

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.

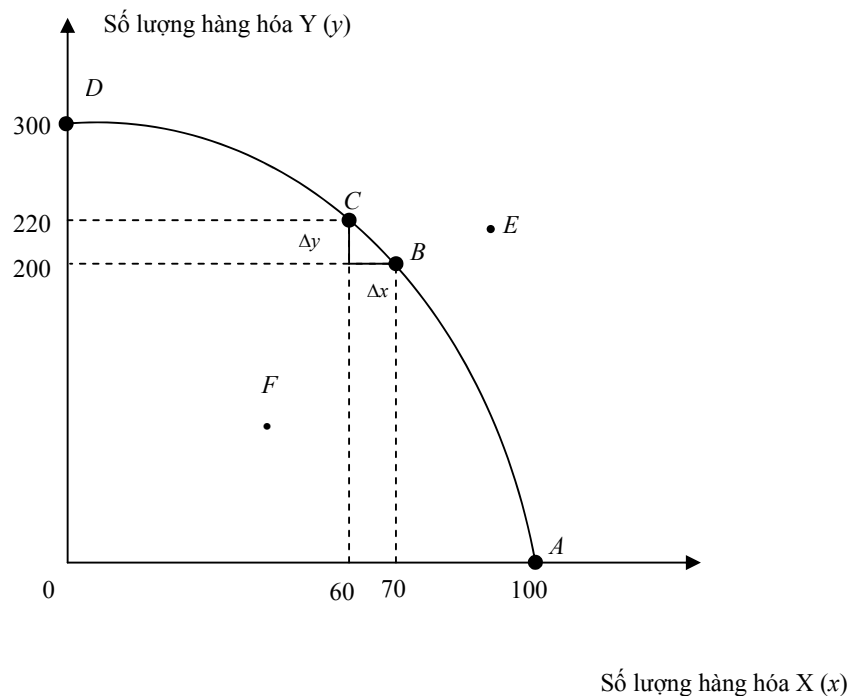
Để thỏa mãn các nhu cầu của mình, con người cần có các sản phẩm và dịch vụ. Nhưng các nguồn lực để sản xuất các hàng hóa này lại có tính khan hiếm. Về cơ bản, các nguồn lực trong xã hội đều không phải là vô hạn, người ta không thể cung cấp chúng một cách miễn phí mà không rơi vào trạng thái số lượng 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.

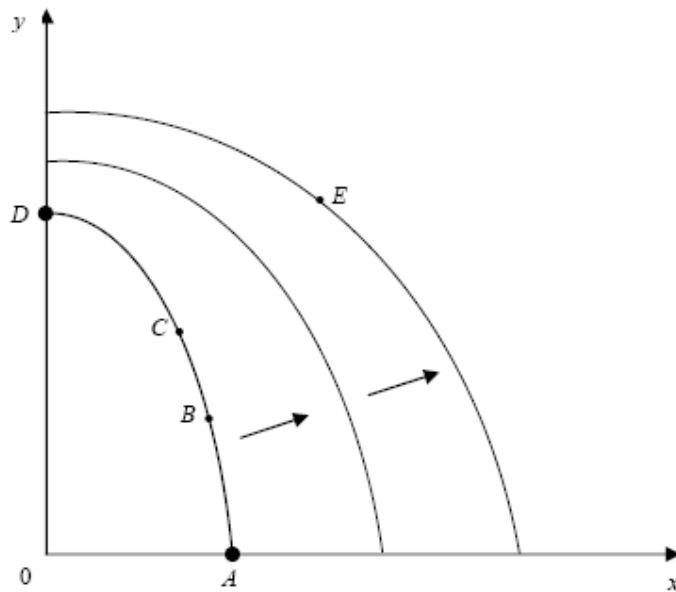
Giới hạn khả năng sản xuất của xã hội bị quy định bởi tính khan hiếm của các nguồn lực. Trong trường hợp này, xã hội phải đối mặt với sự đánh đổi và lựa chọn. Khi đã đạt đến trạng thái hiệu quả như các điểm nằm trên đường giới hạn khả năng sản xuất chỉ ra, nếu muốn có nhiều hàng hóa X hơn, người ta buộc 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

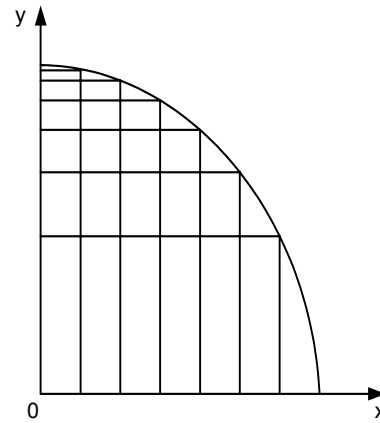
Lượng lao động	Sản lượng lương thực	Lượng lương thực tăng thêm nhờ có thêm 1 đơn vị lao động (tấn)
0	0	
1	15	15
2	27	12
3	37	10
4	46	9
5	54,5	8,5

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.