cung đó làm cho tiền công và lương tháng trong những ngành đó tăng lên.

Xu hướng chung hiện nay cho thấy, mức trả tiền công cho các nhân viên văn phòng cao hơn so với các công nhân lao động phổ thông. Theo Ủy ban thống kê lao động, sau khi loại trừ tác động của lạm phát, trong thời kỳ 1981-1993, tiền công và lương tháng của nhân viên văn phòng tăng 6,6%, trong khi đó tiền lương của lao động phổ thông lại giảm 4,1%. Điều này làm tăng thêm mức độ bất bình đẳng thu nhập trong xã hội Mỹ.

Hình 20-4 cho thấy mức độ bất bình đẳng thu nhập giữa các loại ngành nghề khác nhau.

Hình 20-4. Nghề luật sư và bác sĩ có mức bất bình đẳng cao hơn so với nghề giáo sư chuyên môn và sĩ quan quân đội

Bất bình đẳng thu nhập khá cao trong nghề luật. Còn đường cong Lorenz của nghề bảo vệ văn phòng hay của các nhân viên nhà nước thì sao? Vì sao đường cong Lorenz của các nhà đầu tư chứng khoán trên thị trường chứng khoán lại có mức bất bình đẳng cao nhất?



Những nhân tố khác

Ngoài khả năng, cường độ làm việc và nghề nghiệp ra, còn có nhiều nhân tố khác ảnh hưởng tới sự bất bình đẳng trong thu nhập. Chương 13 cho thấy việc phân biệt đối xử và loại trừ khỏi một số nghề nghiệp có vai trò quan trọng đối với việc làm cho thu nhập của phụ nữ và nhiều nhóm thiểu số bị thấp.

Bên cạnh đó, cuộc sống gia đình và sự từng trải ngoài xã hội của

trẻ em cũng có tác động lớn đến thu nhập kiếm được sau này. Con cái nhà giàu có thể bắt đầu cuộc sống không cách xa mấy so với người nghèo, nhưng họ được hưởng lợi từ môi trường của mình trong mọi giai đoạn phát triển. Con cái nhà nghèo thường phải chịu cảnh chen chúc, thiếu dinh dưỡng, phải học tại các trường kém chất lượng và thiếu giáo viên. Một số người tin rằng, rất nhiều trẻ em trong các khu phố cổ phải chịu thiệt thòi ngay từ khi chúng chưa tròn 10 tuổi.

BẤT BÌNH ĐẲNG VỀ THU NHẬP TỪ TÀI SẢN

Sự phân cách lớn nhất về thu nhập là khác biệt về của cải được thừa kế hay tự kiếm được. Loại trừ một số ngoại lệ, những người giàu nhất trong tháp thu nhập có nhiều tiền chủ yếu là do có thu nhập từ tài sản. Trong khi đó, người nghèo lại có rất ít tài sản vật chất, vì vậy họ hầu như không có nguồn thu nhập do tài sản đem lại.

Sự khác biệt về tài sản đã làm nảy sinh những lời phê phán chua cay đối với chủ nghĩa tư bản. Nhà xã hội chủ nghĩa thế kỷ 19 là Pierre Proudhon đã viết: "Tài sản là sự đánh cắp". Trước khi đi tới việc, liệu chúng ta có đồng ý với nhận định đó hay không, hãy xem xét nguồn gốc khác biệt về của cải - do tiết kiệm, do kinh doanh, và do thừa kế - là những thứ tạo ra sự bất bình đẳng về thu nhập từ tài sản.

Nguồn gốc của cải

Việc có nhiều người chắt bóp tằn tiện và tiết kiệm từng đồng để có chút đỉnh khi về hưu chắc có lẽ không phải là nguồn gốc chính tạo ra của cải tại Mỹ. Công trình nghiên cứu do Laurence Kotlikoff và Lawrence Summers tiến hành cho thấy rằng, một tỷ lệ rất thấp trong của cải của cá nhân - vào khoảng 20% - có thể giải thích bằng tiết kiệm trong cả đời.

Hơn nữa, việc tích luỹ một lượng lớn tiền của bằng tiết kiệm từ tiền lương bình thường là một điều rất khó, mặc dầu không phải là không thể có. Giả sử một gia đình trung lưu cố gắng tiết kiệm 2.000 đôla/năm trong suốt 20 năm, và đầu tư số tiền tiết kiệm hàng năm vào các loại cổ phiếu khác nhau. Tổng của cải của họ sau 20

năm là 118.000 đôla - đó là một khoản tiền đáng kể, nhưng không phải là một tài sản lớn[1].

Kinh doanh

So với việc tiết kiệm, kinh doanh là một cách quan trọng hơn nhiều để làm giàu. Bảng 20-5 phản ánh thực trạng của 100 người giàu nhất trong năm 1993. Các số liệu này khẳng định phần đông những người giàu nhất tại Mỹ đã chấp nhận rủi ro và gây dựng các doanh nghiệp mới có lợi nhuận, ví dụ như những công ty phần mềm máy tính, hệ thống truyền hình và mạng lưới bán lẻ... Các doanh nghiệp mới này tạo việc làm cho hàng trăm ngàn lao động, và nhiều doanh nghiệp đã đưa ra thị trường các sản phẩm hay dịch vụ mới trước đó chưa từng có. Ví dụ, nhiều người phải ghen tị với Bill Gates - người lập ra công ty phần mềm Microsoft khổng lồ, hay như Sam Walton đã gây dựng công ty Wal-Mart có tài sản rất lớn. Tất nhiên nhiều người Mỹ coi những nhà kinh doanh thành công là những anh hùng dân tộc.

100 người giàu nhất tại Mỹ

Nguồn của cải	Số người	Tổng tài sản	
		Tỷ đôla	Tỷ lệ phần trăm
Thừa kế	**30**	**58,8**	**31**
Dầu khí	8	10,1	5
Giải trí/thông tin	4	11,8	6
Bán lẻ	7	25,5	14
Nguồn khác	11	11,4	6
Tài chính	**9**	**26,4**	**14**
Kinh doanh	**61**	**103,5**	**55**
Máy tính	9	20,9	11
Giải trí/thông tin	12	30,4	16
Dầu khí	4	6,0	3
Bất động sản	5	5,5	3
Bán lẻ	5	7,3	4
Nguồn khác	26	33,4	18
Tổng	**100**	**188,7**	**100**

1. Tính toán này giả định là không phải đóng thuế, phí môi giới hay đóng các loại lệ phí khác. Những khoản chi trả này sẽ làm cho tích luỹ của cải bị gặm mòn đi rất nhanh.

Bảng 20-5. Những người Mỹ giàu nhất vươn lên đỉnh cao như thế nào?

Năm 1993, 100 người Mỹ có tổng mức tài sản ròng trị giá ít nhất là 800 triệu đôla, theo tạp chí *Forbes*. Phần lớn của cải của họ có được là từ kinh doanh. Khoảng 1/3 là những người được hưởng lợi ích từ các công việc kinh doanh lâu năm (như Rockefellers). Một tỉ lệ nhỏ của cải có được là do đầu tư tài chính.

(Nguồn: Forbes, 18-10-1993).

Thừa kế

Thế còn thừa kế thì sao? Khoảng 1/3 trong số 100 người giàu nhất năm 1993 là do được hưởng của cải thừa kế, chứ không phải do tự tạo lập. Tuy nhiên, con số này có lẽ đã không đánh giá hết tầm quan trọng của thừa kế đối với việc xác định phân phối thu nhập. Theo một cuộc điều tra, 2/3 trong số 1% người giàu nhất tại Mỹ được thừa kế một phần rất lớn trong tổng số của cải của họ. Hiện tượng tập trung của cải thừa kế vào tay một số ít người đã gây ra sự phản đối của nhiều người quan tâm tới việc phân phối của cải bất bình đẳng.

C. CÔNG BẰNG HAY HIỆU QUẢ: CẦN PHÂN PHỐI LẠI BAO NHIÊU?

Đứng trước thế lưỡng nan về sự nghèo khổ cùng tồn tại bên cạnh sự giàu có, tất cả các xã hội đều thực hiện những bước đi để giúp đỡ người nghèo nhất. Nhưng những gì đưa cho người nghèo đều phải rút từ những người không nghèo, đây rõ ràng là điểm mấu chốt của sự chống đối việc đánh thuế nhằm phân phối lại thu nhập. Hơn nữa, các nhà triết học và kinh tế học còn lo ngại về tác động của việc phân phối lại đối với vấn đề hiệu quả và đạo đức xã hội. Trong mục này, chúng ta sẽ xem xét cái giá phải trả cho việc phân phối lại thu nhập, và nghiên cứu hệ thống đảm bảo thu nhập hiện nay.

CÁI GIÁ CỦA SỰ BÌNH ĐẲNG

Từ lâu, các triết gia chính trị đã tranh cãi về mức độ bình đẳng

thích hợp. Các xã hội dân chủ đã đưa ra nguyên tắc bình đẳng về các *quyền chính trị*. Nước Mỹ bảo đảm quyền bầu cử, xét xử bằng toà án, tự do ngôn luận, tự do tín ngưỡng và các quyền tự do khác theo hiến pháp.

Trong thập kỷ 1960, các triết gia cấp tiến nêu quan điểm cho rằng mọi người còn cần có cả *bình đẳng về cơ hội*. Nói cách khác, mọi người cần được chơi theo những luật chơi như nhau trên một sân chơi bình đẳng. Mọi người đều có quyền như nhau trong việc được học trong các trường và trung tâm đào tạo tốt nhất, có cơ hội tham gia vào các công việc tốt nhất. Chỉ có như vậy mới có thể chấm dứt tệ phân biệt đối xử theo màu da, theo giới tính hay theo tôn giáo. Nhiều biện pháp đã được thực hiện để nâng cao mức bình đẳng, nhưng sự bất bình đẳng về cơ hội vẫn còn ngự trị, và thậm chí cho tới thập kỷ 90, Mỹ vẫn còn cách rất xa mục tiêu bình đẳng về cơ hội kinh tế.

Thứ ba, một vấn đề lý tưởng khó lòng đạt tới được nhất, là sự bình đẳng về kết quả kinh tế. Trong giấc mơ lý tưởng này, mọi người sẽ có mức tiêu dùng như nhau - mặc dù họ là những người thông minh hay ngờ nghệch, chăm chỉ hay lười biếng, may mắn hay không may. Tiền lương sẽ như nhau đối với bác sĩ và y tá, luật sư và thư ký. Công thức của triết lý này là: "Mọi người làm theo khả năng, hưởng theo nhu cầu".

Hiện nay, thậm chí những người xã hội chủ nghĩa cứng rắn nhất cũng thừa nhận rằng cần thiết phải có sự khác biệt nhất định về kết quả kinh tế để nền kinh tế hoạt động một cách hiệu quả. Nếu không có phần thưởng khác biệt cho các công việc khác nhau thì chúng ta làm sao có thể bảo đảm được rằng mọi người làm công việc buồn tẻ cũng tốt như làm công việc thú vị, rằng làm trên các giàn khoan dầu nguy hiểm ngoài khơi cũng giống như làm tại các công viên đầy thú vị? Cố gắng tạo ra bình đẳng về kết cục kinh tế sẽ gây tổn hại nghiêm trọng tới việc thực hiện các chức năng của nền kinh tế.

Công bằng hay hiệu quả

Khi tiến hành các biện pháp phân phối lại thu nhập từ người giàu cho người nghèo, các chính phủ có thể làm tổn hại tới tính

hiệu quả kinh tế và làm giảm tổng thu nhập quốc dân sẵn có để phân phối. Một mặt, nếu bình đẳng là hàng hoá xã hội thì cần phải trả tiền khi sử dụng nó. Câu hỏi chúng ta sẵn sàng trả giá bao nhiêu cho việc giảm hiệu quả để nâng cao bình đẳng đã được Arthur Okun phát biểu trong thí nghiệm về "cái xô thủng":

> Nếu chúng ta đánh giá cao việc giảm bất bình đẳng, chúng ta sẽ chấp thuận với việc rút một đồng đôla từ túi người rất giàu để đưa cho người rất nghèo[1].

Giả sử quĩ phân phối lại là một cái xô có lỗ thủng. Giả sử rằng chỉ một phần - có thể là một nửa - tiền thuế do người giàu đóng được chuyển tới cho người nghèo. Như vậy việc phân phối lại với danh nghĩa để tạo ra bình đẳng đã có được với cái giá phải trả của hiệu quả kinh tế.

Okun đã trình bày một tình huống khó xử lớn. Các biện pháp phân phối lại như đánh thuế lũy tiến đối với thu nhập được phân tích trong Chương 17, sẽ có thể làm giảm sản lượng thực tế do giảm các động cơ khuyến khích đối với làm việc và tiết kiệm. Khi một nước tính tới các chính sách phân phối thu nhập, họ cần cân nhắc giữa lợi ích của việc bình đẳng hơn so với cái giá phải trả do giảm thu nhập quốc dân.

Chi phí kinh tế của phân phối lại. Chúng ta có thể minh họa quan điểm của Okun bằng đường cong khả năng thu nhập như trong Hình 20-5. Đồ thị cho thấy mức thu nhập của các nhóm khác nhau khi chính phủ thực hiện chương trình phân phối lại thu nhập.

Chúng ta hãy phân chia toàn dân số thành hai phần: Thu nhập thực tế của nhóm có thu nhập thấp được đo trên trục tung trong đồ thị Hình 20-5, còn thu nhập của nhóm có thu nhập cao được đo theo trục hoành. Tại điểm A là điểm trước khi bắt đầu sự phân phối lại thu nhập, sẽ không phải nộp thuế và không được nhận trợ cấp, mọi người chỉ sống bằng thu nhập từ thị trường của mình. Trong thị trường cạnh tranh, điểm A sẽ là điểm hiệu quả và một chính sách

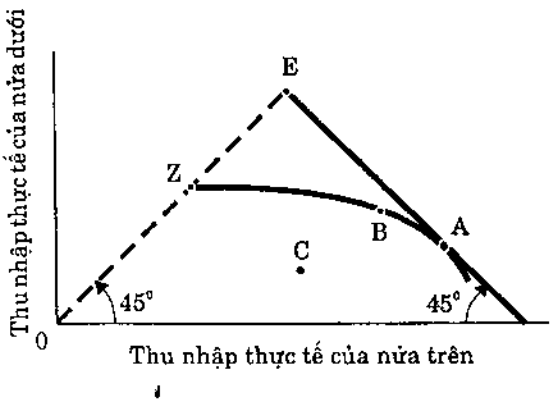
---

1. Arthur M. Okun, *Công bằng và hiệu quả: sự đánh đổi lớn* (Viện Brookings, Washington, D.C., 1975)

không có sự phân phối lại thu nhập sẽ làm cho thu nhập quốc dân đạt mức tối đa.

Hình 20-5. Phân phối lại thu nhập có thể tổn hại tới hiệu quả kinh tế

Điểm A là điểm sản xuất hiệu quả nhất với tổng thu nhập quốc dân lớn nhất. Nếu xã hội có thể phân phối lại thu nhập mà không làm tổn hại đến tính hiệu quả thì nền kinh tế sẽ dịch chuyển đến điểm E. Do các chính sách phân phối lại nhìn chung sẽ gây ra các sai lệch và mất mát hiệu quả, đường phân phối lại thu nhập có thể dịch chuyển theo đường ABZ. Xã hội phải quyết định xem cần hy sinh bao nhiêu hiệu quả để tăng thêm công bằng. Vì sao mọi người đều muốn tránh các chương trình phân phối phi hiệu quả làm cho nền kinh tế bị đẩy tới điểm C?



Rất tiếc là tại điểm thị trường tự do A này, nhóm thu nhập cao có thu nhập cao hơn nhóm thu nhập thấp rất nhiều lần. Mọi người bắt đầu đấu tranh vì sự bình đẳng hơn bằng các chương trình đánh thuế và trợ cấp, với hy vọng là sẽ chuyển về trạng thái thu nhập bình đẳng tại E. Nếu việc này có thể thực hiện mà không làm giảm thu nhập quốc dân, thì nền kinh tế sẽ dịch chuyển theo đường thẳng từ A tới E. Độ dốc của đường AE bằng - 45°, điều đó phản ánh giả định về tính hiệu quả khi chiếc xô phân phối lại thu nhập không có lỗ thủng, mỗi đôla lấy từ nhóm thu nhập cao sẽ làm tăng thu nhập của nhóm thấp đúng bằng một đôla. Theo đường dốc - 45°, tổng thu nhập quốc dân không đổi, nó cho thấy các chương trình phân phối lại thu nhập không ảnh hưởng tới tổng thu nhập quốc dân.

Nếu một nước phân phối lại thu nhập bằng cách đánh thuế cao đối với người giàu có nhất thì tiết kiệm và sự cố gắng làm việc của họ sẽ giảm đi hoặc sai lệch đi, và kết quả là tổng thu nhập quốc dân

sẽ giảm. Họ có thể chi nhiều hơn cho các luật sư về thuế, giảm tiết kiệm cho khi về hưu, hay giảm đầu tư vào các dự án đổi mới có nhiều rủi ro. Hơn nữa, nếu xã hội đưa ra một mức thu nhập tối thiểu bảo đảm cho người nghèo thì nỗi nhức nhối về cảnh nghèo nàn sẽ giảm bớt, và người nghèo có thể sẽ làm việc ít đi. Tất cả những phản ứng đó đối với các chương trình phân phối lại thu nhập sẽ làm giảm khối lượng thu nhập quốc dân thực tế.

Theo thí nghiệm của Okun, chúng ta thấy cứ 100 đôla thuế thu được của người giàu thì chỉ có 50 đôla tới tay người nghèo, phần còn lại bị chi tiêu một cách lãng phí hay cho các chi phí hành chính. Cái xô phân phối lại còn có lỗ thủng to hơn. Việc phân phối lại rất tốn kém như đã minh hoạ bằng đường ABZ trong Hình 20-5. Tại đây, đường giới hạn thu nhập thực tế giả định sẽ xa dần đường - 45^0 do thuế và trợ cấp làm giảm hiệu quả.

Tất nhiên, kinh nghiệm cũng cho thấy trong một số trường hợp, các sai lệch do sự can thiệp lớn đến nỗi chủ ý muốn giúp một tầng lớp này bằng chi phí của tầng lớp khác sẽ có kết cục làm cho cả hai tầng lớp đều bị thiệt thòi. Hoặc trong trường hợp ngược lại, các biện pháp xem ra chỉ có lợi cho người giàu cuối cùng lại làm cho mọi người đều có lợi.

Kinh nghiệm của một số nước đã chứng minh việc san bằng thu nhập bằng cách tước đoạt của người giàu đã làm cho tất cả bị thiệt hại như thế nào. Với việc cấm sở hữu tư nhân trong kinh doanh, một số nước đã giảm bất bình đẳng do nguồn thu nhập từ tài sản lớn. Song việc giảm khuyến khích lao động, giảm tích lũy vốn và giảm tính sáng tạo đã làm cho cuộc thử nghiệm triệt để mục tiêu "mọi người hưởng theo nhu cầu" bị thất bại và làm cả quốc gia nghèo nàn đi. Năm 1990, so sánh mức sống giữa Đông và Tây đã thuyết phục: sở hữu tư nhân trong kinh doanh sẽ có lợi cho mức sống của cả công nhân lẫn nhà tư bản.

Lỗ thủng lớn tới đâu?

Okun đã mô tả hệ thống phân phối lại bằng thuế và thanh toán chuyển nhượng như một cái xô thủng. Nhưng kích thước lỗ thủng trong nền kinh tế Mỹ lớn tới mức nào? Liệu nền kinh tế có gần tới

điểm A trong Hình 20-5, tại đó lỗ thủng này là không đáng kể hay không? Hay tại điểm B với lỗ thủng khá lớn? Hay tại điểm Z khi mà xô phân phối thủng lỗ chỗ như cái sàng? Để tìm câu trả lời, chúng ta cần xem xét tính phi hiệu quả lớn nảy sinh do mức thuế cao và do chi phí vào các chương trình hỗ trợ thu nhập quá hào phóng: chi phí hành chính, không khuyến khích làm việc và tiết kiệm, và các chi phí kinh tế xã hội.

• Chính phủ cần tuyển các nhân viên thuế vụ để tăng thu ngân sách và nhân viên kế toán quĩ bảo hiểm xã hội để chi trả bảo hiểm cho nhân dân. Đó rõ ràng là không hiệu quả và là những khoản chi thiết yếu đáng tiếc. Nhưng đó chỉ là khoản nhỏ: Tổng cục thuế chỉ tiêu mất khoảng nửa xu cho chi phí hành chính trích từ mỗi đôla doanh thu thuế thu được.

• Khi mức thuế ngày càng tăng lên, có thể tôi sẽ thấy bất mãn và làm việc ít đi. Đường cong Laffer trong Chương 17 nêu rằng thuế suất có thể bị mọi người cho là quá cao đến mức tổng doanh thu thuế thực sự sẽ giảm xuống thấp hơn so với mức doanh thu có được khi thuế suất được ấn định ở mức vừa phải hơn. Tuy nhiên, các bằng chứng thực nghiệm cũng cho thấy tác động tiêu cực của thuế đối với cố gắng làm việc rất nhỏ bé. Đối với một số nhóm nhỏ, đường cung lao động thực tế có thể là đường cong quay vòng - có nghĩa là việc đánh thuế thu nhập có thể khiến mọi người làm việc nhiều hơn chứ không phải là ít đi. Phần lớn các nghiên cứu nhận thấy rằng, thuế có ảnh hưởng nhỏ tới cố gắng lao động đối với các công nhân có thu nhập trung bình và cao. Tuy nhiên, thuế và thanh toán chuyển nhượng có thể có tác động lớn đối với người nghèo. Chúng ta sẽ nghiên cứu vấn đề còn đang được tranh cãi này.

• Có lẽ thất thoát quan trọng nhất của nguồn thu là từ bộ phận cấu thành tiết kiệm. Một số người tin rằng mức thuế cao sẽ làm giảm tiết kiệm và đầu tư. Các số liệu chung tại Mỹ đều không minh chứng cho quan điểm đó. Nếu đánh thuế phân phối thu nhập có tác động kìm hãm lớn đối với tiết kiệm và đầu tư thì chúng ta có thể nhận thấy điều đó qua các số liệu tổng hợp. Năm 1929, khi thuế suất liên bang rất thấp, mức tiết kiệm và đầu tư chỉ đạt 16% tổng

sản lượng quốc dân (GDP). Còn năm 1973, khi thuế suất cao thì mức tiết kiệm và đầu tư tại Mỹ vẫn là 16% GDP. Sau khi cắt giảm thuế vào đầu những năm 1980, mức tiết kiệm giảm tới mức thấp nhất kể từ cuộc Đại Suy thoái.

• Một số người cho rằng không thể thấy được sự thất thoát trong phân tích thống kê chi phí của các nhà kinh tế. Thay vì thế, dường như cái giá phải trả cho sự bình đẳng nằm ở khía cạnh thái độ chứ không phải là từ khía cạnh tiền bạc. Đạo đức kinh doanh có giảm sút không? Liệu thế hệ trẻ chán nản trước triển vọng thuế suất cao có tìm đến ma tuý và trở nên lười nhác không? Liệu hệ thống phúc lợi có còn duy trì lâu dài đối với tầng lớp dưới - một xã hội gồm những người sa vào vòng luẩn quẩn của cuộc sống phụ thuộc - hay không?

• Một số người chỉ trích toàn bộ quan điểm cho rằng phân phối lại thu nhập rất tốn kém, họ lập luận rằng: số phận nghèo khổ bắt nguồn từ sự thiếu thốn dinh dưỡng trong những năm tháng đầu do bị sinh ra trong các gia đình tan vỡ, phải ở nhà không được đến trường, ít được giáo dục, và thiếu đào tạo nghề nghiệp. Nghèo lại sinh ra nghèo. Vòng luẩn quẩn về thiếu dinh dưỡng, ít được học hành, ốm yếu, năng suất thấp và thu nhập thấp lại đeo đẳng thế hệ sau của các gia đình nghèo. Các chương trình cung cấp thỏa đáng các dịch vụ y tế và thực phẩm cho các gia đình nghèo sẽ làm tăng năng suất và hiệu quả, chứ không phải là làm giảm sản lượng. Với việc phá vỡ cái vòng nghèo khổ, trong tương lai chúng ta sẽ nâng cao kỹ năng, nguồn vốn con người, và năng suất của con em các gia đình nghèo. Các chương trình nhằm phá vỡ cái vòng nghèo khổ là những khoản đầu tư cần có ngày nay để nâng cao năng suất ngày mai.

Tổng hợp các khoản thất thoát

Nếu tổng hợp tất cả các khoản thất thoát lại thì nó sẽ lớn đến dường nào? Okun cho rằng sự thất thoát là rất nhỏ, nhất là khi nguồn quỹ cho các chương trình phân phối lại được lấy một phần từ nguồn thuế thu nhập với một cơ sở tính thuế rộng. Một số khác kịch liệt phản đối và cho rằng thuế suất biên quá cao hay chương

trình chuyển nhượng quá hào phóng sẽ làm cho hiệu quả kinh tế bị lẫn lộn và gây tổn thất.

Sự thật là gì? Nhiều nghiên cứu đã được tiến hành để xác định cái giá của phân phối lại nhưng thực tế cho thấy còn rất mơ hồ. Một nhận định thận trọng cho thấy, các chương trình phân phối lại theo cách nước Mỹ đang áp dụng ngày nay có sự tổn thất về tính hiệu quả không lớn. Chi phí về tính hiệu quả của việc phân phối lại dường như là rất thấp so với chi phí kinh tế của sự nghèo khổ xét về các mặt suy dinh dưỡng, sức khoẻ, mất tay nghề chuyên môn và khốn cùng của con người.

CHÍNH SÁCH CHỐNG NGHÈO KHỔ: CÁC CHƯƠNG TRÌNH VÀ NHỮNG CHỈ TRÍCH

Nếu một nước tuyên bố đấu tranh chống nghèo khổ thì họ cần có các vũ khí gì? Liệu các chương trình chống nghèo khổ có cứu người nghèo khỏi cảnh nghèo và biến họ trở thành các công dân làm việc có hiệu suất hay không? Hay là các chương trình này sẽ gây ra phản tác dụng? Những cải cách nào sẽ cải thiện được các vấn đề trong hệ thống phúc lợi hiện nay? Chúng ta hãy đề cập đến các vấn đề trên trong phần còn lại của chương này.

Sự ra đời của nhà nước phúc lợi

Các nhà kinh tế học cổ điển trước đây tin rằng, phân phối thu nhập là vấn đề không thể đảo ngược được. Họ cho rằng, nỗ lực xóa bỏ nghèo khổ bằng các can thiệp của chính phủ vào nền kinh tế là hành động ngu ngốc vì nó sẽ dẫn tới kết cục làm giảm tổng thu nhập quốc dân.

Tuy nhiên, tới cuối thế kỷ 19, các nhà lãnh đạo chính trị tại Tây Âu đã thực hiện những bước đi đánh dấu bước ngoặt lịch sử về vai trò kinh tế của nhà nước. Bismarsk ở Đức, Gladstone và Disraeli ở Anh, sau đó là Franklin Roosevelt ở Mỹ đã đưa ra quan niệm mới về trách nhiệm của chính phủ đối với vấn đề phúc lợi xã hội. Đó là **nhà nước phúc lợi**, trong đó chính phủ sẽ điều chỉnh các lực lượng thị trường để bảo vệ các cá nhân chống lại những biến cố bất ngờ nhất định và bảo đảm mức sống tối thiểu cho mọi người.

Nhà nước phúc lợi sẽ cung cấp những thứ quan trọng như quỹ hưu trí xã hội, bảo hiểm tai nạn và bệnh tật, bảo hiểm thất nghiệp, bảo hiểm sức khoẻ, các chương trình lương thực và nhà ở, trợ cấp cho các gia đình và bổ sung thu nhập cho các nhóm người nhất định. Từ năm 1880 cho tới thời kỳ hiện tại, các chính sách này đã lần lượt được ban hành, mặc dù còn có nhiều chính sách - ví dụ như dịch vụ y tế đại chúng - chưa được quan tâm đúng mức ở Mỹ cho tới thập kỷ 90.

Các chương trình bảo đảm thu nhập

Các chương trình bảo đảm thu nhập chính trong nhà nước phúc lợi hiện nay là gì? Chúng ta hãy điểm qua một số chương trình đã được xây dựng tại Mỹ.

Vào thập kỷ 60, sau khi mọi người lại phát hiện thấy tình trạng nghèo khổ trong lòng một xã hội được coi là giàu có nhất, Mỹ đã tiến hành chương trình *phiếu thực phẩm*. Trong chương trình này, các gia đình có thu nhập thấp được cấp phiếu cho phép họ mua thực phẩm với mức giá thấp chỉ bằng một phần giá cả thị trường. Tại mỗi bang đều có *hỗ trợ phúc lợi* cho người nghèo. Các chương trình này trợ giúp cả bằng hiện vật (tức là các khoản viện trợ trực tiếp như thực phẩm, quần áo, hay nhà ở) và cả *chuyển giao thu nhập* trực tiếp. Hình thức hỗ trợ phúc lợi dễ thấy nhất và cũng gây nhiều tranh cãi là Trợ giúp cho các gia đình có trẻ phụ thuộc (AFDC) nhằm giúp đỡ các gia đình nghèo có con nhỏ. Chính phủ còn bảo đảm an toàn thu nhập cho người già, người mù, người tàn tật có nhu cầu được giúp đỡ. Một trong những chương trình phát triển nhanh nhất là chương trình *Trợ giúp Y tế (Medicaid)* cho các gia đình thu nhập thấp.

Còn có nhiều chương trình an toàn thu nhập khác, trong đó có một số chương trình ít nhiều đều nhằm vào đối tượng các gia đình nghèo. Chương trình nhà ở, bảo hiểm xã hội, và trợ giúp người tàn tật đã hỗ trợ thu nhập cho những người nghèo nhiều hơn cả mức thu nhập trung bình của người bình thường - mặc dù các chương trình này không phải chỉ thiết kế dành riêng cho các gia đình có thu nhập thấp.

Các chương trình liên bang này chiếm bao nhiêu phần trăm trong chi tiêu ngân sách? Bảng 20-6 cho thấy mức chi tiêu của liên bang cho các chương trình an toàn thu nhập đối với toàn bộ dân cư và các gia đình nghèo. Ngày nay, tất cả các chương trình chống nghèo khổ của liên bang chiếm khoảng 16% tổng ngân sách liên bang.

Mặc dù chỉ chiếm phần nhỏ trong ngân sách, các chương trình liên bang trợ giúp người nghèo đã làm giảm mạnh tình trạng nghèo khổ. Các chương trình đã tạo lập nên một mạng lưới an toàn về tài chính để loại trừ phần lớn áp lực về nghèo đói vốn có trong thời kỳ trước đây.

Các chương trình liên bang dành cho người nghèo, 1995

Chương trình	Số tiền, tỷ đôla	Phần trăm trong tổng chi tiêu của liên bang
Tất cả các chương trình an toàn thu nhập	**800,9**	**52,7**
Các chương trình chung	**558,1**	**36,8**
Bảo hiểm xã hội	337,2	
Chăm sóc Y tế	156,2	
Khác (thương binh, hưu trí)	39,2	
Trợ cấp thất nghiệp	25,5	
Chương trình cho người nghèo	**242,8**	**15,9**
Trợ giúp Y tế	96,4	
An toàn thu nhập khác	62,5	
Thực phẩm và dinh dưỡng	38,4	
Hỗ trợ Nhà ở	25,5	
Dịch vụ xã hội	15,7	
Viện trợ Phát triển quốc tế	4,3	

Bảng 20-6. Phần lớn quỹ an toàn thu nhập liên bang là giành cho các chương trình chung như bảo hiểm xã hội

Các chương trình liên bang về an toàn thu nhập chủ yếu dành cho toàn dân, chứ không phải riêng cho người nghèo. Chỉ có 63 tỷ đôla giành cho

các chương trình bổ sung thu nhập cho các gia đình nghèo. Chú ý rằng, chi phí của chương trình y tế cho cả người nghèo và không nghèo rất cao.

(Nguồn: Văn phòng Quản lý và Ngân sách, *Ngân sách Chính phủ Hoa kỳ, 1995)*

Hai cách nhìn về nghèo khổ

Các nhà khoa học xã hội đã đưa ra rất nhiều kiến nghị về xoá đói giảm nghèo. Các cách tiếp cận khác nhau thường phản ánh những cách nhìn khác nhau về nguyên nhân nghèo khổ. Nhiều ý kiến ủng hộ sự can thiệp mạnh của chính phủ cho rằng nghèo khổ là hậu quả của điều kiện kinh tế và xã hội, trong đó người nghèo ít có khả năng kiểm soát. Họ nhấn mạnh tình trạng suy dinh dưỡng, thiếu giáo dục, gia đình tan vỡ, phân biệt đối xử, thiếu cơ hội làm việc và môi trường nguy hiểm, là những nguyên nhân chính quyết định số phận của những người nghèo. Nếu bạn theo quan điểm này, bạn có thể tin rằng chính phủ phải hoàn toàn chịu trách nhiệm về việc xoá đói giảm nghèo - hoặc bằng cách cung cấp thu nhập cho người nghèo, hoặc điều chỉnh lại các điều kiện gây ra nghèo khổ.

Quan điểm thứ hai cho rằng, nghèo khổ là do hành vi cá nhân vụng về gây ra - hành vi đó thuộc về trách nhiệm của cá nhân và họ phải tự vận động ra khỏi cảnh nghèo. Trong các thế kỷ trước, các nhà biện hộ cho kinh tế tự do kinh doanh đã cho rằng nghèo khổ là do lười biếng, không nhanh nhạy hay do nát rượu gây ra. Khoảng một thế kỷ trước, một nhà từ thiện đã viết: "Mong muốn làm việc thường không từ uống rượu mà ra". Đôi lúc bản thân chính phủ tự phê phán là đã nuôi dưỡng sự ỷ lại vào các chương trình chắp vá của chính phủ vốn đang thủ tiêu sáng kiến cá nhân. Những người chỉ trích theo quan điểm này cho rằng, chính phủ cần cắt giảm các chương trình phúc lợi và để cho mọi người tự thân vận động.

Cuộc bàn luận về nghèo khổ có thể được tóm tắt trong câu viết của nhà xã hội học nổi tiếng thế kỷ 19, William Wilson, như sau:

Những người cấp tiến từ lâu đã nhấn mạnh về tình trạng cùng cực của nhóm bất lợi có liên quan tới các vấn đề trong một xã hội rộng lớn hơn như thế nào, bao gồm cả việc phân biệt đối xử và phân biệt đẳng cấp xã hội.

Ngược lại, trong khi tính toán đến những gì mà các nhóm bất lợi phải trải qua những người bảo thủ lại thường nhấn mạnh đến tầm quan trọng của giá trị của các nhóm người khác nhau và các nguồn lực mang tính cạnh tranh[1].

Một số ít các nhà phân tích về vấn đề nghèo khổ và hệ thống phúc lợi xã hội đã rơi vào một trong hai thái cực trên. Tuy nhiên, các cuộc tranh luận hiện nay sẽ được hiểu rõ hơn nếu hai quan điểm này và các nội dung của chúng được gắn vào với vấn đề chính trị.

Vấn đề khuyến khích đối với người nghèo

Một trong những cản trở chính đối với các gia đình nghèo là hệ thống phúc lợi hiện nay đang làm giảm động lực tìm việc làm đối với các lao động có thu nhập thấp. Nếu một người được hưởng trợ cấp chuyển sang làm việc thì sẽ bị chính phủ ngừng cấp phiếu thực phẩm và các trợ cấp phúc lợi khác, cũng như trợ cấp tiền thuê nhà. Chúng ta có thể nói rằng, người nghèo có "thuế suất biên" cao (hay nói chính xác hơn là "tỷ lệ giảm lợi ích" cao) do lợi ích phúc lợi được hưởng sẽ giảm đi nhanh khi thu nhập của họ tăng lên.

Tính toán sau đây về một gia đình 3 người (1 mẹ và 2 con) sống tại Pennsylvania sẽ minh hoạ cho vấn đề trên. Chúng ta chọn ví dụ tại Pennsylvania bởi vì lợi ích của chương trình AFDC tại bang này gần với mức trung bình toàn quốc. Năm 1987, nếu một người mẹ không có việc làm thì gia đình sẽ nhận khoản tiền 4.584 đôla và tem thực phẩm trị giá 1.549 đôla, tổng cộng họ có thu nhập khả dụng là 6.133 đôla. Giả sử người mẹ có việc làm trọn ngày và nhận được tiền lương là 8.000 đôla/năm. Chị ta sẽ mất toàn bộ tiền trợ cấp, nhưng còn giữ lại được phiếu thực phẩm trị giá 1.306 đôla. Nhưng chị ta phải đóng tiền gửi trẻ và các khoản chi tiêu khác liên quan đến việc làm là 2.400 đôla, do đó thu nhập khả dụng chỉ còn lại có 6.906 đôla.

Phần thu thêm khi đi làm với mức lương 8.000 đôla sẽ là khoản thu nhập khả dụng kiếm thêm có trị giá 773 đôla/năm. Như vậy,

---

1. William Julius Wilson, Các chu kỳ tước đoạt và luận bàn về các tầng lớp dưới. *Tạp chí Dịch vụ xã hội*, 12 - 1985, trang 541 - 559.

mức tăng thu nhập khả dụng bằng 9,7% mức tăng thu nhập do đi làm. Nếu chúng ta coi việc giảm lợi ích này như một loại "thuế" thì thuế suất đối với những người nghèo đi làm dễ dàng đạt tới mức 90% - cao hơn rất nhiều so với thuế suất mà những gia đình Mỹ giàu có nhất phải chịu, và rõ ràng đó là sự không khuyến khích lớn đối với việc thiết tha tìm kiếm việc làm.

Một trong những phê phán gay gắt nhất đối với hệ thống phúc lợi hiện nay là nó khuyến khích việc tan vỡ gia đình đúng vào thời điểm mà sự nguyên vẹn của gia đình đang bị đe dọa. Phần lớn các bang đều từ chối hỗ trợ phúc lợi cho các gia đình còn cả bố và mẹ vì họ cho rằng, một trong hai người có thể chăm sóc con cái. Trong trường hợp như vậy, các ông bố bà mẹ (thường là người bố) của một gia đình nhận phúc lợi có thể nhận ra rằng nếu họ bỏ nhà ra đi thì thu nhập của gia đình sẽ tăng đáng kể. Vì chỉ có lúc đó thì vợ con anh ta mới tiếp tục được hưởng trợ cấp.

Bổ sung thu nhập cho người nghèo

Khi lý giải về các tác động trái ngược của hệ thống phúc lợi hiện nay đối với hiệu quả kinh tế và cơ cấu xã hội trong nước, các nhà kinh tế thuộc các đảng phái khác nhau đều kết luận rằng, cần cải cách về căn bản hệ thống phúc lợi này. Các nhà kinh tế bảo thủ như Milton Friedman của trường Đại học Chicago hay các nhà tự do như James Tobin của trường Đại học Yale đều đồng ý rằng, việc thay thế hay cải tiến hệ thống các chương trình bổ sung thu nhập rất phân tán hiện nay bằng một chương trình trợ cấp bằng tiền thống nhất sẽ tiết kiệm hơn và nhân đạo hơn.

Có một đề nghị cải cách gọi là **thuế thu nhập âm**. Ý tưởng chính của kiến nghị này rất đơn giản. Khi tôi làm được 50.000 đôla/năm, tôi phải đóng thuế thu nhập dương (như trình bày trong Bảng 17-3). Khi tôi làm thêm được 1.000 đôla, tôi phải đóng 160 đôla tiền thuế và giữ lại 840 đôla là thu nhập khả dụng. Như vậy việc kiếm thêm thu nhập được kích thích.

Tiếp theo, hãy xét thu nhập của một gia đình nghèo năm 1990 là 8.000 đôla/năm. Quốc hội quyết định rằng gia đình đó đáng được nâng thu nhập lên trên mức 8.000 đôla - nhất là khi 8.000 đôla này

là từ tiền lương và trong gia đình có con nhỏ phải trợ giúp. Chính phủ muốn trợ cấp thêm thu nhập cho gia đình này. Nói một cách khác, gia đình này không phải đóng thuế thu nhập, mà ngược lại, họ sẽ nhận được thuế thu nhập *âm* dưới hình thức bổ sung thu nhập.

Vấn đề ở đây là, làm thế nào để việc trợ cấp thu nhập bổ sung của chính phủ không làm tổn hại đến động cơ đi làm của các gia đình hưởng trợ cấp. Cách làm là cung cấp một khoản trợ cấp cơ bản và cho phép gia đình giữ lại phần lớn bất kỳ khoản tiền nào kiếm được do đi làm. Một gia đình có thể nhận được mức trợ cấp cơ bản là 8.000 đôla và sau đó họ sẽ chịu thuế trên 50% của bất kỳ một khoản thu nhập nào khác. Cũng như những người có thu nhập cao có thể giữ lại phần lớn thu nhập của mình khi họ làm ra thêm thu nhập, các gia đình nghèo cũng có thể giữ lại phần lớn thu nhập tăng thêm nếu các thành viên trong gia đình đi làm.

Miễn thuế thu nhập từ lương. Khi xem xét các đề nghị khác nhau, Mỹ đã chọn một phương án biến tướng của thuế thu nhập âm và gọi là *miễn thuế thu nhập từ lương*. Được bắt đầu thực hiện từ năm 1975, khoản miễn thuế được áp dụng cho thu nhập do lao động này được coi như một khoản bổ sung cho tiền lương. Sau khi được sửa đổi vào năm 1993, nó bổ sung thêm cho thu nhập từ 18 - 20% mức tiền lương do lao động cho đến tối đa là 1.511 đôla, và nó bị loại bỏ khi thu nhập vượt quá 23.050 đôla. Đây còn gọi là miễn thuế "có thể hoàn lại" bởi vì nó thực sự hoàn lại tiền nộp thuế cho người đóng thuế (như một loại thuế âm) khi nào người đóng thuế không còn khoản nợ đọng thuế nào nữa.

Bảng 20-7 cho thấy tác động của miễn thuế thu nhập đối với các gia đình có mức thu nhập khác nhau. Ví dụ này cho thấy việc chính phủ có thể vừa trợ giúp các gia đình nghèo nhất, đồng thời vừa duy trì được việc khuyến khích mọi người tìm kiếm việc làm có ích. Hãy so sánh cách tiếp cận này với các hệ thống phúc lợi hiện hành khác đã khảo sát ở trên để thấy hệ thống phúc lợi hiện hành đã phá hoại động lực đi làm, còn thuế thu nhập âm sẽ khuyến khích mọi người tìm kiếm việc làm như thế nào.

Cơ cấu miễn thuế thu nhập từ lương hiện nay

Mức tiền lương thị trường (đôla)	Mức thuế (+ phải đóng, - được nhận) (đôla)	Thu nhập sau thuế (đôla)
0	0	0
4000	-785	4785
8000	-1511	9511
12000	-1511	13511
16000	-978	16978
24000	0	24000

Bảng 20-7. Miễn thuế thu nhập tăng thêm phần thù lao cho người đi làm nhưng không có tác động gì tới người rất nghèo

Theo hệ thống miễn thuế thu nhập từ lương hiện nay, tiền lương lao động sẽ được bổ sung thêm từ 18 đến 20% cho tới khi đạt mức trần tối đa, sau đó bị bỏ dần. Hệ thống này đánh "thuế âm" vào các lao động có mức lương rất thấp.

(Nguồn: Bộ Ngân khố Hoa kỳ)

Tình trạng lưỡng nan chính khi phân tích các hệ thống hỗ trợ thu nhập khác nhau cho người nghèo là nên khuyến khích động cơ đi làm hay nên nâng cao mức sống cho những người rất nghèo? Ở một thái cực, hệ thống này có thể trợ cấp rất hào phóng cho các gia đình nghèo và sau đó đánh "thuế" thu nhập ở thuế suất rất cao. Hệ thống này thường có thuế suất thu nhập biên gần, thậm chí cao hơn 100% (như đã trình bày ở trên). Tại một thái cực khác là chương trình miễn thuế thu nhập từ lương - nó *không* trợ cấp cho những người không làm việc, nhưng lại khuyến khích động cơ có đi làm. Miễn thuế thu nhập từ lương như trình bày trong Bảng 20-7 có thuế suất thu nhập biên là *-15%*.

Khi xây dựng các chương trình hỗ trợ thu nhập, nhiều câu hỏi quan trọng về kinh tế và xã hội đã được đặt ra: chương trình có tính tới những người chưa lập gia đình phải nuôi cả gia đình hay không? Những người được trợ cấp có phải đi làm không (một chương trình gọi là "phúc lợi việc làm")? Có hỗ trợ cho các sinh viên trong diện nhận trợ cấp hay không? Và câu hỏi quan trọng nhất là có nên giảm

mức trợ cấp sao cho chúng chỉ còn là một khoản thù lao nhỏ thông thường, do đó nó sẽ can thiệp rất ít vào động cơ khuyến khích đi làm, đồng thời đảm bảo chi tiêu phúc lợi chỉ ở mức thấp? Hoặc có nên ban hành thuế thu nhập âm hào phóng để nó bổ sung đáng kể vào thu nhập ngang bằng hoặc trên mức nghèo khổ nhưng lại mạo hiểm gây ra hiệu ứng phản khuyến khích và làm phình rộng quĩ phúc lợi hay không? Tất cả các nước đều mãi mãi phải vật lộn với các vấn đề cơ bản này.

Bằng chứng thực nghiệm. Các thay đổi thực sự thấy được của cơ chế hỗ trợ thu nhập có ảnh hưởng thế nào tới nền kinh tế? Để giải đáp câu hỏi này, các nhà kinh tế đã thiết kế một hệ thống thử nghiệm thực tế rất gây ấn tượng để xác định ảnh hưởng của các chương trình khác nhau tới hành vi của mọi người.

Các thử nghiệm về thuế thu nhập âm được tiến hành đối với vài ngàn hộ gia đình tại các thành phố New Jersey, Indiana, Seattle, và Denver. Cuộc thử nghiệm chia các gia đình lựa chọn làm hai nhóm một cách ngẫu nhiên: một nhóm đối chứng sẽ không nhận được ưu đãi gì, và một nhóm thử nghiệm sẽ nhận được trợ cấp của chương trình thuế thu nhập âm trong một vài năm. Câu hỏi trọng tâm là, mọi người sẽ phản ứng ra sao sau khi nhận được các nguồn thu nhập bổ sung khác?

Các thử nghiệm nhằm cung cấp thông tin này cho thấy các gia đình nhận được khoản bổ sung thu nhập lớn (ví dụ, gia đình nhận được mức trợ cấp bằng 100% mức tối thiểu, coi đó là mức cơ bản) đã giảm số giờ đi làm của họ xuống một cách trông thấy - khoảng 15% số giờ làm việc. Nếu tính rộng ra cả nước thì việc giảm số giờ đi làm như vậy - lỗ thủng trong cái xô phân phối lại của Okun - sẽ làm cho phần thu nhập quốc dân đi từ 15 đến 30% so với chi phí của ngân sách tính toán cho các chương trình này. Mặt khác, thử nghiệm đưa ra mức trợ cấp nhỏ hơn sẽ làm giảm nỗ lực đi làm của những người chịu tác động ít hơn rất nhiều.

Tổn thất về tính hiệu quả ở đây là nhỏ hay lớn? Những người quan tâm tới người nghèo nhiều hơn so với hiệu quả kinh tế sẽ biện hộ cho việc mở rộng chương trình hỗ trợ thu nhập hào phóng. Ngược lại, những người quan tâm trước hết tới hiệu quả kinh tế và

cho rằng người nghèo phải tự chịu trách nhiệm về hoàn cảnh kinh tế của họ sẽ đề nghị cắt giảm chương trình phúc lợi này.

TÓM TẮT

A. Đo lường sự bất bình đẳng

1. Trong thế kỷ trước, các nhà kinh tế cổ điển tin rằng, bất bình đẳng là hiện tượng cố hữu phổ biến và không thể xoay chuyển được bằng các chính sách xã hội. Quan điểm đó đã không đứng vững. Ngay từ đầu thế kỷ này, nghèo khổ đã được giảm bớt, và mức thu nhập tuyệt đối của những tầng lớp dưới đáy thang thu nhập đã tăng nhiều. Từ đầu thập kỷ 70, xu thế này đã đảo ngược, bất bình đẳng đã tăng lên.

2. Đường cong Lorenz là một công cụ rất tiện lợi để xác định mức độ phân tán hay bất bình đẳng về phân phối thu nhập. Nó cho thấy có bao nhiêu phần trăm trong tổng thu nhập được phân phối cho 1% người nghèo nhất của dân số, cho 10% nghèo nhất, cho 95% nghèo nhất v.v...

3. Nghèo khổ là một khái niệm tương đối. Tại Mỹ, vào thập kỷ 1960, mức nghèo khổ được xác định là mức độ có đủ thực phẩm tiêu dùng. Theo tiêu thức dựa vào thu nhập tính toán được này, tình trạng nghèo khổ được cải thiện rất ít trong thập kỷ vừa qua.

4. Phân phối thu nhập tại Mỹ hiện nay có vẻ ít bất bình đẳng hơn so với hồi đầu thế kỷ và so với các nước kém phát triển hiện nay. Tuy nhiên, mức độ bất bình đẳng vẫn cao và có chiều hướng tăng lên một chút trong thập kỷ vừa qua. Phân phối của cải thậm chí còn có mức độ bất bình đẳng cao hơn phân phối thu nhập, cả ở Mỹ và các nền kinh tế tư bản khác.

B. Nguồn gốc của sự bất bình đẳng

5. Để giải thích bất bình đẳng về phân phối thu nhập, chúng ta cần phân biệt thu nhập do lao động và thu nhập từ tài sản. Tiền công lao động khác nhau do sự khác nhau về năng lực và cường độ làm việc (cả về số giờ và sự cố gắng), và do ngành nghề khác nhau, do nguồn vốn con người khác nhau và do các nguyên nhân khác.

6. Thu nhập từ tài sản được phân phối bất bình đẳng hơn thu

nhập do lao động, đó chủ yếu là do sự khác biệt lớn về của cải. Thừa kế tài sản cho phép con nhà giàu có mức sống cao hơn mức trung bình; chỉ một phần nhỏ của cải tại nước Mỹ có được là do tiết kiệm cá nhân trong cả cuộc đời tạo ra. Kinh doanh dường như là nguồn lớn nhất tạo ra của cải ròng của 100 người giàu nhất nước Mỹ.

C. Công bằng hay hiệu quả: Cần phân phối lại bao nhiêu?

7. Các triết gia chính trị cho rằng có ba dạng bình đẳng: (a) bình đẳng về quyền chính trị như quyền bầu cử; (b) bình đẳng về cơ hội, có cơ hội tiếp cận như nhau đối với việc làm, học tập, và các hệ thống xã hội khác; (c) bình đẳng về kết cục , trong đó mọi người được bảo đảm bình đẳng về thu nhập hay tiêu dùng. Hai dạng bình đẳng trên được chấp nhận ngày càng nhiều tại các nước như ở Hoa kỳ, còn bình đẳng về kết cục là vấn đề vô cùng gây tranh cãi và không thể chấp nhận được đối với nhiều người.

8. Bình đẳng cũng gây ra chi phí và đem lại lợi ích; cái giá phải trả là sự thất thoát như miêu tả trong mô hình "cái xô thủng" của Okun. Đó là, các cố gắng giảm bất bình đẳng thu nhập bằng việc đánh thuế luỹ tiến hay hệ thống thanh toán chuyển nhượng có thể có hại tới động cơ làm việc và tiết kiệm, và có thể làm giảm qui mô thu nhập quốc dân. Những khoản thất thoát tiềm ẩn là các chi phí hành chính, giảm giờ làm hay giảm tỷ lệ tiết kiệm.

9. Các chương trình giảm nghèo khổ chủ yếu là trợ cấp phúc lợi, phiếu thực phẩm. Hỗ trợ y tế, các chương trình nhằm vào các đối tượng thuộc các nhóm nhỏ khác – Các chương trình này thường bị phê phán vì chúng gây ra tỷ lệ giảm lợi ích (hay thuế suất biên) khá cao đối với các gia đình có thu nhập thấp, khi các gia đình này bắt đầu đi làm có lương hay các khoản thu nhập khác.

10. Thuế thu nhập âm là một trong số các đề xuất cải cách hệ thống hỗ trợ thu nhập cho người nghèo nổi bật hiện nay. Đề xuất này có thể thay thế các chương trình trợ cấp thu nhập phân tán hiện nay bằng một chương trình bổ sung thu nhập bằng tiền phổ cập và thống nhất. Mức bổ sung sẽ bị giảm đi (có nghĩa là thu nhập sẽ bị "đánh thuế") ở một thuế suất vừa phải - (khoảng 1/3 hay 1/2) - nhằm khuyến khích các gia đình có thu nhập thấp tìm kiếm việc làm trên thị trường. Mỹ đã chấp nhận một biến tướng của đề xuất

này bằng một phương án gọi là miễn thuế thu nhập do lao động nhằm bổ sung thu nhập cho các gia đình thu nhập thấp.

CÁC KHÁI NIỆM CẦN NHỚ

Đo lường sự bất bình đẳng	**Measurement of Inequality**
Các xu thế phân phối thu nhập	Trends of income distribution
Đường cong Lorenz về thu nhập và của cải	Lorenz curve of income and wealth
Vốn con người	Human capital
Thu nhập do lao động và thu nhập từ tài sản	Labor and property income
Vai trò tương đối của may mắn, tiết kiệm trong cả đời, chấp nhận rủi ro, thừa kế	Relative roles of luck, life-cycle saving, risk taking, inheritance
Nguồn gốc của sự bất bình đẳng	Sources of inequality
Chênh lệch tiền lương giữa đại học-phổ thông	College-high school premium
Phân tích và chính sách chống nghèo khổ	**Analysis and policies to combat poverty**
Nghèo khổ	Poverty
Nhà nước phúc lợi	Welfare state
Bình đẳng: về chính trị, cơ hội và kết cục	Equality:political,of opportunity, of outcome
"Cái xô thủng" của Okun	Okun' s "leaky bucket"
Công bằng hay hiệu quả	Equality vs. efficiency
Các chương trình hỗ trợ thu nhập	Income-support programs
Đường khả năng thu nhập: các trường hợp lý tưởng và thực tế	Income - possibility curve: ideal and realistic cases
Thuế thu nhập âm: trợ cấp cơ bản, thuế suất	Negative income tax:basic allowance, tax rate
Tỷ lệ giảm lợi ích (thuế suất biên)	Benefit-reduction rate (marginal tax rate)
Miễn thuế thu nhập	Earned-income tax credit

CÂU HỎI THẢO LUẬN

1. Mỗi học viên trong lớp hãy viết vào giấy mức dự tính thu nhập hàng năm của gia đình mình. Dựa vào đó, hãy xây dựng bảng tần suất xuất hiện của các mức thu nhập. Mức thu nhập trung vị là bao nhiêu? Mức thu nhập trung bình là bao nhiêu?

2. Các trường hợp dưới đây có ảnh hưởng tới đường cong Lorenz về thu nhập sau thuế như thế nào? (Giả định rằng thuế được tính theo phần trăm GDP)

a. Thuế thu nhập tỷ lệ (thuế suất như nhau cho các mức thu nhập)

b. Thuế thu nhập lũy tiến (thuế suất cao đối với thu nhập cao)

c. Thuế 5% mức doanh thu

Hãy vẽ 4 đường cong Lorenz minh hoạ cho tình trạng phân phối thu nhập lúc đầu và phân phối thu nhập sau mỗi trường hợp.

3. Hãy nêu ba loại bình đẳng. Vì sao bình đẳng về cơ hội có thể không dẫn tới bình đẳng về kết cục? Những người có năng lực khác nhau có khả năng tìm kiếm việc làm và giáo dục như nhau không? Cần làm gì để có bình đẳng về kết cục? Cách làm đó gây ra sự phi hiệu quả kinh tế như thế nào?

4. Hãy xem xét hai cách hỗ trợ thu nhập cho người nghèo: (a) trợ cấp bằng tiền (ví dụ 500 đôla/tháng) và (b) trợ cấp có điều kiện như thực phẩm, y tế, hay nhà ở. Hãy liệt kê các ý kiến ủng hộ và phản đối đối với mỗi cách trợ cấp. Bạn có thể giải thích vì sao Mỹ lại có xu hướng thiên về sử dụng biện pháp (b) hơn không? Bạn có đồng ý không?

5. Thay vì sử dụng đường cong Lorenz để xác định mức bất bình đẳng, hãy tính diện tích giữa đường thu nhập bình đẳng và đường thu nhập bất bình đẳng thực tế (tức là diện tích tô màu đậm trong Hình 20-1). Nhân đôi tỷ lệ này ta được hệ số Gini.

Trong xã hội bình đẳng thu nhập tuyệt đối thì hệ số Gini là bao

nhiêu? Còn khi một người chiếm toàn bộ thu nhập thì sao? Hãy ước tính hệ số Gini cho các đường cong tại Hình 20-2.

6. Tại quốc gia Econoland, có 10 người. Thu nhập của họ (đơn vị tính là 1.000 nghìn đôla) là 3, 6, 2, 8, 4, 9, 1, 7 và 5. Hãy lập bảng thu nhập chia nhóm 1/5 như Bảng 20-2. Vẽ đường cong Lorenz. Hãy tính hệ số Gini theo cách định nghĩa trong câu 5.

7. Bảng dưới đây cho thấy thu nhập đầu người của 10 nước đông dân nhất thế giới vào năm 1990. Các số liệu được chuyển đổi từ đồng bản tệ sang đôla Mỹ theo phương pháp tính tỷ giá "sức mua" để phản ánh sức mua thực tế.

Thu nhập đầu người, 1992 (đôla)

Nhật Bản	26.930	Pakistan	400
Mỹ	22.240	Trung Quốc	370
Nga	3.220	Nigeria	340
Brazil	2.940	Ấn Độ	330
Inđônêxia	610	Bangladesh	220

(Nguồn: Ngân hàng Thế giới, *Các chỉ số phát triển xã hội*, 1993)

Hãy lấy số liệu về số dân của các nước trên trong Bách khoa toàn thư. Sau đó, giả sử trong mỗi nước này mỗi người dân đều nhận được đúng bằng mức GDP đầu người của nước đó. Hãy vẽ một đường cong Lorenz chung cho 10 nước này. Đường cong này phản ánh mức độ bình đẳng cao hơn hay thấp hơn so với đường cong Lorenz của từng nước trong Bảng 20-2 (a)?

8. Nhiều người tiếp tục đề nghị các cách trợ giúp khác nhau đối với người nghèo. Một trường phái nói: "Hãy cấp tiền cho mọi người và để họ mua bảo hiểm y tế và thực phẩm mà họ cần." Một trường phái khác nói: "Nếu bạn cho người nghèo tiền để họ mua sữa, họ sẽ mua bia. Tiền trợ cấp cho họ chỉ có tác dụng thanh toán tình trạng suy dinh dưỡng và bệnh tật cho họ nếu bạn cung cấp bằng hiện vật. Tiền mà bạn nhận được có thể để bạn tự do tiêu, nhưng tiền của xã hội trợ cấp thu nhập là tiền mà xã hội bỏ ra và xã hội có quyền trực

tiếp hướng việc sử dụng nó theo mục tiêu đã định".

Phát biểu của trường phái thứ nhất có thể là dựa vào lý thuyết về cầu: Hãy để cho mỗi gia đình quyết định sử dụng ngân sách hạn chế của họ theo cách mang lại độ thỏa dụng tối đa. Chương 5 cho thấy vì sao ý kiến này lại có thể là đúng. Song điều gì sẽ xảy ra nếu độ thỏa dụng này của bậc cha mẹ lại chủ yếu là bia và vé xổ số chứ không phải là sữa và quần áo cho trẻ em? Bạn có đồng ý với ý kiến thứ hai không? Theo kinh nghiệm cá nhân của bạn và qua sách báo, ý kiến nào xác đáng hơn? Hãy giải thích lý do?

KINH TẾ HỌC

Tái bản lần thứ 1 – TẬP 1

VŨ CƯƠNG – ĐINH XUÂN HÀ
NGUYỄN XUÂN NGUYÊN – TRẦN ĐÌNH TOÀN

NHÀ XUẤT BẢN THỐNG KÊ

Chịu trách nhiệm xuất bản: CÁT VĂN THÀNH
Biên tập: THANH VÂN
Trình bày, vẽ bìa: THANH LONG
Sửa bản in: NGỌC TRÂM

In 1.000 cuốn khổ (16x24)cm tại Xưởng In Trung Tâm Hội Chợ Triển Lãm Việt Nam. Giấy phép xuất bản số 163-104/XB-QLXB do Cục Xuất Bản cấp ngày 30/01/2002. In xong và nộp lưu chiểu tháng 06/ 2002

NHÀ SÁCH Ngọc Trâm
410D NGUYỄN THỊ MINH KHAI - Q.3 - TP.HCM
ĐT : 8354829 - 8344593 - FAX : 8344594

Phát hành tại Hà Nội
Nhà sách Thắng Nguyên
Số 53 Tuệ Tĩnh, Hà N

KINH TẾ HỌC

NTQ 0003

Giá : 120.000đ