

ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KINH TẾ

PHÍ MẠNH HỒNG

GIÁO TRÌNH

KINH TẾ VI MÔ

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

PGS.TS. PHÍ MẠNH HỒNG

GIÁO TRÌNH

KINH TẾ VI MÔ

NHÀ XUẤT BẢN ĐẠI HỌC QUỐC GIA HÀ NỘI

MỤC LỤC

Lời nói đầu.....	05
Chương 1: Giới thiệu chung về Kinh tế học.....	08
1.1. Hoạt động kinh tế và những vấn đề cơ bản của nó.....	08
1.1.1 Hoạt động kinh tế-một dạng thái hoạt động đặc biệt của đời sống xã hội.....	08
1.1.2 Đường giới hạn khả năng sản xuất	12
1.1.3 Các vấn đề kinh tế cơ bản của xã hội.....	19
1.1.4 Các hệ thống kinh tế	21
1.2. Kinh tế học là gì?	27
1.2.1 Định nghĩa về kinh tế học	27
1.2.2 Kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô.....	28
1.2.3 Phân tích thực chứng và phân tích chuẩn tắc trong kinh tế học	31
1.3. Các công cụ phân tích kinh tế.....	34
Chương 2: Thị trường : cầu, cung và giá cả.....	47
2.1. Thị trường – Khái niệm và phân loại.....	48
2.1.1. Khái niệm thị trường.....	48
2.1.2. Phân loại thị trường.....	49
2.2. Cầu, cung và giá cả thị trường	50
2.2.1. Cầu	51
2.2.2. Cung.....	55
2.2.3. Cân bằng cầu-cung.....	58
2.3. Sự thay đổi giá cân bằng.....	63
2.3.1. Những yếu tố làm dịch chuyển đường cầu	63
2.3.2. Những yếu tố làm dịch chuyển đường cung.....	70
2.3.3. Di chuyển dọc theo đường cầu và dịch chuyển đường cầu	77
2.4. Độ co giãn của cầu và cung	79
2.4.1. Độ co giãn của cầu.....	80
2.4.2. Độ co giãn của cung.....	89

2.5 . Một vài ứng dụng về phân tích cung-cầu.....	92
2.5.1. Thuế và ảnh hưởng của thuế	92
2.5.2. Vấn đề kiểm soát giá.....	95
Chương 3: Sự lựa chọn của người tiêu dùng.....	99
3.1. Sở thích của người tiêu dùng	99
3.1.1. Những giả định cơ bản về hành vi của người tiêu dùng	100
3.1.2. Đường bàng quan.....	103
3.2. Sự ràng buộc ngân sách	112
3.2.1. Đường ngân sách.....	112
3.2.2. Ảnh hưởng của thu nhập và giá cả đối với đường ngân sách	115
3.3. Sự lựa chọn của người tiêu dùng	116
3.3.1. Tối đa hóa độ thỏa dụng của người tiêu dùng.....	117
3.3.2. Sự thay đổi trong điểm lựa chọn của người tiêu dùng	119
3.4. Đường cầu cá nhân của người tiêu dùng và đường cầu thị trường.....	125
3.4.1. Rút ra đường cầu cá nhân từ sự lựa chọn của người tiêu dùng.....	125
3.4.2. Đường cầu thị trường.....	128
Chương 4: Tổ chức và hành vi cung ứng đầu ra của doanh nghiệp	131
4.1. Tổ chức doanh nghiệp.....	131
4.2. Phân tích chi phí.....	134
4.2.1. Chi phí kế toán và chi phí kinh tế	134
4.2.2. Các thước đo chi phí	139
4.2.3. Chi phí ngắn hạn và chi phí dài hạn	148
4.2.4. Lợi thế và bất lợi thế kinh tế của quy mô	156
4.3. Mô hình tổng quát về hành vi cung ứng của doanh nghiệp	158
4.3.1. Một vài khái niệm có liên quan.....	158
4.3.2. Các điều kiện tối đa hóa lợi nhuận.....	162
4.3.3. Lựa chọn sản lượng của doanh nghiệp khi nhằm mục tiêu tối đa hóa doanh thu.....	165
Chương 5: Thị trường cạnh tranh hoàn hảo.....	167
5.1. Khái niệm, đặc điểm của thị trường cạnh tranh hoàn hảo	167

5.1.1. Các khái niệm.....	167
5.1.2. Đặc điểm và điều kiện tồn tại của thị trường cạnh tranh hoàn hảo	169
5.2. Cung ứng sản phẩm của doanh nghiệp cạnh tranh hoàn hảo.....	174
5.2.1. Cung ứng trong ngắn hạn.....	174
5.2.2. Cung ứng trong dài hạn.....	179
5.3. Cung ứng sản phẩm của ngành cạnh tranh hoàn hảo.....	183
5.3.1. Đường cung ngắn hạn của ngành.....	183
5.3.2. Đường cung dài hạn của ngành.....	184
Chương 6: Thị trường cạnh tranh không hoàn hảo	194
6.1. Đặc điểm và nguồn gốc của thị trường cạnh tranh không hoàn hảo.....	194
6.1.1. Đặc điểm chung	194
6.1.2. Nguồn gốc	198
6.2. Thị trường độc quyền thuần túy.....	203
6.2.1. Quyết định về sản lượng và giá cả của nhà độc quyền.....	203
6.2.2. Sự phân biệt đối xử về giá của doanh nghiệp độc quyền.....	211
6.3. Thị trường độc quyền nhóm	214
6.3.1. Khái niệm và đặc trưng.....	214
6.3.2. Cạnh tranh và hợp tác trên thị trường độc quyền nhóm	216
6.4. Thị trường cạnh tranh có tính chất độc quyền	230
6.4.1. Đặc điểm	230
6.4.2. Lựa chọn sản lượng và định giá.....	231
6.4.3. Cân bằng dài hạn.....	233
Chương 7: Thị trường các yếu tố sản xuất và sự lựa chọn của doanh nghiệp	236
7.1. Hàm sản xuất và quy luật về sản phẩm biên.....	237
7.1.1. Hàm sản xuất.....	237
7.1.2. Quy luật sản phẩm biên có xu hướng giảm dần.....	240
7.2. Cầu về các yếu tố sản xuất.....	246
7.2.1. Cầu về các yếu tố sản xuất của một doanh nghiệp	246
7.2.2. Cầu thị trường về yếu tố sản xuất	261

7.3. Cung về các yếu tố sản xuất và sự cân bằng trên thị trường yếu tố sản xuất	264
7.3.1. Cung về các yếu tố sản xuất.....	264
7.3.2. Cân bằng cung, cầu về yếu tố sản xuất trên thị trường cạnh tranh (ngắn hạn, dài hạn).....	268
7.3.3. Tiền thuê (yếu tố) tối thiểu và tiền thuê kinh tế.....	271
Chương 8: Thị trường lao động.....	274
8.1. Sự cân bằng trên thị trường lao động.....	274
8.1.1. Cầu, cung và cân bằng trên thị trường lao động	274
8.1.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến sự cân bằng của thị trường lao động	289
8.2. Sự chênh lệch về lương.....	295
8.2.1. Những lý do chủ yếu dẫn đến sự chênh lệch về lương	297
8.2.2. Vốn nhân lực và sự khác biệt về tiền lương	303
Chương 9: Thị trường vốn và đất đai	310
9.1. Thị trường vốn	311
9.1.1. Thị trường dịch vụ vốn hiện vật.....	311
9.1.2. Thị trường vốn hiện vật.....	323
9.2. Thị trường đất đai (và các tài nguyên thiên nhiên khác)	329
9.2.1. Đặc điểm của thị trường đất đai và sự hình thành tiền thuê đất	329
9.2.2. Thuế đất và các tài nguyên khan hiếm khác	335
9.2.3. Phân bổ đất đai cho những mục tiêu sử dụng khác nhau.....	336
Chương 10: Vai trò kinh tế của nhà nước	341
10.1. Thị trường và hiệu quả.....	342
10.1.1. Khái niệm hiệu quả Pareto	342
10.1.2. Thị trường cạnh tranh hoàn hảo và hiệu quả Pareto	344
10.2. Các khuyết tật thị trường.....	349
10.3. Vai trò kinh tế của nhà nước trong nền kinh tế thị trường.....	361
10.3.1. Mục tiêu (chức năng) công cụ	361
10.3.2. Sửa chữa, khắc phục các khuyết tật của thị trường.....	364
Tài liệu tham khảo	377

LỜI NÓI ĐẦU

Cùng với Kinh tế vĩ mô, Kinh tế vi mô được coi là một trong những môn học quan trọng nhất cung cấp các kiến thức nền tảng cho những ai muốn hiểu về sự vận hành của nền kinh tế thị trường. Khác với Kinh tế vĩ mô nghiên cứu nền kinh tế như một tổng thể, Kinh tế vi mô tập trung vào việc phân tích các hành vi của các chủ thể kinh tế như người sản xuất, người tiêu dùng, thậm chí là chính phủ trên từng thị trường riêng biệt. Những tương tác khác nhau của các chủ thể này tạo ra những kết cục chung trên các thị trường cũng như xu hướng biến động của chúng. Hiểu được cách mà một thị trường hoạt động như thế nào và ảnh hưởng lẫn nhau giữa các thị trường, trên thực tế là cơ sở để hiểu được sự vận hành của cả nền kinh tế, cắt nghĩa được các hiện tượng kinh tế xảy ra trong đời sống thực, miễn đây là nền kinh tế dựa trên những nguyên tắc thị trường. Đây là điểm xuất phát cực kỳ quan trọng để mỗi cá nhân, tổ chức cũng như chính phủ có thể dựa vào để đưa ra những ứng xử thích hợp nhằm thích nghi và cải thiện trạng huống kinh tế.

Ngay từ những năm 90 của thế kỷ trước, cùng với quá trình chuyển đổi nền kinh tế dần sang nền kinh tế thị trường ở Việt Nam, Kinh tế vi mô đã được đưa vào giảng dạy ở Khoa Kinh tế (nay là trường Đại học Kinh tế), Đại học Quốc gia Hà Nội. Ban đầu nó tồn tại như một học phần trong môn học chung là Kinh tế học, sau đó được tách ra như một môn học riêng biệt. Ở những năm đầu, trong các chương trình đào tạo cử nhân, Kinh tế vi mô chỉ được giảng dạy cho sinh viên năm thứ nhất như là môn học cơ sở cho các môn kinh tế học cụ thể. Những năm gần đây, trong hầu hết các chương trình đào tạo, bên cạnh Kinh tế vi mô cơ sở (Kinh tế vi mô I), sinh viên các năm cuối còn được nghiên cứu Kinh tế vi mô nâng cao (Kinh tế vi mô II). Điều này thể hiện sự hoàn thiện dần của kết cấu chương trình cũng như tầm quan trọng của việc nghiên cứu các chủ đề kinh tế học trong hành trang kiến thức của sinh viên ngành kinh tế.

Giáo trình này là giáo trình Kinh tế vi mô cơ sở được dành cho những sinh viên lần đầu tiên được nghiên cứu Kinh tế học. Nó được biên soạn trên cơ sở các bài giảng mà tác giả đã tiến hành nhiều năm trong các

khóa học về kinh tế vi mô ở trong và ngoài trường. Từ năm học 2005 – 2006, bản thảo của nó đã được lưu hành nội bộ trong cơ sở đào tạo như một tài liệu tham khảo chính thức cho việc giảng dạy và học tập. Sau một thời gian thử nghiệm, trên cơ sở các ý kiến đóng góp của các đồng nghiệp và sinh viên, bản thảo đã được chỉnh sửa, nghiệm thu và giờ đây có điều kiện để công bố chính thức.

Là một cuốn sách giáo khoa có tính chất nhập môn, giáo trình này trình bày những nguyên lý cơ bản của môn Kinh tế vi mô. Nó được biên soạn thành 10 chương. Chương 1 được dành để giới thiệu chung về kinh tế học như một môn khoa học xã hội đặc thù, làm rõ sự phân nhánh trong cách tiếp cận kinh tế học thành Kinh tế (học) vi mô và Kinh tế (học) vĩ mô cũng như giúp sinh viên làm quen với một số công cụ chung thường được dùng trong phân tích kinh tế. Chương 2 tập trung trình bày về mô hình cung – cầu như là một mô hình cơ bản để tư duy về sự vận hành của một thị trường. Chương 3 đề cập đến mô hình về sự lựa chọn của người tiêu dùng nhằm vạch ra những gì ẩn giấu đằng sau đường cầu của thị trường. Sự lựa chọn của doanh nghiệp trên thị trường đầu ra (giúp người ta hiểu những gì nằm đằng sau đường cung) được phân tích trong các chương 4, 5, 6; trong đó chương 4 được dành để trình bày những nguyên tắc chung trước khi việc áp dụng chúng trong các cấu trúc thị trường cụ thể được phát triển ở các chương sau. Chủ đề về hoạt động của các thị trường các yếu tố đầu vào được thảo luận ở từ chương 7 đến chương 9 cũng theo nguyên tắc đi từ cái chung đến cái cụ thể. Cuối cùng, giáo trình khép lại với chương 10 như là sự tổng kết bước đầu về cơ chế phân bổ nguồn lực theo nguyên tắc thị trường. Bên cạnh những ưu thế rõ rệt của cơ chế này, các thất bại thị trường được xem như cơ sở của các hoạt động kinh tế của Nhà nước. Những khía cạnh sâu hơn bao gồm cả những vấn đề của kinh tế học phúc lợi sẽ không được giới thiệu trong giáo trình nhập môn này.

Để công bố cuốn giáo trình này, tác giả đã nhận được những lời cổ vũ và những đóng góp quý báu của nhiều người. Trước tiên đó là những đồng nghiệp ở bộ môn Kinh tế học của Khoa Kinh tế (nay thuộc Khoa Kinh tế phát triển, Trường Đại học Kinh tế), Đại học Quốc gia Hà Nội.

Trong số này tác giả muốn gửi lời cảm ơn đặc biệt đến TS. Vũ Đức Thanh, TS Phạm Quang Vinh, TS. Tạ Đức Khánh, GV Vũ Minh Viêng, Th.S. Trần Trọng Kim, Th.S. Nguyễn Hữu Sở - những người đã nhiều năm tham gia giảng dạy môn học và có những nhận xét, bình luận xác đáng giúp tác giả hoàn thiện giáo trình ngay khi nó còn ở dạng sơ thảo. Những góp ý của các đồng nghiệp khác như TS. Đào Bích Thủy, Th.S. Nguyễn Vĩnh Hà cũng được đánh giá cao. Về phía những đồng nghiệp ngoài trường, người viết đặc biệt trân trọng cảm ơn những nhận xét, góp ý chi tiết, nhiều thiện ý của GS.TS Nguyễn Khắc Minh (Trường Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội), PGS.TS. Nguyễn Ái Đoàn (Trường Đại học Bách khoa Hà Nội) về bản thảo giáo trình. Nhờ tất cả những góp ý này mà nội dung của giáo trình trở nên ít sai sót hơn.

Ngoài ra trong quá trình chuẩn bị bản thảo, tác giả cũng nhận được sự giúp đỡ nhiệt tình về phương diện kỹ thuật của những người như: Nguyễn Thị Vũ Hà, Nguyễn Minh Phương, Ngô Thùy Dung. Cùng với sự hỗ trợ của các đồng nghiệp ở các bộ phận khác nhau trong nhà trường cũng như sự động viên của các em sinh viên - đối tượng mà giáo trình này hướng tới, sự giúp đỡ vô tư của họ được tác giả đánh giá cao.

Dù khá cẩn trọng và cố gắng để giáo trình ít khiếm khuyết nhất ở mức có thể, song cuốn sách này chắc chắn vẫn không tránh khỏi những thiếu sót. Tác giả hoàn toàn chịu trách nhiệm về những sai sót nếu có này và sẵn sàng đón nhận mọi góp ý. Những đóng góp về giáo trình này xin được gửi về địa chỉ:

Khoa Kinh tế phát triển, Trường Đại học Kinh tế, Đại học Quốc gia Hà Nội.

Nhà E4, 144 Đường Xuân Thủy, Quận Cầu Giấy, Hà Nội.

Tác giả

Chương 1

GIỚI THIỆU CHUNG VỀ KINH TẾ HỌC

Chương này nhằm giới thiệu với người đọc cái nhìn tổng quan về kinh tế học, mà kinh tế học vi mô là một phân nhánh quan trọng của nó. Để làm điều này, trước tiên chúng ta hãy làm quen với một số khái niệm kinh tế đơn giản như tính khan hiếm, giới hạn khả năng sản xuất, sản phẩm kinh tế... nhằm hiểu được những vấn đề kinh tế cơ bản mà mọi xã hội đều phải đương đầu giải quyết. Đây cũng là cơ sở để chúng ta hiểu giới hạn, phạm vi nghiên cứu của kinh tế học, phân biệt kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô như là những cách thức tiếp cận khác nhau về đối tượng nghiên cứu. Chúng ta cũng sẽ thấy cách phân tích thực chứng có thể khác như thế nào với cách phân tích chuẩn tắc, mặc dù trong cuộc sống thực chúng ta cần cả hai cách phân tích này. Cuối cùng, chúng ta cũng sẽ bước đầu làm quen với một số công cụ mà các nhà kinh tế thường sử dụng để nghiên cứu các hiện tượng trong đời sống kinh tế. Những công cụ này sẽ được trở đi, trở lại nhiều lần trong toàn bộ môn học với mục đích giúp chúng ta có thể tư duy như một nhà kinh tế.

1.1. Hoạt động kinh tế và những vấn đề cơ bản của nó

1.1.1. Hoạt động kinh tế - một dạng thái hoạt động đặc biệt của đời sống xã hội

Trong cuộc sống của mình, con người thực hiện vô vàn các dạng hoạt động khác nhau: ăn uống, học tập, lao động, nghỉ ngơi, vui chơi, giải trí v.v... Các lĩnh vực hoạt động của con người cũng được phân chia một cách ước lệ thành kinh tế, thể thao, chính trị, văn hóa v.v... Thật ra, trên thực tế, sự phân chia như vậy chỉ có ý nghĩa tương đối. Chúng ta chẳng thường nghe nói, ngày nay bóng đá không chỉ là môn thể thao hấp dẫn hàng tỷ người trên thế giới mà nó còn là một ngành công nghiệp khổng lồ tạo ra hàng triệu việc làm, với nhiều tỷ đô la lợi nhuận. Vậy thì kinh doanh bóng đá có phải là một hoạt động kinh tế? Khi các nhà kinh tế học xem quốc phòng như một hàng hóa công cộng mà nhà nước phải cung

cấp, thì phải chăng chỉ tiêu cho quốc phòng như thế nào là hiệu quả không phải là một vấn đề kinh tế? Rõ ràng, trong các hoạt động của mình, con người luôn luôn phải đối diện với những vấn đề kinh tế. Chúng ta có thể dễ dàng xem việc sản xuất lúa gạo, lắp ráp ô tô, hay quá trình tổ chức bán hàng ở các siêu thị là những hoạt động kinh tế song các hoạt động khác (trong các lĩnh vực văn hóa, thể thao, chính trị, tôn giáo v.v...), dù không trực tiếp biểu hiện ra như là các hoạt động kinh tế thì chúng ít nhiều cũng liên quan đến các vấn đề kinh tế. Trong các hoạt động này, khi ra quyết định người ta vẫn luôn luôn phải lựa chọn giữa các phương án sử dụng nguồn lực khác nhau để đạt được một mục đích nào đó. Khi làm như vậy, thực chất người ta đã tiếp cận, xử lý các vấn đề kinh tế.

Như vậy, hoạt động kinh tế với tư cách là một hoạt động sử dụng nguồn lực của xã hội nhằm tạo ra các sản phẩm (hữu hình hay vô hình) thỏa mãn nhu cầu khác nhau của con người cho đến nay vẫn là hoạt động chủ yếu, đóng vai trò nền tảng trong đời sống xã hội loài người. Đối với mỗi quốc gia, thành công trong lĩnh vực phát triển kinh tế luôn là cơ sở quan trọng để tạo dựng những thành tựu trong các lĩnh vực khác.

Nói đến hoạt động kinh tế, người ta trước tiên thường nghĩ đến các hoạt động sản xuất. Đó là việc tổ chức, sử dụng theo một cách thức nào đó các nguồn lực (máy móc, thiết bị, nhà xưởng, lao động, nguyên vật liệu...) nhằm tạo ra những vật phẩm hay dịch vụ (các dòng lợi ích mà người ta thu được trong một thời kỳ, phát sinh từ các vật phẩm hữu hình hay từ các hoạt động của con người) thỏa mãn nhu cầu của con người. Các vật phẩm hay dịch vụ với tư cách là kết quả đầu ra của quá trình sản xuất thường được các nhà kinh tế học gọi là hàng hóa. Các nguồn lực hay bất cứ cái gì dùng để sản xuất ra các hàng hóa được gọi là các yếu tố đầu vào (hay các yếu tố sản xuất). Ở thời nguyên thủy, khi sản xuất con người chủ yếu lợi dụng chính những yếu tố đầu vào sẵn có của tự nhiên. Càng phát triển, con người càng ngày càng tạo ra những đầu vào nhân tạo cho phép họ sản xuất ra các đầu ra với hiệu suất cao hơn.

Nếu sản xuất là quá trình biến đổi các đầu vào thành các đầu ra thích hợp với nhu cầu của con người (theo nghĩa này, sản xuất bao gồm

cả sự dịch chuyển các vật phẩm trong không gian và thời gian), thì tiêu dùng chính là mục đích của sản xuất. Xã hội chỉ sản xuất ra những hàng hóa mà nó có nhu cầu tiêu dùng. Quyết định tiêu dùng của các cá nhân có ảnh hưởng to lớn đến các quyết định sản xuất. Khi thực hiện quyết định của mình, những người tiêu dùng lựa chọn các hàng hóa theo một cách nào đó, phù hợp với sở thích, nguồn thu nhập của mình và giá cả hàng hóa. Vì đối tượng lựa chọn của hành vi tiêu dùng là hàng hóa nên tiêu dùng cũng là một hoạt động kinh tế quan trọng.

Trao đổi hàng hóa cũng là một hoạt động kinh tế cơ bản của các xã hội hiện đại. Thông qua trao đổi, các cá nhân khác nhau có thể nhận được những hàng hóa mà mình cần chứ không phải trực tiếp sản xuất ra tất cả các loại hàng hóa. Nhờ trao đổi, quá trình sản xuất xã hội trở nên có hiệu quả hơn.

Xã hội không chỉ sản xuất ra các hàng hóa mà còn phải phân phối chúng giữa các thành viên khác nhau. Việc phân phối các hàng hóa đầu ra tùy thuộc nhiều vào việc phân phối các yếu tố đầu vào của quá trình sản xuất. Người nào nắm giữ được nhiều đầu vào hơn, người đó có nhiều khả năng chiếm giữ được phần lớn hơn trong số các đầu ra mà xã hội tạo ra. Cách thức phân phối thường gắn chặt với cách thức sản xuất.

Sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng là những khâu khác nhau, có quan hệ chặt chẽ với nhau của quá trình kinh tế. Sở dĩ chúng là những hoạt động kinh tế vì ở đây người ta luôn phải đương đầu với sự lựa chọn khi ra các quyết định. Khi chúng ta phải cân nhắc sản xuất nhiều lúa gạo hơn hay lắp ráp nhiều ô tô hơn, điều đó tự nó đã hàm ý rằng chúng ta không thể cùng một lúc có cả hai thứ nhiều hơn. Chúng ta đang đứng trước một sự đánh đổi: được cái này thì buộc phải hy sinh thứ khác. Sự đánh đổi này khiến cho chúng ta phải lựa chọn để có thể đưa ra được những quyết định khôn ngoan, hợp lý hay nói cách khác, những quyết định có tính kinh tế. Lựa chọn – đó chính là thực chất của các quyết định kinh tế.

Tại sao người ta thường phải lựa chọn khi ra các quyết định? Nguồn gốc của mọi vấn đề kinh tế nằm ở mâu thuẫn giữa một bên là nhu

cầu có tính vô hạn của con người với một bên là các nguồn lực có tính khan hiếm. Vấn đề kinh tế phát sinh chính là do sức ép của việc giải quyết mâu thuẫn này.

Trong cuộc sống, con người luôn có các nhu cầu cần thỏa mãn. Nhu cầu về thức ăn, quần áo, chỗ ở, phương tiện đi lại... dường như liên quan đến nhu cầu cơ bản, có tính sinh tồn của con người. Bên cạnh chúng, con người còn có nhiều nhu cầu “cao cấp” hơn: học tập, đi du lịch, thưởng thức âm nhạc, xem phim, xem hay chơi thể thao... Khi còn ở trạng thái nghèo đói, người ta có xu hướng coi các nhu cầu “cao cấp” trên là xa xỉ, và tập trung vào việc thỏa mãn các nhu cầu sinh tồn. Tuy nhiên, vấn đề là ở chỗ, nhu cầu con người luôn luôn không có điểm dừng. Một khi một nhu cầu được thỏa mãn, người ta lại nảy sinh những nhu cầu mới, cao hơn. Sự mở rộng và nâng cấp liên tục các nhu cầu nằm trong bản chất của con người.

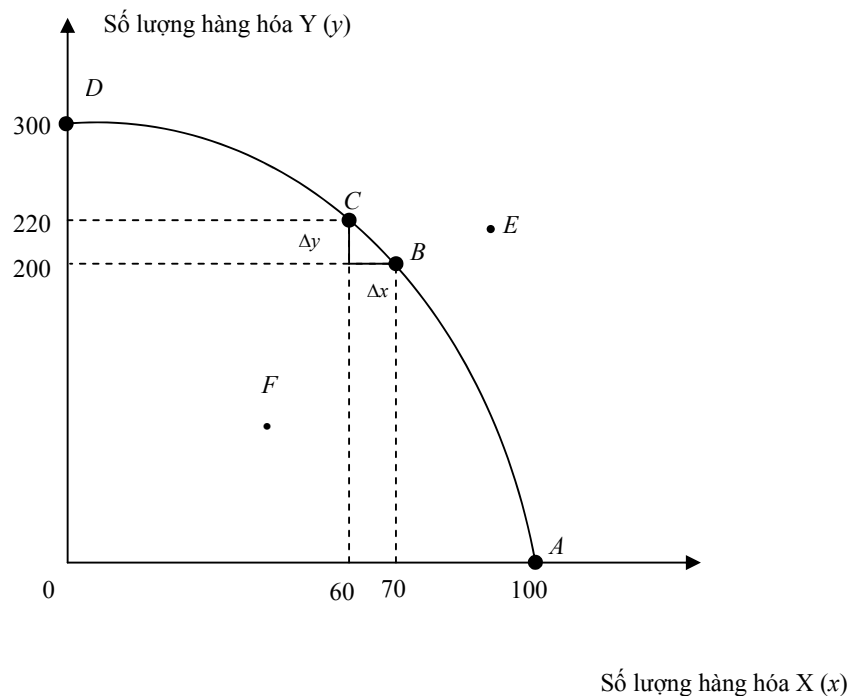
Để thỏa mãn các nhu cầu của mình, con người cần có các sản phẩm và dịch vụ. Nhưng các nguồn lực để sản xuất các hàng hóa này lại có tính khan hiếm. Về cơ bản, các nguồn lực trong xã hội đều không phải là vô hạn, người ta không thể cung cấp chúng một cách miễn phí mà không rơi vào trạng thái số lượng nguồn lực được yêu cầu vượt quá số lượng cung cấp sẵn có. Không chỉ lao động, đất đai, vốn là khan hiếm, mà thời gian để người ta sản xuất và tiêu dùng cũng khan hiếm. Tính khan hiếm này không cho phép con người có thể sản xuất mọi hàng hóa, với bất kỳ số lượng nào mà nó mong muốn. Với số lượng nguồn lực có hạn, khi xã hội sản xuất quá nhiều lương thực, nó buộc phải hy sinh các sản phẩm khác. Tính khan hiếm của nguồn lực khiến cho phần lớn các sản phẩm mà chúng ta thấy cũng mang tính khan hiếm. Người ta không thể có chúng mà không phải hy sinh hay từ bỏ một cái gì khác. Vì thế: Lựa chọn sản xuất cái gì, với số lượng bao nhiêu v.v.... để có thể thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của mình chính là bài toán kinh tế mà cho đến nay, loài người vẫn phải đương đầu. Điều đó làm nên các hoạt động kinh tế đa dạng của xã hội.

1.1.2. Đường giới hạn khả năng sản xuất

Đường giới hạn khả năng sản xuất: Một trong những công cụ kinh tế đơn giản nhất có thể minh họa rõ ràng tính khan hiếm nguồn lực và sự lựa chọn kinh tế là đường giới hạn khả năng sản xuất.

Đường giới hạn khả năng sản xuất của một nền kinh tế là đường mô tả các tổ hợp sản lượng hàng hóa tối đa mà nó có thể sản xuất ra được khi sử dụng toàn bộ các nguồn lực sẵn có.

Để đơn giản hóa, chúng ta hãy tưởng tượng nền kinh tế chỉ sản xuất hai loại hàng hóa X và Y. Hai ngành sản xuất này sử dụng toàn bộ các yếu tố sản xuất sẵn có (bao gồm cả một trình độ công nghệ nhất định) của nền kinh tế. Nếu các yếu tố sản xuất được tập trung toàn bộ ở ngành X, nền kinh tế sẽ sản xuất ra được 100 đơn vị hàng hóa X mà không sản xuất được một đơn vị hàng hóa Y nào. Điều này được minh họa bằng điểm *A* của hình 1.1. Trong trạng thái cực đoan khác, nếu các yếu tố sản xuất được tập trung hết ở ngành Y, giả sử 300 hàng hóa Y sẽ được tạo ra song không một đơn vị hàng hóa X nào được sản xuất (điểm *D* trên hình 1.1). Ở những phương án trung gian hơn, nếu nguồn lực được phân bổ cho cả hai ngành, nền kinh tế có thể sản xuất ra 70 đơn vị hàng hóa X và 200 đơn vị hàng hóa Y (điểm *B*), hoặc 60 đơn vị hàng hóa X và 220 đơn vị hàng hóa Y (điểm *C*)... Những điểm *A*, *B*, *C*, *D* (và những điểm khác, tương tự mà chúng ta không thể hiện) là những điểm khác nhau của đường giới hạn khả năng sản xuất. Mỗi điểm đều cho chúng ta biết mức sản lượng tối đa của một loại hàng hóa mà nền kinh tế có thể sản xuất ra được trong điều kiện nó đã sản xuất ra một sản lượng nhất định hàng hóa kia. Ví dụ, nếu nền kinh tế sản xuất ra 70 đơn vị hàng hóa X, trong điều kiện nguồn lực sẵn có, nó chỉ có thể sản xuất tối đa 200 đơn vị hàng hóa Y. Nếu muốn sản xuất nhiều Y hơn (chẳng hạn, 220 đơn vị hàng hóa Y), nó phải sản xuất ít hàng hóa X đi (chỉ sản xuất 60 đơn vị hàng hóa X).



Hình 1.1: Đường giới hạn khả năng sản xuất

Nền kinh tế không thể sản xuất ra được một tổ hợp hàng hóa nào đó biểu thị bằng một điểm nằm bên ngoài đường giới hạn khả năng sản xuất (chẳng hạn điểm *E*). Điểm *E* nằm ngoài năng lực sản xuất của nền kinh tế ở thời điểm mà chúng ta đang xem xét, do đó nó được gọi là điểm không khả thi. Nền kinh tế chỉ có thể sản xuất ở những điểm nằm trên hoặc nằm trong đường giới hạn khả năng sản xuất (được gọi là những điểm khả thi). Những điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất (các điểm *A*, *B*, *C*, *D*) được coi là các *điểm hiệu quả*. Chúng biểu thị các mức sản lượng tối đa mà nền kinh tế tạo ra được từ các nguồn lực khan hiếm hiện có. Tại những điểm này, người ta không thể tăng sản lượng của một loại hàng hóa nếu không cắt giảm sản lượng hàng hóa còn lại. Sở dĩ như vậy vì ở đây toàn bộ các nguồn lực khan hiếm đều đã được sử dụng, do đó, không có sự lãng phí. Trái lại, một điểm nằm trong đường giới hạn khả năng sản xuất, như điểm *F* trên hình 1.1 chẳng hạn, lại biểu thị một trạng thái *không hiệu quả* của nền kinh tế. Đó có thể là do nền kinh tế đang trong thời kỳ suy thoái, lao động cũng như các nguồn lực của nó

không được sử dụng đầy đủ, sản lượng các hàng hóa mà nó tạo ra thấp hơn so với năng lực sản xuất hiện có. Tại trạng thái không hiệu quả, (ví dụ, điểm F), xét về khả năng, người ta có thể tận dụng các nguồn lực hiện có để tăng sản lượng một loại hàng hóa mà không buộc phải cắt giảm sản lượng hàng hóa còn lại cũng như có thể đồng thời tăng sản lượng của cả hai loại hàng hóa.

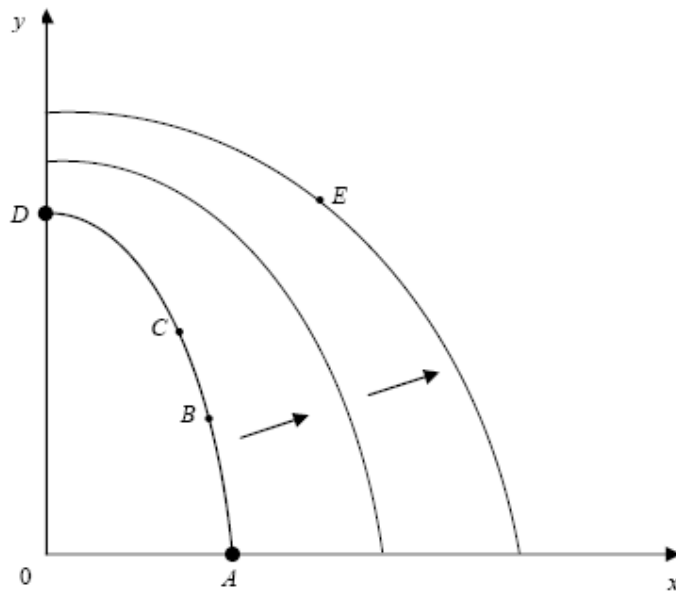
Giới hạn khả năng sản xuất của xã hội bị quy định bởi tính khan hiếm của các nguồn lực. Trong trường hợp này, xã hội phải đối mặt với sự đánh đổi và lựa chọn. Khi đã đạt đến trạng thái hiệu quả như các điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất chỉ ra, nếu muốn có nhiều hàng hóa X hơn, người ta buộc phải chấp nhận sẽ có ít hàng hóa Y hơn và ngược lại. Cái giá mà ta phải trả để có thể được sử dụng nhiều hàng hóa X hơn chính là phải hy sinh một số lượng hàng hóa Y nhất định. Trong các trường hợp này, sự lựa chọn mà chúng ta thực hiện luôn luôn bao hàm một sự đánh đổi: để được thêm cái này, người ta buộc phải từ bỏ hay hy sinh một cái gì khác. Sự đánh đổi như thế là bản chất của các quyết định kinh tế. Rốt cuộc, điểm nào trên đường giới hạn khả năng sản xuất được xã hội lựa chọn? Điều này còn tùy thuộc vào sở thích của xã hội và trong các nền kinh tế hiện đại, sự lựa chọn này được thực hiện thông qua hoạt động của hệ thống thị trường.

Sự đánh đổi mà chúng ta mô tả thông qua đường giới hạn khả năng sản xuất cũng cho ta thấy thực chất khoản chi phí mà chúng ta phải gánh chịu để đạt được một cái gì đó. Đó chính là chi phí cơ hội.

Chi phí cơ hội để đạt được một thứ chính là cái mà ta phải từ bỏ để có nó. Trong nền kinh tế giả định chỉ có hai phương án sản xuất các hàng hóa X, Y nói trên, chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một lượng hàng hóa nào đó (ví dụ hàng hóa X) chính là số lượng hàng hóa khác (ở đây là hàng hóa Y) mà người ta phải hy sinh để có thể thực hiện được việc sản xuất nói trên. Nếu xuất phát chẳng hạn từ điểm C trên đường giới hạn khả năng sản xuất ở hình 1.1, ta thấy, nền kinh tế đang sản xuất ra 60 đơn vị hàng hóa X và 220 đơn vị hàng hóa Y . Chuyển từ C đến B , chúng ta nhận được thêm 10 đơn vị hàng hóa X , song phải từ bỏ 20 đơn vị hàng hóa Y .

Như vậy, 20 đơn vị hàng hóa Y là chi phí cơ hội để sản xuất 10 đơn vị hàng hóa X này. Xét một cách tổng quát hơn, chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa X chính là số lượng đơn vị hàng hóa Y ta phải từ bỏ để có thể dành nguồn lực cho việc sản xuất thêm này. Nó được đo bằng tỷ số $-\Delta Y/\Delta X$, vì thế có thể đo bằng giá trị tuyệt đối của độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất tại từng điểm. Trong một số trường hợp, vì lý do đơn giản hóa, người ta giả định rằng, chi phí cơ hội của việc sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa nào đó là không đổi ở mọi điểm xuất phát. Khi đó đường giới hạn khả năng sản xuất được xem như một đường thẳng (có độ dốc không đổi). Trên thực tế, chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa thường tăng dần lên khi chúng ta cứ tăng mãi sản lượng hàng hóa này. Vì thế, đường giới hạn khả năng sản xuất thường được biểu thị như một đường cong lồi, hướng ra ngoài gốc tọa độ.

Một đường giới hạn khả năng sản xuất cho ta thấy các số lượng hàng hóa tối đa mà xã hội có thể có được trong một giới hạn nhất định về nguồn lực. Như trên ta đã nói, điểm E là điểm không khả thi, vì với lượng nguồn lực khan hiếm hiện có, người ta không thể tạo ra được các khối lượng hàng hóa như điểm này biểu thị. Tuy nhiên, xã hội có thể sản xuất được tại điểm E nếu như nó có nhiều yếu tố sản xuất hơn, hoặc có được những công nghệ sản xuất tiên tiến hơn. Gắn với trạng thái mới về các nguồn lực (bao hàm cả trình độ công nghệ sản xuất), nền kinh tế của xã hội lại có một đường giới hạn khả năng sản xuất mới. Khi các nguồn lực gia tăng (theo thời gian, xã hội tích lũy được nhiều máy móc thiết bị hơn, tìm ra được các phương pháp sản xuất tiên tiến hơn v.v...), đường giới hạn khả năng sản xuất của xã hội dịch chuyển ra phía ngoài. Giới hạn khả năng sản xuất được mở rộng tạo khả năng cho xã hội có thể có thể sản xuất được nhiều hơn cả hàng hóa X lẫn hàng hóa Y. Liên tục mở rộng giới hạn khả năng sản xuất của mình theo thời gian chính là thực chất của quá trình tăng trưởng kinh tế của xã hội (hình 1.2).



Quy luật hiệu suất giảm dần: Hình dạng đường giới hạn khả năng sản xuất điển hình như một đường cong lõm cũng như giả định về chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa có xu hướng tăng dần có liên quan đến một quy luật kinh tế được gọi là quy luật hiệu suất giảm dần.

Quy luật hiệu suất giảm dần phản ánh mối quan hệ giữa lượng hàng hóa đầu ra và lượng đầu vào góp phần tạo ra nó. Nội dung của quy luật này là: nếu các yếu tố đầu vào khác được giữ nguyên thì việc gia tăng liên tiếp một loại đầu vào khả biến duy nhất với một số lượng bằng nhau sẽ cho ta những lượng đầu ra tăng thêm có xu hướng ngày càng giảm dần. Có thể minh họa quy luật này bằng ví dụ sau.

Giả sử việc sản xuất lương thực cần đến hai loại đầu vào là lao động và đất đai (ở đây, đất đai đại diện cho các đầu vào khác không phải là lao động). Với một lượng đất đai cố định (ví dụ là 10 ha), sản lượng lương thực đầu ra tạo ra được sẽ tùy thuộc vào số lượng lao động (yếu tố đầu vào khả biến duy nhất) được sử dụng. Khi chưa có một đơn vị lao động nào được sử dụng, sản lượng lương thực đầu ra là bằng 0. Với 1 đơn vị lao động canh tác trên 10 ha nói trên, giả sử trong 1 năm người này sản xuất được 15 tấn lương thực. Khi bổ sung thêm 1 đơn vị lao động nữa, 2 lao động này có thể tạo ra trong 1 năm một khối lượng lương thực là 27

tấn. Ta nói rằng lượng lương thực tăng thêm nhờ có thêm đơn vị lao động thứ hai là 12 tấn ($27-15=12$). Vẫn với diện tích đất đai cố định như trên, nếu số lượng lao động lần lượt là 3, 4, 5 sản lượng lương thực được tạo ra giả sử lần lượt là 37, 46, 54,5 tấn. Khi lượng lao động gia tăng, tổng sản lượng lương thực ngày càng được sản xuất ra nhiều hơn, song lượng lương thực tăng thêm từ mỗi đơn vị lao động bổ sung thêm lại có xu hướng giảm dần (lượng lương thực có thêm nhờ đơn vị lao động thứ ba là 10 tấn, nhờ đơn vị lao động thứ tư là 9 tấn, nhờ đơn vị lao động thứ năm là 8,5 tấn).

Bảng 1.1: Số liệu minh họa quy luật hiệu suất giảm dần

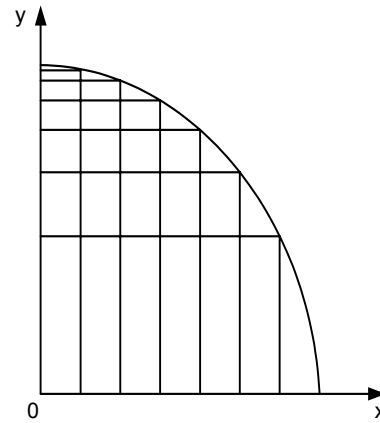
Lượng lao động	Sản lượng lương thực	Lượng lương thực tăng thêm nhờ có thêm 1 đơn vị lao động (tấn)
0	0	
1	15	15
2	27	12
3	37	10
4	46	9
5	54,5	8,5

Quy luật hiệu suất giảm dần là một hiện tượng thường bộc lộ trong nhiều trường hợp của đời sống kinh tế. Điều giải thích cho quy luật này nằm ở chỗ các đầu vào được gia tăng một cách không cân đối. Khi các đầu vào khác (ví dụ, đất đai) là cố định, việc tăng dần đầu vào lao động cũng có nghĩa là càng về sau, mỗi đơn vị lao động càng có ít hơn các đầu vào khác (ở đây là đất đai) để sử dụng. Đây là lý do khiến cho càng về sau, mỗi đơn vị lao động tăng thêm lại chỉ góp phần tạo ra lượng sản phẩm đầu ra tăng thêm (trong ví dụ trên là lương thực) giảm dần. Ở ví dụ trên, với mục đích minh họa, chúng ta cho quy luật hiệu suất giảm dần bộc lộ hiệu lực của nó ngay khi chúng ta bổ sung đơn vị lao động đầu tiên. Trên thực tế, quy luật này chỉ thể hiện như là một xu hướng. Khi số lượng lao động được sử dụng còn ít, việc tăng thêm một đơn vị lao động

có thể không chỉ làm tổng sản lượng đầu ra tăng thêm mà còn làm lượng đầu ra bổ sung cũng ngày một tăng (ở đây hiệu suất là tăng dần). Tuy nhiên, khi lượng lao động được sử dụng là đủ lớn (trong tương quan với lượng đầu vào khác là cố định), việc cứ tiếp tục bổ sung thêm lao động chắc chắn sẽ làm xu hướng hiệu suất giảm dần phát huy hiệu lực.

Quy luật hiệu suất giảm dần là một trong những lý do có thể giải thích xu hướng chi phí cơ hội tăng dần khi chúng ta muốn sản xuất ngày một nhiều hơn một loại hàng hóa trong điều kiện bị giới hạn bởi một tổ hợp đầu vào sẵn có nhất định. Thường thì các hàng hóa khác nhau có các yêu cầu về đầu vào không giống nhau. Mỗi ngành sản xuất đều sử dụng một số yếu tố sản xuất đặc thù (ví dụ, đất đai là đầu vào quan trọng của việc sản xuất nông sản, song nó lại có ý nghĩa ít hơn nhiều trong việc sản xuất ô tô. Việc bổ sung đất đai cho ngành sản xuất ô tô bằng cách rút nó ra khỏi ngành nông nghiệp có thể làm giảm nhiều sản lượng nông sản mà lại không làm tăng thêm bao nhiêu sản lượng ô tô. Ngược lại, chuyển những lao động lành nghề từ ngành công nghiệp ô tô sang ngành nông nghiệp có thể làm sản lượng nông nghiệp tăng lên không nhiều trong khi lại có thể làm sản lượng ô tô sụt giảm mạnh). Do đó, khi muốn tăng thêm sản lượng của một loại hàng hóa X chẳng hạn, ở điểm hiệu quả trên đường giới hạn khả năng sản xuất, người ta buộc phải phân bổ lại nguồn lực bằng cách rút chúng ra khỏi lĩnh vực sản xuất hàng hóa Y. Việc bổ sung các nguồn lực cho việc sản xuất X thường không thực hiện được một cách cân đối: các yếu tố sản xuất đặc thù mà ngành sản xuất X đòi hỏi thường không được bổ sung một cách tương ứng như các yếu tố sản xuất khác. Điều này làm cho quy luật hiệu suất giảm dần có thể phát huy tác dụng. Với những lượng hàng hóa Y hy sinh bằng nhau, ta chỉ nhận được lượng hàng hóa X tăng thêm ngày một giảm dần. Nói cách khác, để có thể sản xuất thêm một đơn vị hàng hóa X như nhau, số lượng hàng hóa Y ta phải từ bỏ sẽ tăng dần. Chi phí cơ hội của việc sản xuất, vì thế, thường được giả định một cách hợp lý là tăng dần. (Chúng ta cũng có thể nói như vậy đối với chi phí cơ hội của việc sản xuất hàng hóa Y). (Hình 1.3).

Khi chi phí cơ hội của việc sản xuất một loại hàng hóa được xem là tăng dần, độ dốc của đường giới hạn khả năng sản xuất không phải là cố định mà có xu hướng tăng dần khi ta di chuyển từ trái sang phải. Vì thế đường giới hạn khả năng sản xuất điển hình thường được mô tả như một đường cong lồi.



Hình 1.3: Chi phí cơ hội tăng dần và hình dáng PPF

1.1.3. Các vấn đề kinh tế cơ bản của xã hội

Sự khan hiếm của các nguồn lực quy định sự khan hiếm của các sản vật đầu ra (trong kinh tế học, người ta thường gọi chung là các hàng hóa). Trong thế giới thực, ta thấy có rất ít hàng hóa miễn phí, được hiểu là những thứ mà ta có thể nhận được song không phải từ bỏ bất cứ cái gì. (Trong một chừng mực nào đó, có thể coi không khí mà chúng ta cần để hít thở là một loại hàng hóa không khan hiếm, hay hàng hóa miễn phí. Tuy nhiên, cùng với việc dân số tăng lên, môi trường càng ngày càng ô nhiễm, không khí trong lành cũng dần trở nên khan hiếm). Khi trạng thái khan hiếm được coi là phổ biến, để duy trì sự tồn tại và phát triển của mình, mọi xã hội đều phải đương đầu với những sự lựa chọn: sản xuất cái gì? Sản xuất như thế nào? và sản xuất cho ai? Đây chính là ba vấn đề kinh tế cơ bản mà mọi xã hội đều phải giải quyết.

Sản xuất cái gì? Nội dung của vấn đề này bao gồm: ở mỗi thời điểm xác định, xã hội nên sản xuất những hàng hóa hay dịch vụ nào? với các chủng loại cụ thể ra sao? Mỗi thứ hàng hóa hay dịch vụ cần được sản xuất với những khối lượng nào? Do buộc phải đánh đổi hay lựa chọn nên người ta không thể không cân nhắc giữa việc nên sản xuất nhiều lương thực, thực phẩm hơn để tiêu dùng hay để dành nguồn lực cho việc sản xuất vũ khí nhiều hơn để đáp ứng nhu cầu về quốc phòng? Nên tăng cường việc sản xuất những mặt hàng tiêu dùng cho nhu cầu hiện tại hay

để dành nguồn lực cho việc xây dựng thêm các nhà máy, đường xá v.v... nhằm tăng cường năng lực sản xuất của xã hội?

“Sản xuất cái gì?” sở dĩ được coi là một vấn đề kinh tế cơ bản vì các nguồn lực mang tính khan hiếm. Nếu các nguồn lực là vô hạn, việc sản xuất quá nhiều lương thực do hậu quả của những quyết định ngẫu hứng, thiếu cân nhắc sẽ không buộc chúng ta phải trả giá gì. Có thể một số lượng lương thực nào đó được sản xuất ra song không được sử dụng, song vì nguồn lực là vô hạn, chúng ta vẫn có thể sản xuất đủ các hàng hóa khác mà chúng ta mong muốn. Việc sản xuất quá nhiều lương thực không buộc chúng ta phải từ bỏ các hàng hóa khác. Rõ ràng, trong trường hợp này, vấn đề lựa chọn để sản xuất hàng hóa nào không cần thiết phải đặt ra.

Sản xuất như thế nào? Với danh mục và số lượng các hàng hóa được lựa chọn để sản xuất, xã hội cũng cần phải cân nhắc xem có thể sản xuất ra chúng bằng những cách thức sản xuất thích hợp nào? Để tạo ra cùng một loại hàng hóa, người ta có thể sử dụng những hình thức và công nghệ sản xuất khác nhau. Chẳng hạn, có thể sản xuất ra một sản lượng điện nhất định bằng cách xây dựng một nhà máy thủy điện lớn hay nhiều nhà máy thủy điện nhỏ, đặt phân tán ở những vùng khác nhau. Cũng có thể làm ra điện từ các nhà máy nhiệt điện. Việc sản xuất điện thông qua xây dựng các nhà máy nhiệt điện lại có thể thực hiện trên cơ sở các phương án khác nhau, dựa trên các nguồn năng lượng khác nhau: than đá, dầu mỏ hay khí đốt tự nhiên... Cuối cùng, việc cung cấp điện cho nền kinh tế có thể được thực hiện thông qua các công ty nhà nước song cũng có thể thực hiện thông qua các công ty tư nhân. Cần phải lựa chọn cách thức sản xuất như thế nào, với các kết hợp đầu vào ra sao, công nghệ gì? v.v... chính là vấn đề kinh tế cơ bản thứ hai mà xã hội phải giải quyết. Nguồn gốc của vấn đề này cũng liên quan đến sự khan hiếm. Một khi nguồn lực không phải là vô hạn, việc lựa chọn cách thức sản xuất hợp lý là cần thiết, vì nếu không, người ta sẽ buộc phải trả giá.

Sản xuất cho ai? Rót cục những hàng hóa hay dịch vụ mà xã hội tạo ra được phân phối ra sao giữa những nhóm xã hội hay cá nhân khác nhau?

Ai là những người được sử dụng, hưởng lợi từ những hàng hóa này? Trong tổng sản lượng hàng hóa hay dịch vụ mà xã hội sản xuất ra, ai là người nên được hưởng phần nhiều hơn, còn ai buộc phải hưởng ít hơn? Nên phân phối đồng đều các hàng hóa giữa các cá nhân hoặc nhóm xã hội hay chấp nhận sự chênh lệch giàu, nghèo? Sự chênh lệch trong phân phối này, nếu được phép tồn tại thì liệu nó có cần phải đặt trong một giới hạn nào đó không? Nói tóm lại, phân phối những hàng hóa khan hiếm như thế nào cũng là một vấn đề kinh tế cơ bản mà mọi xã hội đều phải xử lý. Khi không có tình trạng khan hiếm, người ta sẽ dễ dàng có được các hàng hóa mà họ mong muốn. Khi đó không cần phải lựa chọn cách thức phân phối: mọi người có thể sử dụng hàng hóa theo nhu cầu của mình. Ngược lại, trong một thế giới còn sự khan hiếm, khi một người được nhiều hơn trong chiếc “bánh hàng hóa” mà xã hội tạo ra, cũng có nghĩa là ai đó phải nhận phần ít hơn. Các cách phân phối hàng hóa hay thu nhập khác nhau, chắc chắn sẽ đem lại hệ quả khác nhau. Xã hội cần phải lựa chọn cách thức phân phối nào đó để có thể tạo ra những động lực cần thiết nhằm duy trì sự tồn tại và phát triển không ngừng của mình.

“Sản xuất cái gì, như thế nào và cho ai?” là những vấn đề kinh tế chung mà các xã hội khác nhau từ xưa đến nay đều phải giải quyết. Tuy nhiên, trong các hệ thống kinh tế khác nhau, cách thức giải quyết các vấn đề này cũng khác nhau.

1.1.4. Các hệ thống kinh tế

Phương thức xử lý khác nhau các vấn đề kinh tế cơ bản giúp chúng ta có thể phân biệt được một hệ thống kinh tế này với một hệ thống kinh tế khác. Trong các nền kinh tế hiện đại, người ta thường nói đến ba loại hình hệ thống kinh tế: kinh tế chỉ huy, kinh tế thị trường tự do và kinh tế hỗn hợp.

Kinh tế chỉ huy (hay còn được gọi là kinh tế kế hoạch hóa tập trung): Nền kinh tế chỉ huy là một hệ thống kinh tế trong đó mọi quyết định về sản xuất, phân phối và tiêu thụ hàng hóa đều tập trung vào nhà nước. Thông qua các cơ quan kế hoạch của mình, nhà nước trực tiếp quyết định sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai?

Hệ thống kinh tế chỉ huy đã từng tồn tại ở Liên xô và các nước xã hội chủ nghĩa cũ trước đây. Ở các nước này, các nguồn lực cho sản xuất được phân bổ một cách tập trung thông qua các kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội mà các cơ quan kế hoạch của nhà nước soạn thảo. Các xí nghiệp do nhà nước sở hữu và các hợp tác xã do nhà nước chi phối nắm giữ hầu hết các nguồn lực kinh tế của xã hội. Thông qua các chỉ tiêu kế hoạch mà nhà nước giao cho các tổ chức kinh tế, trên thực tế, nhà nước đã quyết định các hàng hóa hay dịch vụ cụ thể mà xã hội cần phải sản xuất. Gắn với các chỉ tiêu sản lượng hàng hóa được giao, các xí nghiệp được nhà nước cấp vốn, được trang bị máy móc, thiết bị, được đầu tư xây dựng nhà xưởng, được giao vật tư, nguyên liệu, được tuyển dụng lao động... một cách tương ứng. Các hàng hóa được sản xuất ra cũng được nhà nước chỉ định nơi tiêu thụ, được bán theo những mức giá mà nhà nước quy định. Tiền lương hay thu nhập của những người lao động làm việc trong khu vực nhà nước (khu vực chính của nền kinh tế) bị quy định chặt chẽ theo hệ thống thang, bậc lương mà nhà nước ban hành với quỹ lương mà nhà nước cấp và khống chế. Các xí nghiệp nhà nước có nghĩa vụ hoàn thành các chỉ tiêu sản lượng mà kế hoạch nhà nước giao. Các khoản lãi mà xí nghiệp tạo ra, về cơ bản bị nhà nước thu. Bù lại, khi bị thua lỗ, xí nghiệp được nhà nước trợ cấp, “bù lỗ”. Các tổ chức sản xuất, hay thương mại trong nền kinh tế về thực chất là những tổ chức hoàn toàn lệ thuộc vào nhà nước. Nhà nước điều hành nền kinh tế bằng một hệ thống kế hoạch chi tiết, phức tạp.

Trên thực tế, không có một nền kinh tế chỉ huy thuần túy. Tính phức tạp của việc ra quyết định một cách tập trung như vậy về mọi vấn đề kinh tế của xã hội khiến cho nó khó có thể thực hiện một cách trọn vẹn. Ngay cả ở một nền kinh tế được kế hoạch hóa một cách tập trung cao độ như Liên Xô trước đây, một số quyết định kinh tế thứ yếu vẫn được thực hiện một cách phi tập trung. Chẳng hạn, với khoản tiền lương mà mình nhận được, người lao động vẫn có thể có quyền lựa chọn các hàng hóa cụ thể để tiêu dùng. Tuy nhiên, do các hàng hóa chủ yếu được bán trong các cửa hàng của nhà nước, theo giá cả và đôi khi là cả khối lượng mà nhà nước quy định, rõ ràng, sự lựa chọn này bị ràng buộc trong những giới hạn nhất định.

Kinh tế thị trường tự do: là hệ thống kinh tế đối nghịch với kinh tế chỉ huy. Ở đây không phải nhà nước mà là các lực lượng thị trường chi phối các quá trình kinh tế. Chính thị trường hay đúng hơn, các quy luật vốn có của nó quyết định xã hội nên sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai? Một nền kinh tế thị trường tự do hàm nghĩa rằng, bàn tay vô hình của thị trường sẽ hướng người ta đi đến các quyết định về các vấn đề kinh tế cơ bản mà không cần đến sự can thiệp của nhà nước.

Dương nhiên, xét một cách trực tiếp, trong nền kinh tế thị trường, các chủ doanh nghiệp vẫn là những người ra quyết định xem những hàng hóa nào cần được sản xuất. Nhưng khi họ sản xuất ra những chiếc ô tô, hay xe máy thì không phải vì họ nhận thấy đó là những hàng hóa mà ai đó trong xã hội đang cần và họ có trách nhiệm phải cung cấp hay phục vụ. Những người này sản xuất ô tô hay xe máy vì chúng là phương tiện có khả năng mang lại cho họ lợi nhuận. Những chiếc ô tô hay xe máy được sản xuất ra vì chúng có thể bán được trên thị trường và đem lại sự giàu có cho những người sản xuất. Khi có nhiều người hỏi mua xe máy, và giá cả của nó trên thị trường tăng lên, người sản xuất sẽ có xu hướng gia tăng sản lượng xe máy. Ngược lại, khi nhu cầu của thị trường về xe máy thu hẹp, giá cả xe máy giảm xuống, số lượng xe máy sẽ được sản xuất ít đi. Khi thị trường không còn cần đến một hàng hóa nào đó (hoặc không bán được, hoặc chỉ bán được với mức giá rất thấp khiến người sản xuất phải thua lỗ trong dài hạn), nó sẽ phải bị đưa ra khỏi danh mục các hàng hóa được lựa chọn của những người sản xuất. Ở đây, việc “sản xuất cái gì” của những người sản xuất bị dẫn dắt bởi bàn tay vô hình của thị trường (được hình thành như kết quả tương tác của nhiều người sản xuất và tiêu dùng trên thị trường) chứ không phải do mệnh lệnh của nhà nước hay một cá nhân nào đó trong xã hội.

Trong hệ thống kinh tế thị trường tự do, thị trường cũng là yếu tố quyết định người ta phải “sản xuất như thế nào”. Khi theo đuổi mục tiêu lợi nhuận, với áp lực cạnh tranh trên thị trường, những người sản xuất luôn phải cân nhắc để có thể lựa chọn được các cách thức sản xuất phù hợp, cho phép họ tối thiểu hóa chi phí. Sự lên xuống của giá cả các yếu tố sản xuất luôn tác động đến sự lựa chọn này. Như ta đã biết, để sản xuất ra

cùng một loại hàng hóa, nói chung, người ta có thể sử dụng nhiều cách thức sản xuất khác nhau. Tuy nhiên, ở một nơi mà giá nhân công rẻ hơn nhiều so với giá các yếu tố sản xuất khác, người ta thường hướng đến các cách thức sản xuất trong đó lao động được sử dụng nhiều hơn. Không phải ngẫu nhiên mà ở nước ta, tại nhiều vùng nông thôn “đất chật, người đông”, những phương pháp canh tác “tiên tiến”, sử dụng nhiều máy móc, thiết bị trong nông nghiệp khó được áp dụng. Trong điều kiện giá nhân công rẻ, việc sử dụng nhiều máy móc, thiết bị đắt tiền thay thế cho lao động có thể là phương cách sản xuất không hiệu quả. Ngược lại, khi giá nhân công tăng cao, việc thay thế lao động bằng máy móc lại thường được lựa chọn. Sự vận động của giá cả các yếu tố sản xuất khác cũng chi phối theo kiểu như vậy đối với sự lựa chọn của các doanh nghiệp về cách thức sản xuất.

Vấn đề “sản xuất cho ai” được giải quyết như thế nào trong một nền kinh tế thị trường tự do? Nói một cách đơn giản, thị trường luôn dành các hàng hóa cho những người có tiền, có khả năng trả tiền. Chúng ta có thể coi là bất công khi người ta sản xuất ra những chiếc ô tô đắt tiền không phải cho tôi hay bạn, những người chỉ có mức thu nhập “khiêm tốn”, mà là cho những người giàu có. Nhưng kinh tế thị trường tự do là như vậy. Trong nền kinh tế này, một số người nào đó có thể có được phần nhiều hơn trong “chiếc bánh” mà xã hội làm ra, trong khi những người khác lại chỉ có thể nhận được những phần ít ỏi. Cách thức thị trường phân phối hàng hóa hay thu nhập cho các cá nhân trong xã hội liên quan trực tiếp đến sự vận hành của thị trường các yếu tố sản xuất. Ở đây, thu nhập của mỗi người được hình thành nhờ việc bán hay cho thuê các yếu tố sản xuất như lao động, đất đai, tư bản (vốn), bí quyết sản xuất (công nghệ) mà mình sở hữu. Tùy thuộc vào việc xã hội có nhu cầu như thế nào về các yếu tố này cũng sự khan hiếm, khả năng cung ứng chúng mà giá cả các yếu tố sản xuất cao hay thấp. Số lượng các yếu tố sản xuất mà người ta nắm giữ và giá cả của chúng trên thị trường sẽ là những nhân tố chủ yếu chi phối mức thu nhập mà mỗi người nhận được. Trong các xã hội thị trường, những người có tài năng lao động đặc biệt (sở hữu một yếu tố sản xuất đặc biệt khan hiếm) như các ca sĩ hay cầu thủ bóng đá nổi tiếng, có khả năng cung ứng ra thị trường những hàng hóa được đông đảo công

chúng ưa thích (các bài hát và các show biểu diễn để người ta nghe và xem hay các trận bóng đá để những người hâm mộ thưởng thức) thường có thu nhập rất cao. Trong khi đó, những người chỉ có khả năng làm các công việc giản đơn như lau nhà, bốc vác thường phải nhận những mức lương thấp. Hoạt động của thị trường yếu tố sản xuất, về cơ bản, quyết định quá trình phân phối thu nhập. Trên cơ sở này, thị trường quyết định phần hàng hóa hay dịch vụ mà mỗi người được hưởng trong tổng sản lượng hàng hóa và dịch vụ mà xã hội tạo ra.

Trên thực tế, không tồn tại những nền kinh tế thị trường hoàn toàn tự do. Ngay ở Hồng Kông, nơi thường được xem là có nền kinh tế thị trường tự do nhất trên thế giới, nhà nước vẫn không hoàn toàn để mặc cho thị trường tự do xử lý mọi vấn đề kinh tế. Nhà nước vẫn can thiệp vào việc cung cấp các loại hàng hoá công cộng như bảo đảm an ninh, quốc phòng, xây dựng đường xá hay phát triển hệ thống y tế công cộng cũng như nhiều lĩnh vực khác. Năm 2003, khi dịch SARS (Severe Acute Respiratory Syndrome - Hội chứng hô hấp cấp tính nặng) bùng phát ở vùng lãnh thổ này, nhà nước chứ không phải thị trường đã có những biện pháp quyết liệt để có thể nhanh chóng khống chế và dập tắt nạn dịch này.

Kinh tế hỗn hợp: Trong khi các mô hình kinh tế chỉ huy cũng như kinh tế thị trường hoàn toàn tự do ít tồn tại trên thực tế, hầu hết các nền kinh tế trong thế giới hiện nay là những nền kinh tế hỗn hợp.

Kinh tế hỗn hợp là một nền kinh tế trong đó cả thị trường và nhà nước, trong mối quan hệ tương tác lẫn nhau đều đóng vai trò quan trọng trong việc giải quyết các vấn đề kinh tế cơ bản của xã hội: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai? Trong một nền kinh tế hỗn hợp điển hình, thị trường là nhân tố chủ yếu chi phối, dẫn dắt các quyết định kinh tế của hàng triệu người sản xuất và tiêu dùng. Tuy nhiên, nhà nước cũng tham gia tích cực và có vai trò quan trọng trong việc xử lý nhiều vấn đề kinh tế của xã hội. Trong nền kinh tế hỗn hợp, các hàng hoá như lương thực, quần áo, ô tô và nhiều thứ khác vẫn được sản xuất, phân phối và trao đổi theo những tín hiệu thị trường, trên cơ sở mối quan hệ giao dịch tự nguyện giữa những người mua và người bán trên các thị trường cụ thể.

Tuy nhiên, vì những lý do khác nhau, nhà nước vẫn tham gia trực tiếp vào việc sản xuất một số mặt hàng (như quốc phòng, điện, nước sạch v.v...) hay gián tiếp ảnh hưởng đến việc sản xuất các hàng hoá của khu vực tư nhân (nhà nước có thể cấm đoán việc sản xuất, buôn bán những mặt hàng như ma túy; hạn chế việc kinh doanh một số mặt hàng như thuốc lá, bia, rượu; khuyến khích việc cung ứng, tiêu dùng một số mặt hàng như sách giáo khoa cho học sinh, muối i ốt, nước sạch v.v...). Nhà nước tác động đến hành vi của những người sản xuất và tiêu dùng thông qua nhiều công cụ như pháp luật, thuế khoá, các khoản trợ cấp v.v... Chống độc quyền hay các hành vi cạnh tranh không lành mạnh, bảo vệ môi trường, ổn định hoá và thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, phân phối lại thu nhập để theo đuổi những mục tiêu công bằng nhất định v.v... là những mối quan tâm khác nhau của các nhà nước trong nền kinh tế hỗn hợp.

Sự phân biệt các hệ thống kinh tế nói trên, trong một chừng mực nhất định, là có ý nghĩa tương đối. Trong thế giới mà chúng ta đang sống, hiếm có nước nào mà ở đó các quan hệ thị trường không tồn tại, hoàn toàn không tham gia vào việc chi phối các quyết định sản xuất, tiêu thụ của người dân. Song cũng không ở đâu mà nhà nước lại không đóng một vai trò nào đó trong nền kinh tế. Tuy nhiên, không vì thực tế này mà người ta lại không coi Liên Xô trước đây là một nền kinh tế chỉ huy tương đối điển hình. Khi nói đến nền kinh tế hỗn hợp, người ta ngụ ý rằng trong hệ thống này, cả nhà nước lẫn thị trường đều là những lực lượng quan trọng chi phối các tiến trình kinh tế. Song ở đại đa số các nền kinh tế hỗn hợp, thị trường vẫn là yếu tố nền tảng dẫn dắt các quyết định kinh tế. Mức độ can thiệp khác nhau vào nền kinh tế của nhà nước tạo ra một dải đa dạng các mô hình kinh tế trong một khuôn mẫu chung của cái gọi là nền kinh tế hỗn hợp. Khi các quan hệ thị trường đóng vai trò là các quan hệ nền tảng trong đời sống kinh tế, đôi khi người ta vẫn gọi các nền kinh tế này là các nền kinh tế thị trường.

1.2. Kinh tế học là gì?

1.2.1. Định nghĩa về kinh tế học

Có thể có nhiều định nghĩa khác nhau về kinh tế học. Chẳng hạn, trong cuốn “Kinh tế học” của P.A. Samuelson & W.D. Nordhaus, kinh tế học được mô tả là một môn khoa học “ nghiên cứu về các xã hội sử dụng các nguồn lực khan hiếm ra sao để sản xuất các hàng hóa hữu ích và phân phối chúng giữa những nhóm người khác nhau”⁽¹⁾. Trong một cuốn giáo trình kinh tế học khác, người ta cho rằng “ Kinh tế học *nghiên cứu cách thức xã hội giải quyết ba vấn đề: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào và sản xuất cho ai*”⁽²⁾. Đôi khi, để nhấn mạnh kinh tế học hiện đại chủ yếu quan tâm đến các nền kinh tế thị trường, người ta lại định nghĩa nó như “một môn khoa học xã hội, tập trung nghiên cứu *hành vi ứng xử hợp lý* của các cá nhân và doanh nghiệp khi chúng quan hệ với nhau thông qua *trao đổi trên thị trường*”⁽³⁾ v.v...

Thật ra, đây chỉ là các cách thức diễn đạt khác nhau về đối tượng nghiên cứu của kinh tế học. Có sự thừa nhận chung là: thứ nhất, kinh tế học là một môn khoa học xã hội, vì nó tập trung nghiên cứu và phân tích về hành vi con người. Nói đến các cách thức xã hội sử dụng các nguồn lực kinh tế, thật ra vẫn phải quy về việc phân tích hành vi của các cá nhân sản xuất và tiêu dùng có liên quan đến việc sử dụng những nguồn lực trên. Thứ hai, khác với các khoa học xã hội khác (như Tâm lý học, Chính trị học v.v...) cũng quan tâm đến hành vi của con người, kinh tế học chỉ tập trung nghiên cứu về hành vi *kinh tế* của con người. Đó là những hành vi lựa chọn trong các lĩnh vực sản xuất, phân phối, trao đổi và tiêu dùng. Như ta đã biết, các vấn đề kinh tế chỉ nảy sinh khi có sự khan hiếm. Vì vậy, hành vi kinh tế của các cá nhân luôn luôn gắn chặt với tình trạng khan hiếm của các nguồn lực. Thứ ba, khi các nguồn lực là khan hiếm, lựa chọn kinh tế của các cá nhân hay xã hội có thể quy về những lựa chọn

¹ P.A. Samuelson & W.D. Nordhaus. “ Economics”, Fourteenth Edition. McGRAW-HILL, INC., 1992. (Tr.3)

² D.Begg, S. Fischer, R. Dornbusch. “Kinh tế học”. NXB Giáo dục & Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. Hà nội, 1992. (Tr. 2)

³ J. Hirshleifer, A. Glazer. “ Lý thuyết giá cả và sự vận dụng”. NXB Khoa học và Kỹ thuật. Hà nội, 1996. (Tr.24)

cơ bản nhất mà mọi cộng đồng người đều phải đối diện: sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào, sản xuất cho ai. Thứ tư, theo nghĩa rộng, kinh tế học có thể nghiên cứu cách thức xã hội quản lý các nguồn lực khan hiếm cả trong các hệ thống kinh tế thị trường (có tính đến sự can thiệp của nhà nước) lẫn các hệ thống kinh tế phi thị trường. Tuy nhiên, như ở trên chúng ta đã đề cập, trong điều kiện của thế giới đương đại, mô hình kinh tế hỗn hợp hay kinh tế thị trường là mô hình phổ biến. Vì thế, kinh tế học thị trường vẫn là nội dung chính của kinh tế học.

Tóm lại, bỏ qua những khác biệt trong các cách “nhân” khác nhau của phương thức diễn đạt, có thể định nghĩa: *Kinh tế học là môn khoa học xã hội nghiên cứu về cách thức lựa chọn của các cá nhân và xã hội trong việc sử dụng các nguồn lực khan hiếm để sản xuất các sản phẩm đầu ra (hữu hình và vô hình) và phân phối chúng cho các thành viên khác nhau của xã hội.*

1.2.2. Kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô

Hoạt động kinh tế của xã hội có thể xem xét dưới nhiều góc độ khác nhau. Nó có thể hàm chứa cả những khía cạnh kỹ thuật của quá trình sản xuất. Tuy nhiên, đối tượng nghiên cứu của kinh tế học không phải là những vấn đề kỹ thuật. Nó chỉ quan tâm đến kỹ thuật hay công nghệ dưới góc nhìn kinh tế. Ví dụ, với các kỹ thuật sản xuất mà xã hội hiện có, việc lựa chọn cách thức sản xuất (hay kỹ thuật sản xuất) nào là hợp lý? Hay: những biến đổi trong kỹ thuật sản xuất sẽ đem lại những hậu quả kinh tế gì? Sự lựa chọn các quyết định có tính chất kinh tế luôn gắn liền với việc so sánh và cân nhắc giữa chi phí và lợi ích của những người có liên quan.

Với cách hiểu như vậy, có thể nói, kinh tế học quan tâm đến các lựa chọn kinh tế (và các hậu quả của chúng) trong phạm vi xã hội nói chung. Tuy nhiên, khi đối tượng nghiên cứu của kinh tế học được giới hạn lại trong một lĩnh vực cụ thể, xác định nào đó, nó phát triển thành các môn kinh tế học cụ thể như: kinh tế học tiền tệ - ngân hàng, kinh tế học môi trường, kinh tế học nhân lực hay kinh tế học công cộng v.v... Chẳng hạn, kinh tế học công cộng chính là môn khoa học ứng dụng các nguyên lý kinh tế học vào việc xem xét, phân tích hoạt động của khu vực công

cộng. Các môn kinh tế học cụ thể có thể được xem như những nhánh khác nhau của kinh tế học. Song, khác với việc rẽ nhánh sâu vào các lĩnh vực cụ thể của đối tượng nghiên cứu, ở phạm vi rộng hơn, kinh tế học bao gồm hai phân nhánh chính: kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô.

Kinh tế học vi mô: Kinh tế học vi mô tập trung nghiên cứu các hành vi của các cá nhân (những người sản xuất và người tiêu dùng) trên từng thị trường hàng hóa riêng biệt. Nền kinh tế được hợp thành từ nhiều thị trường hàng hoá khác nhau (các thị trường: vải vóc, quần áo, ô tô, gạo, máy móc, lao động v.v...). Khi nghiên cứu về các lựa chọn kinh tế, kinh tế học vi mô xem xét những lựa chọn này trong khuôn cảnh của một thị trường cụ thể nào đó. Nói chung, nó tạm thời bỏ qua những tác động xuất phát từ các thị trường khác. Nó giả định các đại lượng kinh tế chung của nền kinh tế như mức giá chung, tỷ lệ thất nghiệp v.v... như là những biến số đã xác định. Hướng vào từng thị trường cụ thể, nó xem xét xem những cá nhân như người tiêu dùng, nhà kinh doanh (hay doanh nghiệp), nhà đầu tư, người có tiền tiết kiệm, người lao động v.v... lựa chọn các quyết định như thế nào? Nó quan tâm xem sự tương tác lẫn nhau giữa những người này, trên một thị trường riêng biệt nào đó, diễn ra như thế nào và tạo ra những kết cục gì? Chẳng hạn, khi phân tích về thị trường vải, nhà kinh tế học vi mô sẽ quan tâm đến những vấn đề như: những yếu tố nào chi phối các quyết định của những người tiêu dùng vải? Nhu cầu về vải của mỗi cá nhân và của cả thị trường được hình thành như thế nào và biến động ra sao? Người sản xuất vải sẽ lựa chọn các quyết định như thế nào khi đối diện với các vấn đề như: số lượng công nhân cần thuê? lượng máy móc, thiết bị, nguyên vật liệu cần đầu tư, mua sắm? sản lượng vải nên sản xuất? Khi những người tiêu dùng và người sản xuất vải tham gia và tương tác với nhau trên thị trường thì sản lượng và giá cả vải sẽ hình thành và biến động như thế nào? Thật ra, các biến số giá cả và sản lượng thường quan hệ chặt chẽ với nhau. Giá cả thị trường của một loại hàng hoá một mặt, được hình thành như là kết quả tương tác lẫn nhau của nhiều người tham gia vào các giao dịch thị trường (những người tiêu dùng với nhau, những người sản xuất với nhau và khối những người tiêu dùng và khối những người sản xuất với nhau); mặt khác, lại ảnh hưởng trở lại đến các

quyết định của những người này. Vì thế, lý thuyết kinh tế học vi mô đôi khi còn được gọi là lý thuyết giá cả.

Các thị trường thường có quan hệ, ảnh hưởng lẫn nhau. Những biến động trên thị trường vải chắc chắn có liên quan đến những biến động trên thị trường quần áo may sẵn. Khi chúng ta tách ra một thị trường để nghiên cứu, coi những yếu tố có liên quan từ thị trường khác là đã biết và giả định là không thay đổi (do ảnh hưởng trở lại từ thị trường mà ta đang khảo sát được xem là không đáng kể hay tạm thời bị bỏ qua), thì thực ra, đây là một sự đơn giản hoá. Tuy nhiên, sự đơn giản hoá như vậy luôn cần thiết trong nghiên cứu khoa học, khi người ta buộc phải tập trung vào những khía cạnh cốt yếu của vấn đề cần phải khảo sát. Phép phân tích như thế được gọi là phân tích cục bộ và trong kinh tế học vi mô nó được sử dụng như là phương pháp phân tích chủ yếu. Đương nhiên, trong nhiều trường hợp, ảnh hưởng ngược mà ta đề cập ở trên là đáng kể và không thể bỏ qua, người ta phải dùng phương pháp phân tích phức tạp hơn được gọi là phép phân tích tổng thể chung. Với phép phân tích này, sự tác động qua lại của các thị trường có liên quan đến thị trường vải sẽ phải được tính đến khi chúng ta phân tích về chính thị trường vải.

Kinh tế học vĩ mô: Kinh tế học vĩ mô tập trung xem xét nền kinh tế như một tổng thể thống nhất. Nó không nhìn nền kinh tế thông qua cái nhìn về từng thị trường hàng hoá cụ thể cũng giống như trường hợp người họa sỹ nhìn một cánh rừng một cách tổng thể thường không để mất một cách chi tiết đến từng cái cây. Người họa sỹ có thể vẽ một cánh rừng mà không nhất thiết phải thể hiện chi tiết những cái cây trong đó.

Khi phân tích những lựa chọn kinh tế của xã hội, kinh tế học vĩ mô quan tâm đến đại lượng hay biến số tổng hợp của cả nền kinh tế. Cũng là phân tích về giá cả, song nó không quan tâm đến những biến động của từng loại giá cụ thể như giá vải, giá lương thực, mà là chú tâm vào sự dao động của mức giá chung. Cần có những kỹ thuật tính toán để có thể quy các mức giá cụ thể của những hàng hoá riêng biệt về mức giá chung của cả nền kinh tế, song đó là hai loại biến số hoàn toàn khác nhau. Sự thay đổi trong mức giá chung được thể hiện bằng tỷ lệ lạm phát. Đo lường tỷ

lệ lạm phát, giải thích nguyên nhân làm cho lạm phát là cao hay thấp, khảo cứu hậu quả của lạm phát đối với nền kinh tế cũng như các khả năng phản ứng chính sách từ phía nhà nước v.v... là góc nhìn của kinh tế học vĩ mô về giá cả. Cũng có thể nói như vậy về biến số sản lượng. Khi chỉ quan tâm đến sản lượng của các hàng hoá cụ thể, nghĩa là ta vẫn đang nhìn sản lượng dưới góc nhìn của kinh tế học vi mô. Kinh tế học vĩ mô không chú tâm vào sản lượng của các hàng hoá cụ thể như vải hay lương thực mà quan tâm đến tổng sản lượng của cả nền kinh tế. Tổng sản lượng đó được hình thành như thế nào, do những yếu tố nào quy định, biến động ra sao? Những chính sách nào có thể thúc đẩy tăng trưởng kinh tế dài hạn (hay sự gia tăng liên tục của tổng sản lượng)? v.v... Đó là những câu hỏi mà kinh tế học vĩ mô cần giải đáp.

Kinh tế học vĩ mô cũng có thể chia nền kinh tế thành những cấu thành bộ phận để khảo cứu, phân tích. Song khác với kinh tế học vi mô, các bộ phận cấu thành này vẫn mang tính tổng thể của cả nền kinh tế. Ví dụ, nó xem các kết quả vĩ mô như là sản phẩm của sự tương tác giữa thị trường hàng hoá, thị trường tiền tệ, thị trường lao động. Tuy nhiên, ở đây các thị trường trên đều được xem xét như là các thị trường chung, có tính chất tổng hợp của toàn bộ nền kinh tế.

Như vậy, kinh tế học vi mô và kinh tế học vĩ mô thể hiện các cách nhìn hay tiếp cận khác nhau về đối tượng nghiên cứu. Chúng là hai phân nhánh khác nhau của kinh tế học, song có quan hệ chặt chẽ với nhau. Những tri thức kinh tế học vi mô là nền tảng của các hiểu biết về nền kinh tế vĩ mô. Để có những hiểu biết về thị trường lao động chung hay tỷ lệ thất nghiệp của nền kinh tế, người ta cần phải nắm được cách lựa chọn hay phản ứng của người lao động và doanh nghiệp diễn hình trên một thị trường lao động cụ thể.

1.2.3. Phân tích thực chứng và phân tích chuẩn tắc trong kinh tế học

Đứng trước cùng một hiện tượng kinh tế (ví dụ, sự kiện giá dầu mỏ liên tục tăng trong thời gian gần đây và vượt ngưỡng 60 USD/thùng), các nhà kinh tế có thể có hai cách tiếp cận: phân tích thực chứng và phân tích

chuẩn tắc. Đây là hai cách nhìn nhận khác nhau về cùng một đối tượng hay vấn đề kinh tế.

Phân tích thực chứng là cách phân tích trong đó người ta cố gắng lý giải khách quan về bản thân các vấn đề hay sự kiện kinh tế. Khi giá dầu mỏ liên tục gia tăng trên thị trường thế giới, nhà kinh tế học thực chứng (người áp dụng phương pháp phân tích thực chứng) sẽ cố gắng thu thập, kiểm định số liệu nhằm mô tả và lý giải xem xu hướng tăng giá của dầu mỏ diễn ra như thế nào? những động lực kinh tế nào nằm đằng sau chi phối sự kiện trên (sự gia tăng nhanh chóng của nhu cầu về dầu mỏ của các nước trên thế giới? sự khó khăn trong việc tăng mức cung về dầu mỏ do không tìm ra những mỏ dầu mới hay những bất ổn ở khu vực Trung Đông, đặc biệt là ở Irắc, nơi cung cấp dầu mỏ chính cho thế giới?). Người ta cũng có thể dự đoán hậu quả của việc tăng giá dầu đối với nền kinh tế thế giới hay đối với một quốc gia cụ thể nào đó (vì sự kiện này, tốc độ tăng trưởng kinh tế chung của thế giới hay của một nước nào đó giảm đi bao nhiêu phần trăm?). Người ta cũng có thể phỏng đoán các phản ứng chính sách khác nhau của các chính phủ và hậu quả có thể của các chính sách này.

Phân tích thực chứng có khuynh hướng tìm kiếm cách mô tả khách quan về các sự kiện hay quá trình trong đời sống kinh tế. Động cơ của phép phân tích thực chứng là cắt nghĩa, lý giải và dự đoán về các quá trình hay sự kiện kinh tế này. Câu hỏi trung tâm ở đây là: như thế nào? Việc xây dựng các lý thuyết kinh tế thực chứng khác nhau chính nhằm đưa ra những công cụ tư duy để có thể thực hiện dễ dàng hơn những phân tích này. Một kết luận của phép phân tích thực chứng chỉ được thừa nhận là đúng đắn nếu nó được kiểm nghiệm và xác nhận bởi chính các sự kiện thực tế. Mặc dù muốn lý giải khách quan về các hiện tượng kinh tế, do hạn chế chủ quan hoặc vì các lý do khác, nhà kinh tế học thực chứng vẫn có thể đưa ra những nhận định sai lầm. Người ta vẫn có thể đưa ra những kết luận khác nhau về cùng một vấn đề và trong lúc chúng chưa được thực tế xác nhận hay bác bỏ, các nhà kinh tế có thể bất đồng với nhau.

Phân tích chuẩn tắc nhằm đưa ra những đánh giá và khuyến nghị dựa trên cơ sở các giá trị cá nhân của người phân tích. Câu hỏi trung tâm mà cách tiếp cận chuẩn tắc đặt ra là: cần phải làm gì hay cần phải làm như thế nào trước một sự kiện kinh tế? Đương nhiên, những kiến nghị mà kinh tế học chuẩn tắc hướng tới cần phải dựa trên sự đánh giá của người phân tích, theo đó, các sự kiện trên được phân loại thành xấu hay tốt, đáng mong muốn hay không đáng mong muốn. Chúng ta hãy trở lại vấn đề giá dầu mỏ gia tăng nói trên. Một nhà kinh tế, khi đưa ra phán xét hiện tượng này là xấu, và cho rằng cần phải làm mọi cách để kiềm chế hay hạ giá dầu xuống, thì người này đã nhìn nhận vấn đề dưới góc độ chuẩn tắc. Trong khi một nhận định thực chứng có thể được xác nhận hay bị bác bỏ thông qua các bằng chứng thực tế, do đó, một sự phân tích thực chứng mang tính chất của một phép phân tích khoa học, thì người ta lại khó có thể thừa nhận hay phủ nhận một kết luận chuẩn tắc chỉ bằng cách kiểm định nó qua các số liệu hay chứng cứ thực tế. Các nhận định chuẩn tắc luôn luôn dựa trên các giá trị cá nhân. Những giá trị đó là khác nhau tùy thuộc vào thế giới quan, quan điểm đạo đức, tôn giáo hay triết lý chính trị của từng người. Một người nào đó có thể coi sự gia tăng giá dầu là xấu, song một người khác vẫn có thể xem đó là hiện tượng tốt, đáng mong muốn. Dựa vào các thang bậc giá trị khác nhau, người ta có thể đưa ra những đánh giá khác nhau về cùng một vấn đề.

Dĩ nhiên, các kết luận thực chứng có thể ảnh hưởng tới các nhận định chuẩn tắc. Khi hiểu hơn phương thức vận hành khách quan của một chuỗi các sự kiện, người ta có thể thay đổi cách nhìn nhận chuẩn tắc đã có. Một người nào đó có thể cho rằng giá dầu tăng là một hiện tượng « tốt » vì nó chỉ gây ra thiệt hại đối với người giàu, những người “đáng ghét”, thường đi những chiếc ô tô sang trọng hay những chiếc xe máy đắt tiền. Tuy nhiên, người này có thể thay đổi quan điểm chuẩn tắc của mình khi biết rõ hơn những hậu quả (cả những hậu quả « xấu » đối với người nghèo) của việc tăng giá dầu nhờ vào các phân tích, đánh giá thực chứng. Song dù thế nào thì một kết luận chuẩn tắc cũng luôn dựa vào chuẩn mực giá trị của mỗi cá nhân. Điều đó làm cho sự bất đồng giữa các nhà kinh tế trong các quan điểm chuẩn tắc thường nhiều hơn trong các quan điểm thực chứng. Trong cuộc sống, chúng ta cần cả sự phân tích thực chứng

khi muốn hiểu chính xác hơn về thế giới xung quanh, song cũng cần đến sự phân tích chuẩn tắc khi muốn hay phải bày tỏ thái độ của mình trước các vấn đề mà xã hội đang đối diện.

1.3. Các công cụ phân tích kinh tế

Để thực hiện tốt bất cứ công việc gì, chúng ta cũng cần sử dụng những công cụ thích hợp. Đối với kinh tế học, việc nắm vững một số công cụ phân tích sẽ cho phép chúng ta tư duy một cách có phương pháp như một nhà kinh tế.

Tổng quan về phương pháp nghiên cứu các vấn đề kinh tế: Kinh tế học là một môn khoa học xã hội. Với tính cách là một khoa học, những tri thức của nó cũng được hình thành trên những cơ sở chung như bất cứ môn khoa học nào khác: quan sát các sự kiện thực tế trong đời sống kinh tế; nắm bắt và tìm ra những mối liên hệ của chúng; xây dựng những mô hình lý thuyết để giải thích chúng; thu thập các chứng cứ và số liệu thực tế để kiểm định các lý thuyết này. Đến lượt mình, các mô hình lý thuyết đúng đắn lại trở thành công cụ tư duy hữu ích để người ta kiếm tìm các tri thức mới. Trong sự vận động không ngừng của thế giới, các sự kiện mới luôn đặt ra những thách thức đối với những lý thuyết và tri thức đã biết, đòi hỏi và tạo cơ hội cho các lý thuyết và tri thức mới ra đời.

Đối với tư duy khoa học, triết học – với tư cách là những tri thức tổng quát về thế giới nói chung – có khả năng cung cấp những chỉ dẫn quan trọng về mặt phương pháp luận. Phép tư duy biện chứng thực sự là phương pháp tư duy khoa học để hiểu về thế giới, vốn luôn luôn vận động và phát triển. Tuy nhiên, trước những đối tượng nghiên cứu cụ thể, những phương pháp luận triết học chung chỉ trở thành hữu ích khi chúng được vận dụng thích hợp và được cụ thể hóa thông qua các phương pháp và công cụ nghiên cứu đặc thù.

Với tư cách là một môn khoa học xã hội, trong kinh tế học, cách quan sát các sự kiện, thu thập chứng cứ nhằm xây dựng hay kiểm định các lý thuyết có những điểm không giống như trong nhiều môn khoa học tự nhiên. Trong vật lý học, người ta có thể dựng các thí nghiệm để tìm

hiểu về thế giới vật chất: khám phá những tính chất mới của các vật thể, kiểm nghiệm các kết luận lý thuyết. Các nhà kinh tế học, nói chung, không thể hay khó tạo ra các chứng cứ hay số liệu bằng cách tiến hành những thí nghiệm kinh tế. Do liên quan đến hành vi và cuộc sống của con người, các thí nghiệm kinh tế trên diện rộng (mới có khả năng phổ quát) thường có thể đem lại những hậu quả xã hội to lớn. Điều đó, trong rất nhiều trường hợp, không cho phép người ta tiến hành các thí nghiệm kinh tế nhân tạo. Một mặt, các nhà kinh tế buộc phải coi bản thân đời sống kinh tế của xã hội là phòng thí nghiệm vĩ đại của mình. Các biến cố kinh tế xảy ra trong lịch sử luôn là những chứng cứ quan trọng đối với họ. Mặt khác, họ luôn coi trọng sức mạnh của “sự trừu tượng hóa khoa học”. Đây chính là cách người ta đơn giản hóa thế giới kinh tế thực (vốn bao gồm những hiện tượng, sự kiện liên hệ với nhau một cách chằng chịt, phức tạp) bằng cách bỏ qua những khía cạnh thứ yếu nhằm làm nổi bật lên những mối liên hệ chính yếu, then chốt của nó. Chẳng hạn, để có thể tìm ra mối liên hệ giữa lượng hàng hóa mà người tiêu dùng muốn mua và giá cả của hàng hóa, người ta sẽ phải quan sát xem sự thay đổi của giá cả hàng hóa ảnh hưởng như thế nào đến quyết định mua hàng của người tiêu dùng. Trên thực tế, khối lượng hàng hóa mà người tiêu dùng muốn mua bị chi phối đồng thời bởi nhiều yếu tố. Để biết giá cả có vai trò như thế nào, người ta buộc phải “bỏ qua” ảnh hưởng của các yếu tố khác như thu nhập, sở thích, giá cả các hàng hóa khác v.v... bằng cách giả định chúng là không thay đổi. Chỉ đến khi đã nắm bắt được quan hệ giữa giá cả của một loại hàng hóa và khối lượng hàng hóa được yêu cầu, người ta mới trở lại xem xét các yếu tố này. Một ví dụ khác: khi lý giải về các quyết định của doanh nghiệp trên thị trường đầu ra hay đầu vào, người ta thường giả định mục tiêu của các doanh nghiệp là tối đa hóa lợi nhuận. Trên thực tế, hệ mục tiêu mà một doanh nghiệp theo đuổi có thể khá đa dạng. Không phải lúc nào doanh nghiệp cũng chỉ tìm cách tối đa hóa lợi nhuận. Tuy vậy, khi “bỏ qua” các mục tiêu khác, tập trung vào mục tiêu lợi nhuận như là mục tiêu quan trọng nhất của các doanh nghiệp nói chung, người ta sẽ dễ dàng hơn trong việc nắm bắt cách thức ra quyết định của doanh nghiệp (doanh nghiệp sẽ lựa chọn sản lượng ra sao khi nhu cầu về hàng hóa đầu ra tăng lên, khi giá cả đầu vào thay đổi v.v...).

Như vậy, đơn giản hóa bằng cách đưa ra những giả định thích hợp luôn có ý nghĩa quan trọng trong nghiên cứu các vấn đề kinh tế, vì nó cho phép chúng ta không bị sa đà vào những chi tiết phụ, thứ yếu và rối rắm, do đó có điều kiện để tập trung vào những mối quan hệ có nhiều ý nghĩa hơn. Dĩ nhiên, lựa chọn được những giả định thích hợp là một công việc khó khăn. Với những giả định khác nhau, người ta có thể đưa ra những cách giải thích không giống nhau về thế giới, có thể xây dựng nên những mô hình lý thuyết khác nhau. Các giả định làm nền tảng cho những lý thuyết “tốt” phải tỏ ra phù hợp một cách tương đối với thực tế, với lô gic phát triển khách quan bên trong của các sự kiện.

Mô hình kinh tế: Mô hình hay lý thuyết kinh tế được hình thành trên cơ sở quan sát các sự kiện hay biến cố kinh tế xảy ra trên thực tế. Theo nghĩa này, nó là kết quả của tư duy, là tri thức kinh tế học mà con người có được khi nghiên cứu về hiện thực. Tuy nhiên, vì mô hình đưa ra một cách một cách giải thích nào đó về một vấn đề kinh tế trên cơ sở những giả định đơn giản hóa, nó cho ta một hình dung về một vấn đề của thế giới kinh tế thực với những mối liên hệ chính yếu nhất. Vì thế, các mô hình được coi là những khuôn mẫu để người ta tư duy về các vấn đề kinh tế. Chúng giúp cho người ta có thể nắm bắt được lô gic của các sự kiện một cách dễ dàng hơn, do đó, chúng là những công cụ hữu ích để phân tích các hành vi kinh tế của con người cũng như sự vận hành của nền kinh tế.

Sử dụng mô hình kinh tế để hình dung và phân tích về thế giới kinh tế thực cũng giống như người ta dùng bản đồ địa chất để hình dung về các mỏ khoáng sản, dùng mô hình giải phẫu cơ thể người để hình dung về con người dưới góc nhìn sinh học. Như chúng ta đã đề cập, khi xây dựng các mô hình, người ta bao giờ cũng phải bỏ qua nhiều chi tiết thực của đối tượng nghiên cứu để có thể tập trung vào những chi tiết được coi là quan trọng nhất, có ý nghĩa nhất. Vì thế, các mô hình luôn luôn dựa vào các giả định đơn giản hóa. Các giả định không thể đưa ra một cách tùy tiện, vì nếu bỏ qua những chi tiết chính yếu, then chốt, có liên quan đến bản chất của đối tượng, chúng ta sẽ không thể hiểu được một cách thực chất về đối tượng.

Một mô hình kinh tế có thể biểu thị mối quan hệ giữa các nhóm người trong nền kinh tế (ví dụ, mô hình về vòng chu chuyển của nền kinh tế biểu thị mối quan hệ tương tác giữa những hộ gia đình và các doanh nghiệp trên các thị trường đầu vào, đầu ra cho chúng ta một hình dung đơn giản về sự hoạt động của cả nền kinh tế) hay giữa các biến số kinh tế (ví dụ, mô hình về sự lựa chọn của người tiêu dùng thể hiện mối quan hệ giữa lượng hàng hóa mà người tiêu dùng muốn mua về một loại hàng hóa với thu nhập, sở thích của người tiêu dùng và giá cả của chính hàng hóa này v.v...). Xác định được các chủ thể kinh tế hay các biến số có liên quan với nhau, chỉ ra được mối quan hệ tương đối ổn định giữa chúng (do đó, chúng ta cần bỏ qua những mối quan hệ ngẫu nhiên), làm rõ mối liên hệ nhân quả giữa chúng (cái gì quyết định cái gì? cái gì là nguyên nhân, cái gì là kết quả?), lượng hóa ở mức có thể các mối quan hệ này (khi một biến số thay đổi thì nó ảnh hưởng như thế nào đến sự thay đổi của một biến số khác cả về mặt định tính lẫn mặt định lượng) bằng các phương trình hay đồ thị v.v... đó là những nhiệm vụ cần làm để xác lập một mô hình kinh tế. Nội dung của mô hình được rút ra trên cơ sở quan sát thực tế. Song những tư tưởng hay kết luận của mô hình cũng cần phải được kiểm nghiệm trên cơ sở các sự kiện hay số liệu thực tế.

Do được chất lọc từ thực tế nhằm diễn giải thực tế ở những điểm chính yếu nhất, mô hình kinh tế là công cụ hữu ích để phân tích về các vấn đề kinh tế trong đời sống thực. Tuy nhiên, do dựa vào các giả định đơn giản hóa, các mô hình kinh tế không phải là chính đời sống kinh tế thực. Khi phân tích một vấn đề kinh tế cụ thể, đôi khi chúng ta vẫn phải tính đến những điều đã bị bỏ qua trong các giả định để có thể đưa ra được những kiến giải cụ thể. Nên nhớ rằng các giả định kinh tế luôn là những giả định liên quan đến hành vi của con người. Khi những hoàn cảnh kinh tế chi phối các hành vi này thay đổi, cách thức ứng xử của con người cũng sẽ thay đổi. Đây là lúc các giả định, dù trước đó thường được công nhận, cần được xem xét lại. Vì lý do này mà cần có những mô hình hay lý thuyết kinh tế mới, tốt hơn.

Số liệu và chỉ số: Trong phân tích kinh tế, các số liệu luôn đóng một vai trò quan trọng. Khi đưa ra một nhận định hay kiến nghị cụ thể,

người ta không chỉ dừng lại ở những phân tích định tính. Để có thể phân tích định lượng, người ta buộc phải quan tâm đến các số liệu. Đây là chất liệu cần thiết để chúng ta có thể lượng hóa các mối quan hệ kinh tế mà mô hình quan tâm cũng như kiểm nghiệm tính đúng đắn của mô hình.

Số liệu có giá trị phải là số liệu đáng tin cậy. Nó phải được thu thập cẩn trọng, có phương pháp, trên cơ sở những mẫu điều tra thích hợp. Các khoa học về thống kê thường nghiên cứu về các phương pháp thu thập số liệu như vậy.

Số liệu cần được tổ chức tốt mới trở nên hữu dụng. Để theo dõi sự vận động của một biến số kinh tế, về mặt định lượng, người ta có hai cách thể hiện số liệu: trình bày số liệu như một dãy số theo thời gian hoặc như một dãy số chéo.

Dãy số theo thời gian : thể hiện các số đo của cùng một biến số ở những thời điểm khác nhau. Nó cho ta thấy xu hướng vận động, thay đổi của một biến số theo dòng thời gian. Dãy số theo thời gian có thể biểu thị dưới dạng các bảng số liệu, biểu đồ hay đồ thị. Ví dụ tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu của Việt Nam trong những năm gần đây:

Bảng 1.2: Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam một số năm gần đây

Đơn vị tính: triệu đô la Mỹ

	1999	2000	2001	2002	2003	Sơ bộ 2004	Sơ bộ 2005
Tổng giá trị kim ngạch xuất nhập khẩu	23283	30120	31247	36451	45405	58458	69420

Nguồn: Tổng cục thống kê “Xuất nhập khẩu Việt Nam 20 năm đổi mới (1986-2005)” . NXB Thống kê, Hà Nội, 2006

Dãy số liệu chéo: thể hiện các số đo của cùng một biến số, tại cùng một thời điểm gắn liền với các khu vực, các bộ phận, các nhóm xã hội hay cá nhân khác nhau. Ví dụ, bảng dưới đây cho chúng ta một dãy số

liệu chéo về Tổng sản phẩm trong nước theo giá thực tế phân theo ngành kinh tế.

Bảng 1.3: Tổng sản phẩm trong nước năm 2005 theo giá thực tế phân theo thành phần kinh tế

Đơn vị tính: tỷ đồng

TỔNG SỐ	837858
Khu vực nông, lâm nghiệp và thủy sản	175048
Khu vực công nghiệp và xây dựng	343807
Khu vực dịch vụ	319003

Nguồn: Niên giám thống kê 2005. NXB Thống kê, Hà Nội, 2006.

Vì các số liệu chéo gắn liền với các nhóm hay các bộ phận khác nhau trong nền kinh tế, nên nó hay được sử dụng để phân tích các vấn đề chi tiết hay các tương quan cấu trúc trong nền kinh tế. Ví dụ, số liệu ở bảng trên cho ta thấy quy mô và đóng góp của từng ngành kinh tế trong GDP chung của cả nền kinh tế. Gián tiếp, chúng có thể cho ta hình dung về cơ cấu kinh tế Việt Nam ở thời điểm năm 2005. Nếu chúng ta quan tâm đến một vấn đề tổng hợp hơn, chẳng hạn, sự tăng trưởng chung của cả nền kinh tế Việt Nam, chúng ta buộc phải theo dõi số liệu GDP của Việt Nam theo thời gian.

Các số liệu theo thời gian và các số liệu chéo có khả năng bổ sung cho nhau và giúp chúng ta hình dung tốt hơn về các biến số kinh tế.

Các chỉ số: Chỉ số là một loại số liệu đặc biệt, thường được sử dụng khi chúng ta muốn so sánh các số liệu với nhau mà không quan tâm đến đơn vị đo thực sự của chúng. Số chỉ số biểu thị các số liệu dưới dạng các giá trị so sánh với một giá trị gốc nào đó. Ví dụ, giả sử giá cả của một loại hàng hóa lần lượt là 2000 đồng/kg, 3000 đồng/kg, 2600 đồng/kg, và 4000 đồng/kg trong các năm 2000, 2001, 2002 và 2003. Nếu chúng ta lấy mức giá năm 2000 của hàng hóa trên là giá trị gốc, khi đó mức giá hàng hóa trong năm 2000 này có thể được coi như một đơn vị đo mới và chỉ số quy ước của nó là 100. Chỉ số giá của hàng hóa trên trong những năm

2001, 2002, 2003 sẽ lần lượt là: 150, 130 và 200. Cách tổ chức lại số liệu dưới dạng chỉ số có thể giúp chúng ta dễ dàng nắm bắt xu thế vận động của các chuỗi số liệu hơn.

Khi chúng ta muốn nắm bắt động thái thay đổi của giá cả nhiều loại hàng hóa chứ không phải của một loại hàng hóa duy nhất, chúng ta phải xây dựng chỉ số chung như là một giá trị trung bình của các loại giá. Trong chỉ số giá chung của nhiều loại hàng hóa, sự thay đổi của nó vừa đo và phản ánh mức độ thay đổi trong giá cả của từng loại hàng hóa, vừa phản ánh tầm quan trọng của từng loại hàng hóa trong giỏ hàng hóa nói chung. Vì thế, người ta có thể gán cho các hàng hóa những trọng số khác nhau khi tính toán chỉ số giá chung.

Biến số danh nghĩa và biến số thực tế: Các biến số trong nền kinh tế, khi được đo lường về mặt giá trị, trước tiên thường được biểu hiện như là các biến số danh nghĩa: tổng doanh thu hàng hóa mà một doanh nghiệp nhận được trong một thời kỳ; mức lương của một người công nhân nhận được trong một tháng hay một năm xác định; tổng giá trị hàng hóa hay dịch vụ mà nền kinh tế tạo ra trong năm 2006; mức lãi suất mà ngân hàng cho vay trong một thời kỳ nhất định v.v... Các biến số danh nghĩa ở một thời điểm xác định đều được tính toán trên cơ sở các mức giá hay sức mua của đồng tiền ở chính thời điểm hiện hành mà người ta đang khảo sát. Ví dụ, tiền lương danh nghĩa của công nhân năm 2001 chính là số tiền lương mà người công nhân nhận được bằng tiền ở chính năm này. Nó gắn với mức giá hay giá trị của đồng tiền lúc đó. So với năm 2000, nếu tiền lương danh nghĩa của công nhân năm 2001 tăng lên 10%, song đồng thời trong khoảng thời gian này, mức giá chung cũng tăng lên 10% hay sức mua đồng tiền giảm đi 10% (sức mua của đồng tiền là chỉ số về số lượng hàng thực tế mà một đơn vị tiền tệ có thể mua được), chúng ta không thể nói người công nhân trở nên khá giả hơn nhờ được tăng lương. Trong trường hợp này, tiền lương danh nghĩa không phải là số đo tin cậy để chúng ta đưa ra kết luận. Muốn làm được điều này, chúng ta phải quy tiền lương danh nghĩa về tiền lương thực tế.

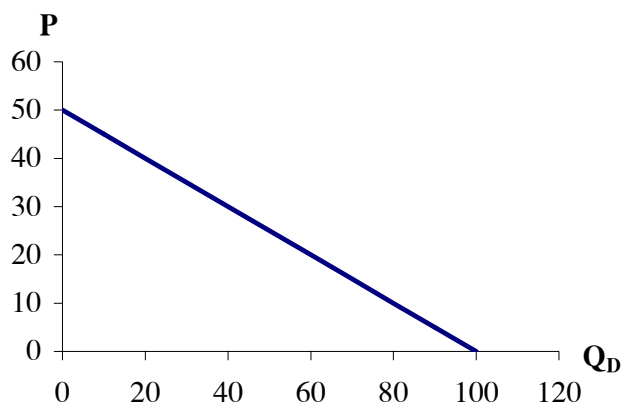
Các biến số thực tế được xây dựng trên cơ sở điều chỉnh các biến số danh nghĩa theo một mức giá chung hay một sức mua đồng tiền cố định. Nói cách khác, đó là các biến số danh nghĩa đã khử đi yếu tố lạm phát – sự tăng lên trong mức giá chung của nền kinh tế khiến cho sức mua đồng tiền thay đổi. Khi đo giá trị tiền tệ của các biến số kinh tế ở những thời điểm khác nhau, theo một mức giá thống nhất của một thời điểm nào đó (tức là mức giá ở đây được cố định hóa theo thời gian), các biến số thực tế phản ánh chính xác hơn sự thay đổi thực tế của các biến số kinh tế. Như trong ví dụ ở trên, khi tiền lương danh nghĩa của công nhân tăng lên cùng một tỷ lệ với giá cả các hàng hóa, thực chất, tiền lương thực tế của anh ta không thay đổi. Số lượng hàng hóa mà tiền lương danh nghĩa có thể mua được vẫn như cũ. Tiền lương thực tế nói với chúng ta chính xác hơn về tác động của việc tăng lương đối với đời sống của người công nhân. Vì vậy, để tránh sai lầm trong phân tích kinh tế, cần biết phân biệt các biến số danh nghĩa và các biến số thực tế.

Đồ thị: Trong kinh tế học, người ta hay sử dụng đồ thị để phân tích các vấn đề kinh tế. Nhờ đồ thị, các mối liên hệ giữa các biến số kinh tế được thể hiện trực quan hơn, các chiều hướng kinh tế trở nên dễ nắm bắt hơn. Đồ thị giúp cho các nhà kinh tế có thể trình bày các ý tưởng của mình một cách đơn giản và dễ hiểu.

Các số liệu có thể biểu thị bằng đồ thị. Với hệ tọa độ hai chiều, có thể trình bày dãy số theo thời gian bằng đồ thị, trong đó một trục được dùng để biểu thị thời gian. Tuy nhiên, vì các mô hình kinh tế thường quan tâm đến mối quan hệ giữa các biến số kinh tế, nên các đồ thị với hai biến số thường được sử dụng nhiều hơn.

Với một hệ trục tọa độ, người ta biểu thị số đo của một biến số trên trục tung, và số đo của một biến số khác, có quan hệ, trên trục hoành. Mỗi một điểm trên đồ thị biểu thị một cặp giá trị của cả hai biến số. Nó cho chúng ta biết giá trị của một biến số kết quả khi biết giá trị của biến số giải thích. Ví dụ, đồ thị của đường cầu về một loại hàng hóa cho ta biết mối quan hệ giữa lượng hàng hóa mà người tiêu dùng muốn mua tương ứng với các mức giá. Giả sử, quan hệ này được biểu thị dưới dạng một

hàm số cầu: $Q_D = 100 - 2P$, trong đó Q_D biểu thị lượng hàng hóa (ví dụ, đo bằng tấn hàng hóa) được yêu cầu và P biểu thị mức giá (ví dụ, được đo bằng triệu đồng trên tấn hàng hóa). Khi $P=10$, ta có $Q_D=80$. Cặp giá trị này (80,10) được thể hiện bằng một điểm trên đồ thị về đường cầu. Còn đường này, như là một tập hợp của các điểm nói trên, nói cho chúng ta biết mối tương quan giữa sự thay đổi trong giá cả hàng hóa với sự thay đổi trong lượng hàng hóa mà người ta muốn mua. Chẳng hạn, khi giá cả tăng lên từ 10 triệu đồng/tấn thành 15 triệu đồng/tấn, lượng hàng hóa mà



Hình 1.4

người tiêu dùng muốn mua giảm xuống còn 70 tấn. Cặp giá trị (70,15) là một điểm khác trên đường cầu nói trên. Ở đây, chúng ta thấy có một sự di chuyển từ một điểm này đến một điểm khác trên cùng một đường cầu. Một sự di chuyển như vậy chỉ bắt nguồn từ một sự thay đổi trong một biến số (biến số giải thích) mà số đo của nó đã được biểu thị trên một trục nào đó trong hệ tọa độ. Nói theo một ngôn ngữ khác: Khi ta coi Q_D như một hàm số của P ($Q_D=f(P)$), khi giá trị của P thay đổi, ta được một giá trị khác của Q_D . Khi những tham số xác định hàm số này chưa thay đổi thì sự thay đổi của biến số giải thích P không làm đồ thị của chúng ta thay đổi mà chỉ tạo nên một sự di chuyển từ điểm này đến điểm khác trên đồ thị.

Về mặt đồ thị, vị trí của một đường biểu thị mối quan hệ giữa hai biến số bị quy định bởi các tham số hay biến số khác. Khi các yếu tố này thay đổi, cả đồ thị của chúng ta sẽ dịch chuyển. Trở lại ví dụ trên, khi

biểu thị mối quan hệ giữa Q_D và P , ta giả định các yếu tố khác là không thay đổi. Chúng ta chỉ quan sát sự thay đổi của P xem nó ảnh hưởng như thế nào đối với Q_D . Chỉ bằng cách đơn giản hóa này, ta mới nắm bắt được chiều hướng và quy mô tác động thực sự của biến số P đối với biến số Q_D , và thể hiện được mối quan hệ giữa chúng bằng một đồ thị trên một hệ tọa độ hai chiều trong mặt phẳng. Trên thực tế, ngoài P , còn có những yếu tố khác cũng tác động đến lượng hàng hóa mà người ta muốn mua (Q_D). Như vậy, với một đồ thị về đường cầu xác định, các yếu tố khác (không phải là P) được coi là đã xác định và không thay đổi. Khi những yếu tố này thay đổi, các tham số trong hàm cầu thay đổi. Toàn bộ đường cầu sẽ chuyển dịch. Chẳng hạn, khi thu nhập của người tiêu dùng tăng lên, ở mỗi mức giá như cũ, người tiêu dùng có khuynh hướng muốn mua một lượng hàng hóa nhiều hơn. Khi đó toàn bộ đường cầu sẽ dịch chuyển sang bên phải để biểu thị quan hệ giữa Q_D và P trong điều kiện của mức thu nhập mới. Sự phân biệt giữa sự di chuyển dọc theo một đường và sự dịch chuyển của một đường là quan trọng trong kinh tế học.

Trong quan hệ giữa hai biến số mà chúng ta mô tả bằng đồ thị, *mức độ phản ứng* của một biến số trước sự thay đổi của biến số kia được đặc trưng bằng *độ dốc* của đường. Về mặt toán học, độ dốc của đường $y=f(x)$ được đo bằng tỷ số: $\Delta y/\Delta x$. Với một hàm số tuyến tính, đồ thị của hàm là một đường thẳng thì độ dốc của nó là một hằng số hay một giá trị không đổi. Đó chính là hệ số góc a trong phương trình tuyến tính $y = ax + b$. Với một đường cong (hay đường phi tuyến), độ dốc của đường luôn thay đổi, tùy thuộc vào từng điểm trên đồ thị. Tại một điểm xác định, nó được đo bằng độ dốc của đường tiếp tuyến với đường cong tại điểm trên. Nếu độ dốc là dương, trong khoảng chúng ta đang xét, đồ thị có hướng dốc lên, quan hệ giữa hai biến là đồng biến. Ngược lại, nếu độ dốc là âm, trong khoảng chúng ta đang xét, đồ thị có hướng dốc xuống, quan hệ giữa hai biến là nghịch biến. Còn nếu giá trị tuyệt đối của độ dốc càng lớn, khoảng đồ thị mà ta đang xét càng dốc. Ngược lại, giá trị tuyệt đối của độ dốc của một đường hay một phần của nó càng nhỏ, đường đồ thị càng trở nên phẳng hơn. Những kiến thức đơn giản này được sử dụng nhiều khi ta đọc các đồ thị kinh tế học. Ví dụ, trên đồ thị đường cầu, vì theo truyền thống người ta biểu thị lượng hàng hóa được yêu cầu ở trục hoành và

mức giá ở trục tung, nên độ dốc của đường cầu được đo bằng tỷ số $\Delta P/\Delta Q_D$ hay là nghịch đảo của tỷ số $\Delta Q_D/\Delta P$. Tỷ số này thường là một số âm, biểu thị lượng hàng hóa được yêu cầu có xu hướng giảm khi mức giá tăng và ngược lại. Vì thế, đường cầu thường được vẽ như một đường dốc xuống. Khi giá thay đổi nhiều mà những thay đổi hay mức độ phản ứng của lượng hàng hóa được yêu cầu là không đáng kể, tỷ số $\Delta Q_D/\Delta P$, xét về mặt tuyệt đối là tương đối nhỏ, hay tỷ số nghịch đảo của nó là tương đối lớn. Trong trường hợp này, đường cầu là một đường là một đường tương đối dốc.

Những lưu ý:

1) Khi sử dụng các nguyên lý kinh tế mà lý thuyết nêu ra, chúng ta cần chú ý đến các giả định. Trong các giả định, có một loại thường xuyên được các nhà kinh tế sử dụng là giả định về *các điều kiện hay yếu tố khác là giữ nguyên*, không thay đổi. Giả định này là cần thiết nhằm làm rõ mối quan hệ của chỉ hai biến số kinh tế: biến giải thích và biến kết quả. Với giả định như vậy, ta có thể xác định được sự thay đổi “thuần túy” trong biến số giải thích sẽ có tác động như thế nào đến biến số kết quả. Trên thực tế, những thay đổi trong biến số kết quả có thể chịu ảnh hưởng hay bắt nguồn từ nhiều nguyên nhân khác nhau, trong đó sự thay đổi của biến số giải thích mà chúng ta đang chú ý chỉ là một nguyên nhân. Ví dụ, lượng cầu về một hàng hoá nhất định trong một khoảng thời gian nào đó không chỉ phụ thuộc vào mức giá của chính hàng hoá đó mà còn phụ thuộc vào nhiều biến số khác: thu nhập, sở thích của người tiêu dùng, giá cả của các hàng hoá có liên quan v.v... Khi muốn làm nổi bật tác động của mức giá (P) hàng hoá đối với lượng cầu (Q_D) của người tiêu dùng về chính hàng hoá đó, ta giả định các biến số khác như thu nhập, sở thích của người tiêu dùng, giá cả của các hàng hoá khác có liên quan v.v... là không thay đổi và chỉ khảo sát sự thay đổi của mức giá P có ảnh hưởng như thế nào đến lượng cầu Q_D . Sự “vênh nhau” giữa các kết luận lý thuyết và số liệu thực tế có thể gắn liền với những giả định kiểu vậy. Không tính đến điều này, chúng ta có thể đưa ra những kết luận sai lầm. Ví dụ, khi thấy mức

học phí đại học liên tục tăng trong suốt hàng chục năm qua, đồng thời lượng sinh viên vào học đại học cũng không ngừng tăng, sẽ là *sai lầm* nếu nhận xét rằng: đường cầu về học đại học là một đường dốc lên, phản ánh mối quan hệ đồng biến giữa lượng sinh viên muốn vào đại học và mức học phí. Trên thực tế, trong suốt chục năm qua, không chỉ mức học phí mà còn nhiều yếu tố khác như sở thích, thu nhập của các hộ gia đình... cũng thay đổi. Do đó, không thể giải thích sự thay đổi trong số lượng sinh viên muốn vào đại học chỉ bằng sự thay đổi trong mức học phí.

2) Quan hệ nhân quả: cần thận trọng khi nói về mối liên hệ nhân quả giữa hai biến số kinh tế. Liệu một quan sát cho thấy: khi biến cố A xảy ra luôn làm xuất hiện biến cố B có đủ để cho ta kết luận: A là nguyên nhân của B? Câu trả lời ở đây là: không. A chỉ là nguyên nhân của B nếu theo lô gíc vận động bên trong của nó, A chắc chắn sẽ sinh ra B. Sự xuất hiện trước của biến cố A, so với biến cố B, không có gì bảo đảm rằng A là nguyên nhân của B. Có thể cả A và B đều là những hệ quả cùng phát sinh từ một nguyên nhân chung nào đó. Trong một điều kiện xác định, khi nguyên nhân trên tồn tại, cả A lẫn B sẽ lần lượt xuất hiện, dẫn rằng A có thể ra đời trước B. Tuy nhiên, khi các điều kiện thay đổi, nguyên nhân nói trên có thể chỉ làm nảy sinh biến cố A mà lại không làm nảy sinh biến cố B. Trong trường hợp này, có thể thấy A không phải là nguyên nhân của B cũng như hiện tượng “cóc kêu” không phải là nguyên nhân gây ra “trời mưa” như người ta mô tả trong câu chuyện cổ tích.

Khi xác định quan hệ nhân quả giữa hai biến số, cần phải nắm bắt đúng chiều hướng thực sự của mối quan hệ này. Khi giá cả hàng hóa và lượng hàng hóa được yêu cầu chuyển động ngược chiều nhau, thì sự thay đổi của giá hàng hóa là nguyên nhân của sự thay đổi trong lượng hàng hóa được yêu cầu chứ không phải là ngược lại. Ta có thể ngộ nhận về mối quan hệ này nếu thấy ở đâu đó, khi người ta mua sắm một khối lượng hàng hóa nhiều hơn làm cho giá cả hàng hóa tăng lên. Ở đây, đã có yếu tố khác chen vào

mối quan hệ giữa hai biến số mà ta đang đề cập. Vì thế, bỏ sót điều này, chúng ta có thể đi đến những nhận định sai lầm.

3) Phân biệt “toàn thể” và “bộ phận”: Một nhận định có thể đúng trong một quan hệ cục bộ hay bộ phận nào đó song lại có thể sai nếu chúng ta áp dụng nó cho “cái toàn thể”, tức là cho một quan hệ rộng lớn hơn, bao quát hơn. Điều có thể tốt cho một người lại có thể không tốt cho người khác, nếu trong một quan hệ xác định, lợi ích của người này xung đột với người kia. Khi giá cả của một hàng hóa riêng biệt nào đó tăng lên gấp đôi, người sản xuất hàng hóa này sẽ có lợi và thu được nhiều tiền bán hàng hơn. Tuy nhiên, nếu giá cả của tất cả hàng hoá đầu vào cũng như đầu ra đều tăng lên gấp đôi, anh ta sẽ chẳng có lợi lộc gì từ sự tăng giá này. Vì thế, cần thận trọng khi ta muốn khái quát hóa một nhận định, vốn được rút ra từ một sự phân tích cục bộ, để áp dụng cho cho những trường hợp tổng quát hơn.