

# Phân ba

# Kinh tế học

# phúc lợi

**K**inh tế học chuẩn tắc hay phúc lợi đề cập đến việc đưa ra những đánh giá giá trị và sử dụng những đánh giá đó để khuyến nghị những chính sách nào là đáng mong muốn. Phần chủ yếu của kinh tế học là về việc điều hoà các mục tiêu về hiệu quả và công bằng. Phần 3 bàn đến những lý do về các thất bại của thị trường làm phát sinh tính không hiệu quả, sau đó nghiên cứu cách chính phủ có thể can thiệp để cải thiện thị trường. Sự can thiệp như thế bản thân nó lại có thể bị thất bại: sự can thiệp có thiện chí đôi khi có thể làm cho tình huống xấu hơn. Khi việc toàn cầu hoá bắt đầu làm xói mòn chủ quyền của các quốc gia, cũng cần phải suy nghĩ về khi nào các chính sách quốc gia sẽ bị ảnh hưởng xấu và khi nào việc hợp tác giữa các quốc gia là có lợi.

Chương 15 giới thiệu kinh tế học phúc lợi, định nghĩa hiệu quả, công bằng và nghiên cứu những lý do dẫn đến sự thất bại của thị trường. Chương 16 tập trung vào sự can thiệp trực tiếp của chính phủ thông qua thuế và chi tiêu công cộng. Chương 17 nghiên cứu những nỗ lực của chính phủ nhằm gây ảnh hưởng đến thị trường thông qua chính sách ngành và chính sách cạnh tranh. Chương 18 bàn luận xem liệu độc quyền tự nhiên nên được nhà nước nắm giữ hay điều tiết trong khu vực tư nhân.

## Nội dung

- 
- 15 Kinh tế học phúc lợi** 275

---

  - 16 Thu và chi của chính phủ** 297

---

  - 17 Chính sách ngành và chính sách cạnh tranh** 317

---

  - 18 Độc quyền tự nhiên: công cộng hay tư nhân?** 336
-

## Chương

## 15

# Kinh tế học phúc lợi

## Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

- 1** Kinh tế học phúc lợi là gì?
- 2** Công bằng ngang và dọc.
- 3** Khái niệm hiệu quả Pareto.
- 4** Cách "bàn tay vô hình" có thể đạt được hiệu quả.
- 5** Khái niệm thất bại của thị trường.
- 6** Loại bỏ từng phần những bóp méo có thể là cỗ họng.
- 7** Vấn đề ảnh hưởng hướng ngoại và những giải pháp có thể.
- 8** Sức mạnh thị trường gây ra thất bại của thị trường như thế nào?
- 9** Những bóp méo do ô nhiễm và tắc nghẽn giao thông.
- 10** Tại sao không có thị trường có thể tạo ra những bóp méo?

**Kinh tế học phúc lợi** nghiên cứu các vấn đề chuẩn tắc. Nó không mô tả cách thức hoạt động của nền kinh tế mà đánh giá xem nó hoạt động tốt như thế nào.

**C**hương 1 đã lưu ý rằng các thị trường không phải là cách duy nhất để xã hội có thể giải quyết sản xuất cái gì, thế nào và cho ai. Các nền kinh tế công sản chủ yếu dựa vào sự định hướng trung tâm hay mệnh lệnh. Thị trường có phải là cách thức tốt để phân bổ các tài nguyên khan hiếm không? Cách thức "tốt" là gì? Một số người có thu nhập cao hơn những người khác trong nền kinh tế thị trường có phải là công bằng không? Đó không phải là các vấn đề thực chứng về cách thức hoạt động của nền kinh tế mà là các vấn đề chuẩn tắc về nền kinh tế hoạt động tốt như thế nào. Chúng là chuẩn tắc vì sự đánh giá phụ thuộc vào những đánh giá giá trị được thực hiện bởi người đánh giá.

Các đảng cánh tả và cánh hữu không thống nhất về nền kinh tế thị trường hoạt động tốt như thế nào. Đảng cánh hữu tin rằng thị trường thúc đẩy sự lựa chọn, các động cơ và hiệu quả. Đảng cánh tả nhấn mạnh vào những thất bại của thị trường và sự cần thiết phải có sự can thiệp của chính phủ. Cái gì nằm phía sau sự không thống nhất này? Hai vấn đề được nhắc lại trong bàn luận của chúng ta về kinh tế học phúc lợi ở Phần 3. Thứ nhất là *hiệu quả phản bội*. Nền kinh tế có sử dụng được

phần lớn tài nguyên khan hiếm hay chúng bị lãng phí? Thứ hai là *công bằng*. *Phân phối hàng hóa và dịch vụ* giữa các thành viên khác nhau của xã hội công bằng như thế nào?

## 15.1 Công bằng và hiệu quả

**Công bằng ngang** là việc đối xử giống nhau với những người giống nhau. **Công bằng dọc** là đối xử khác nhau với những người khác nhau để giảm bớt hế quả của những sự khác nhau ban đầu này.

**Phân bổ tài nguyên hiệu quả** là sự mô tả đầy đủ ai làm gì và ai được gì.

### Công bằng

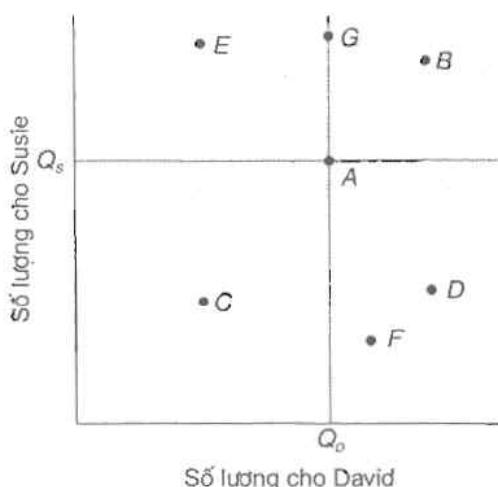
Khái niệm công bằng có phải là mong muốn hay không là sự đánh giá giá trị thuần tuý. Công bằng ngang loại bỏ sự phân biệt đối xử giữa những người có các đặc trưng kinh tế và hoạt động giống nhau. Công bằng dọc là nguyên lý Robin Hood về việc lấy đi của người giàu đem cho người nghèo.

Nhiều người đồng ý rằng công bằng ngang là tốt. Ngược lại, mặc dù ít người tin rằng người nghèo phải đối mặt chung mực các tài nguyên phải được phân phối lại từ “những người giàu có” sang “những người nghèo” để tăng công bằng dọc là một vấn đề mọi người không thống nhất.

### Phân bổ tài nguyên hiệu quả

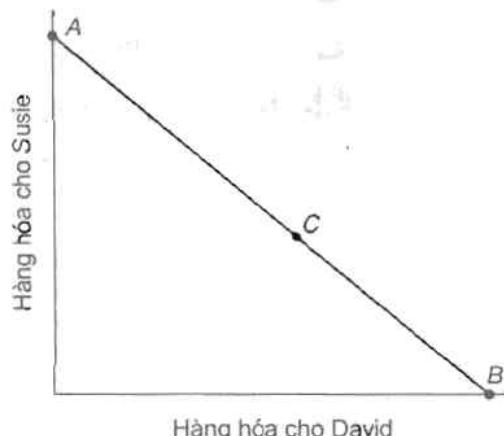
Giả sử rằng những việc phân bổ tài nguyên được thực hiện bởi một người có quyền hành tuyệt đối ở trung tâm. Những phân bổ hiệu quả phụ thuộc vào công nghệ và tài nguyên sẵn có của nền kinh tế. Giá trị cuối cùng của bất kỳ sự phân bổ tài nguyên nào cũng phụ thuộc vào những sở thích của người tiêu dùng, những sở thích đó quyết định cách thức mọi người đánh giá cái mà họ được cho.

Hình 15.1 Phân bổ hàng hóa cho hai người



Nếu hai người đánh giá ích lợi của mình theo số lượng hàng hóa họ nhận được, thì B là phân bổ tốt hơn A, A đến lượt nó lại là phân bổ tốt hơn C. Nhưng so sánh A với các điểm D, E hay F, đôi khi chúng ta phải áp dụng sự đánh giá giá trị về tầm quan trọng tương đối của ích lợi của David và Susie đối với chúng ta.

Hình 15.2 Giới hạn hiệu quả



Giới hạn AB biểu thị số lượng tối đa các hàng hóa nền kinh tế có thể sản xuất ra cho một người với số lượng hàng hóa sản xuất cho người kia là xác định. Tất cả các điểm trên giới hạn là có hiệu quả Pareto. David chỉ có thể được lợi khi Susie bị thiệt và ngược lại. Phân phối hàng hóa giữa David - Susie ở điểm C công bằng hơn so với ở các điểm A hay B.

Hình 15.1 biểu thị một nền kinh tế với chỉ hai người, David và Susie. Phân bổ tài nguyên ban đầu ở A cho David số lượng hàng hóa  $Q_D$  và Susie số lượng  $Q_S$ . Các tài nguyên của xã hội có bị lãng phí không? Bằng việc tổ chức lại, giả sử rằng xã hội có

thể sản xuất ở B, phía đông bắc của A. Liệu David và Susie có đánh giá ích lợi bằng số lượng hàng hoá họ nhận được và liệu mỗi người trong số họ có được nhiều hàng hoá hơn không, B là sự phân bổ tốt hơn A. Cả David và Susie đều có nhiều hơn. Nếu có thể sản xuất tại B, mà lại sản xuất tại A thì là không hiệu quả. Tương tự, chuyển từ A đến C làm cho cả David và Susie đều thiệt. Nếu có thể đạt mức A mà chỉ đạt mức C thì không hiệu quả.

Chuyển từ A đến E hoặc F thì sao? Một người được lợi, người kia bị thiệt. Sự thay đổi này có được mong muốn hay không phụ thuộc vào cách thức chúng ta đánh giá ích lợi của David so với của Susie. Nếu chúng ta nghĩ ích lợi của David là rất quan trọng, chúng ta có thể thích F hơn A, F có lợi hơn A đối với David, cho dù ích lợi của Susie bị giảm.

Những đánh giá giá trị về công bằng hay hiệu quả bị trộn lẫn với nỗ lực đưa ra những đánh giá về lãng phí hay không hiệu quả của chúng ta. Vì những người khác nhau sẽ đưa ra những đánh giá giá trị khác nhau, nên không có câu trả lời rõ ràng cho câu hỏi liệu chuyển từ A đến D, E hay F có được mong muốn không. Nó phụ thuộc vào người đưa ra sự đánh giá.

Cố gắng tách sự bàn luận về công bằng khỏi sự bàn luận về hiệu quả, kinh tế học phúc lợi sử dụng ý tưởng *hiệu quả Pareto* mang tên nhà kinh tế học Vilfredo Pareto.

Trong Hình 15.1 chuyển từ A đến B hoặc A đến G là được lợi Pareto, Susie được lợi, David không bị thiệt. Nếu B hoặc G là khả thi thì A là *không có hiệu quả Pareto*. Vẫn có cái cho không.

Chuyển từ A đến D làm cho David được lợi nhưng Susie bị thiệt. Tiêu thức Pareto chẳng có gì để nói về sự thay đổi này. Để đánh giá, chúng ta cần một sự đánh giá về giá trị tương đối về ích lợi của David và Susie. Nguyên tắc Pareto ít được sử dụng trong việc so sánh các phân bổ trên cơ sở hiệu quả. Nó chỉ cho phép chúng ta đánh giá những sự di chuyển sang đông bắc hoặc tây nam ở Hình 15.1: Đó là tất cả những gì chúng ta có thể nói về hiệu quả mà không phải đưa ra những đánh giá trị về công bằng.

Hình 15.2 đưa lập luận tiến xa hơn một giai đoạn nữa. Bằng việc tổ chức lại sản xuất, chúng ta có thể làm cho nền kinh tế sản xuất ở đâu đó bên trong hay trên biên giới AB. Từ phía bên trong biên giới, có thể được lợi Pareto bằng việc chuyển đến đông bắc trên đường biên giới. Bất kỳ điểm nào bên trong biên giới đều là không có hiệu quả Pareto. Có thể làm cho một người nào đó được lợi thêm mà không làm cho người khác bị thiệt. Nhưng tất cả các điểm trên đường biên giới là có hiệu quả Pareto. Một người có thể được nhiều hơn chỉ bằng việc cho người kia ít hơn. Vì không thể có lợi Pareto nên mỗi điểm trên đường biên giới là có hiệu quả Pareto.

Như vậy, xã hội không bao giờ chọn một phân bổ không hiệu quả bên trong đường biên. Điểm nào trong các điểm hiệu quả trên đường biên là mong muốn nhất sẽ phụ thuộc vào đánh giá giá trị về giá trị tương đối về ích lợi của David và Susie, và đánh giá về công bằng.

## 15.2

## Cạnh tranh hoàn hảo và hiệu quả Pareto

Kinh tế thị trường có tìm ra sự phân bổ tài nguyên có hiệu quả Pareto không, hay phải bị chi phối bởi sự can thiệp của chính phủ?

### Cân bằng cạnh tranh trong các thị trường tự do

Giả sử rằng có nhiều người sản xuất và nhiều người tiêu dùng, nhưng chỉ có hai hàng hoá, bữa ăn và xem phim. Mỗi thị trường đều là tự do, không bị điều tiết và cạnh tranh

Với một tập hợp sở thích của người tiêu dùng, tài nguyên và công nghệ, một sự phân bổ tài nguyên là **hiệu quả Pareto** nếu không có sự phân bổ khả thi nào khác làm cho một số người lợi hơn và không người nào bị thiệt.

hoàn hảo. Ở cân bằng, giá sứ giá bữa ăn là 5£ và giá phim là 10£. Lao động là yếu tố sản xuất khả biến và công nhân có thể chuyển tự do giữa các ngành. Nay giờ chúng ta lập luận qua bảy bước.

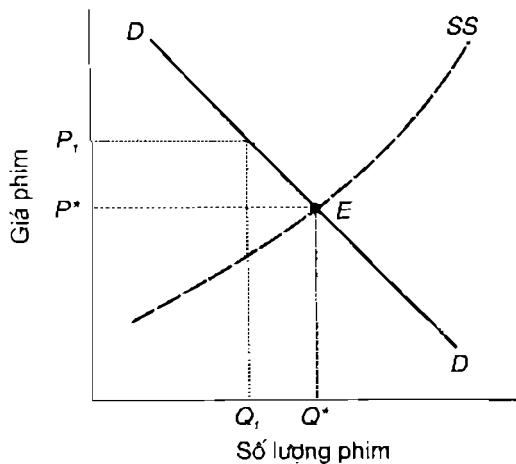
1. Bộ phim cuối cùng đem lại cho những người tiêu dùng ích lợi bổ sung đáng giá 10£. Nếu nó đem lại ích lợi bổ sung đáng giá ít (nhiều) hơn giá mua 10£ của nó, thì người tiêu dùng cuối cùng sẽ mua ít (nhiều) phim hơn. Tương tự, bữa ăn cuối cùng phải đem lại cho những người tiêu dùng ích lợi bổ sung đáng giá 5£. Vì thế, những người tiêu dùng có thể đổi 2 bữa ăn (ích lợi đáng giá 10£) lấy 1 bộ phim (ích lợi đáng giá 10£) mà không làm thay đổi ích lợi của họ.
2. Vì mỗi hãng đặt giá bằng chi phí cận biên MC, nên MC của bữa ăn cuối cùng là 5£ và MC của bộ phim cuối cùng là 10£.
3. Lao động có được mức lương như nhau trong cả hai ngành ở cân bằng cạnh tranh. Nếu không, công nhân sẽ chuyển sang ngành trả lương cao hơn.
4. MC của sản phẩm trong ngành này hay ngành kia bằng đơn vị tiền lương chia cho sản phẩm hiện vật cận biên của lao động MPL. Lương cao hơn làm tăng chi phí cận biên nhưng MPL cao hơn có nghĩa là cần ít công nhân bổ sung hơn để tạo ra một đơn vị sản phẩm bổ sung.
5. Lương bằng nhau trong hai ngành nhưng chi phí cận biên của bữa ăn (5£) bằng nửa chi phí cận biên của phim (10£). Vì thế, MPL trong ngành sản xuất bữa ăn cao gấp đôi so với trong ngành sản xuất phim.
6. Vì thế, giảm sản lượng phim đi 1 đơn vị, chuyển lao động nhàn rỗi sang ngành sản xuất bữa ăn, làm tăng sản lượng bữa ăn lên 2 đơn vị. MPL trong ngành sản xuất bữa ăn cao gấp đôi trong ngành sản xuất phim. Sự phân bổ tài nguyên khá thi vị giữa hai ngành cho phép xã hội đổi 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim.
7. Bước một nói rằng những người tiêu dùng có thể đổi 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim mà không làm thay đổi ích lợi của họ. Bước 6 nói rằng, bằng việc phân bổ lại tài nguyên, những người sản xuất có thể đổi một sản phẩm là 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim. Vì thế, không có sự phân bổ lại tài nguyên nào có thể làm cho xã hội được lợi hơn. Vì không được lợi Pareto, nên vị trí ban đầu - cân bằng cạnh tranh trong cả hai ngành - là có hiệu quả Pareto.

Lưu ý vai trò quyết định của các giá trong kết quả nổi bật này. Giá làm được hai việc. Thứ nhất, chúng đảm bảo rằng vị trí ban đầu của cân bằng cạnh tranh thực sự là một cân bằng. Bằng việc cân bằng lượng cung và lượng cầu, giá đảm bảo rằng số lượng cuối cùng của hàng hoá được tiêu dùng có thể được sản xuất ra. Chúng đảm bảo rằng đó là một phân bổ khả thi.

Nhưng ở cân bằng cạnh tranh các giá thực hiện vai trò thứ hai. Mỗi người tiêu dùng và mỗi người sản xuất đều là người chấp nhận giá và không thể gây ánh hưởng đến các giá thị trường. Trong ví dụ của chúng ta, mỗi người tiêu dùng biết rằng giá cân bằng của bữa ăn là 5£ và giá cân bằng của phim là 10£. Không biết gì về những hành động của những người tiêu dùng và những người sản xuất khác, mỗi người tiêu dùng tự động đảm bảo rằng bộ phim cuối cùng được mua đem lại ích lợi lớn gấp hai lần bữa ăn cuối cùng được mua. Nếu không người tiêu dùng đó sẽ sắp xếp lại những mua sắm từ một khoản thu nhập xác định để làm tăng ích lợi của họ.

Như vậy, bằng cách hành động cá nhân gặp các giá xác định, mỗi người tiêu dùng sắp xếp sao cho một bộ phim có thể đổi lấy 2 bữa ăn mà không làm thay đổi ích lợi. Tương tự, mỗi người sản xuất, bằng việc đặt chi phí cận biên của mình bằng giá của sản phẩm của mình, đảm bảo rằng chi phí cận biên của phim gấp đôi chi phí cận biên của bữa ăn. Như thế xã hội sản xuất ra một bộ phim bổ sung phải tốn tài nguyên gấp hai lần

**Hình 15.3 Cân bằng cạnh tranh và hiệu quả Pareto**



DD là đường cầu về phim. Ở một mức sản lượng bất kỳ như  $Q_1$ , bộ phim cuối cùng phải mang lại thêm cho người tiêu dùng một mức thỏa thuận bằng  $P_1$ , bằng; nếu không, họ sẽ yêu cầu một lượng khác với  $Q_1$ . Đường cung SS cho ngành phim có tính cạnh tranh cũng là chi phí biến của phim. Nếu ngành ăn uống ở vị trí cân bằng cạnh tranh, giá của một bữa ăn cũng là giá trị mức thỏa thuận của nó đối với người tiêu dùng. Như thế, chi phí biến của một bộ phim không những là chi phí cơ hội của những bữa ăn, mà còn là giá trị của mức thỏa thuận biến mà người tiêu dùng có thể được hưởng từ những bữa ăn đó. Vì thế, tại bất kỳ mức sản lượng phim nào ở phía dưới  $Q^*$ , mức thỏa thuận biến của phim vượt quá mức thỏa thuận biến của các bữa ăn bị hy sinh để sản xuất thêm một bộ phim nữa. Ở phía trên  $Q^*$ , mức thỏa thuận biến của các bộ phim ít hơn mức thỏa thuận biến của các bữa ăn bị hy sinh. Điểm cân bằng E đối với phim và điểm cân bằng tương ứng trên thị trường đối với bữa ăn vì vậy đảm bảo rằng, các nguồn lực đã được phân bổ một cách có hiệu quả giữa hai ngành này. Không thể có sự phân bổ lại các nguồn lực mà có thể làm cho tất cả người tiêu dùng đều được lợi hơn.

Các giá đảm bảo cả hai ngành đều ở cân bằng. Hình 15.3 cho thấy rằng ở cân bằng tại điểm E ích lợi cận biên của bộ phim cuối cùng bằng chi phí cận biên của nó. Nhưng chi phí cận biên của bộ phim cuối cùng là giá trị của các bữa ăn phải hy sinh, giá của các bữa ăn nhân với các bữa ăn bị bỏ mất vì sử dụng lao động để làm ra bộ phim cuối cùng đó. Nhưng ngành ăn uống cũng ở điểm cân bằng. Sơ đồ tương đương của ngành sản xuất bữa ăn cho thấy rằng giá cân bằng của bữa ăn cũng bằng ích lợi cận biên của bữa ăn cuối cùng được mua. Vì thế, giá trị của các bữa ăn bị hy sinh để tạo ra bộ phim cuối cùng cũng là ích lợi cận biên của bữa ăn cuối cùng nhân với số bữa ăn phải hy sinh.

Do đó, nếu ngành sản xuất bữa ăn ở cân bằng cạnh tranh, đường chi phí cận biên đối với ngành sản xuất phim là giá trị bằng tiền bổ sung của ích lợi phải hy sinh bằng việc sử dụng các tài nguyên khan hiếm để tạo ra một bộ phim bổ sung thay vì các bữa ăn. Đó là chi phí cơ hội tính theo ích lợi của các tài nguyên được sử dụng trong ngành sản xuất phim. Và cân bằng trong ngành sản xuất phim, bằng việc đặt ích lợi cận biên của các bộ phim bằng ích lợi cận biên của các bữa ăn phải hy sinh để sản xuất ra bộ phim cuối cùng, đảm bảo rằng tài nguyên của xã hội được phân bổ một cách hiệu quả.

Ở mức sản lượng phim nào đó dưới mức cân bằng  $Q^*$ , lợi ích tiêu dùng cận biên của một bộ phim bổ sung cao hơn giá trị tiêu dùng cận biên của các bữa ăn phải hy sinh để sản xuất ra bộ phim bổ sung đó. Ở mức sản lượng phim nào đó trên mức cân bằng  $Q^*$ , xã hội dành quá nhiều tài nguyên cho ngành sản xuất phim. Giá trị cận biên của bộ phim cuối cùng nhỏ hơn giá trị cận biên của các bữa ăn có thể được sản xuất

sản xuất ra một bữa ăn bổ sung. Bằng việc sắp xếp lại sản xuất, chuyển lao động giữa hai ngành, xã hội có thể đổi 2 bữa ăn lấy 1 bộ phim, chính xác là sự đánh đổi này làm cho ích lợi của người tiêu dùng không bị ảnh hưởng.

Do đó, như bài “bàn tay vô hình”, các giá hướng dẫn những người tiêu dùng và những người sản xuất cá nhân, mỗi người theo đuổi lợi ích riêng của mình, đến sự phân bổ tài nguyên của nền kinh tế mà có hiệu quả Pareto. Không ai có thể được lợi mà không làm cho người khác bị thiệt.

Hình 15.3 đưa ra điểm giống thế. DD là đường cầu thị trường. Ở giá  $P_1$  lượng phim  $Q_1$  được cầu. Bộ phim cuối cùng đem lại cho người tiêu dùng ích lợi đáng giá  $P_1$  bằng, nếu không họ đã mua số lượng khác. Vì thế đường DD cũng biểu thị ích lợi cận biên của đơn vị phim cuối cùng mà những người tiêu dùng mua. Khi  $Q_1$  bộ phim được mua, bộ phim cuối cùng đem lại giá trị  $P_1$  bằng chính xác bằng ích lợi bổ sung cho những người tiêu dùng.

Trong ngành cạnh tranh, đường cung phim SS cũng là chi phí cận biên của các bộ phim. Yếu tố biến đổi, lao động được trả đúng bằng sản phẩm giá trị cận biên của nó trong mỗi ngành. Khả năng chuyên chuyền lao động đảm bảo mức lương ở 2 ngành này là bằng nhau. Vì thế, chi phí cận biên của việc sản xuất bộ phim cuối cùng là giá trị của các bữa ăn phải hy sinh bằng việc sử dụng người công nhân cuối cùng để sản xuất ra các bộ phim chứ không phải các bữa ăn.

ra bằng cách chuyển tài nguyên sang ngành ăn uống. Cân bằng cạnh tranh đảm bảo rằng không có tài nguyên chuyên chuyển giữa các ngành làm cho tất cả những người tiêu dùng được lợi.

### Công bằng và hiệu quả

Mục trước đã chỉ ra rằng có nhiều phân bổ hiệu quả Pareto, mỗi phân bổ có sự phân phối ích lợi khác nhau giữa các thành viên khác nhau của xã hội. Cân bằng cạnh tranh trong tất cả các thị trường tạo ra một phân bổ hiệu quả Pareto nhất định. Cái gì xác định phân bổ nào?

Mọi người có khả năng bẩm sinh khác nhau, vốn con người khác nhau và của cải khác nhau. Những sự khác nhau này có nghĩa là mọi người kiếm được thu nhập khác nhau trong nền kinh tế. Chúng cũng ảnh hưởng đến kiểu cầu tiêu dùng. Brazil, với sự phân phối thu nhập và của cải rất không công bằng, có cầu cao về hàng hoá xa xỉ như những người giàu. Ở Đan Mạch theo chủ nghĩa bình quân hơn, không ai có thể thuế người giàu.

Bẩm sinh khác nhau về khả năng, vốn và của cải, vì thế hàm ý các đường cầu khác nhau và xác định các giá và các số lượng cân bằng khác nhau. Về nguyên lý, bằng việc thay đổi sự phân phối khả năng kiếm thu nhập ban đầu, chúng ta có thể làm cho nền kinh tế chọn ra mỗi phân bổ hiệu quả Pareto có thể như cân bằng cạnh tranh của nó.

Đây là một ý tưởng hấp dẫn. Chính phủ được bêu ra để biểu thị những đánh giá giá trị của đa số. Nếu thị trường đưa nền kinh tế đến giới hạn hiệu quả Pareto, chính phủ có thể đưa ra sự đánh giá giá trị về mỗi điểm trên đường giới hạn mà nền kinh tế phải đạt được. Mọi cân bằng cạnh tranh đều có hiệu quả Pareto. Những phân bổ hiệu quả khác nhau tương ứng với những phân phối ban đầu về khả năng kiếm thu nhập trong nền kinh tế cạnh tranh. Chính phủ có thể hạn chế mình ở việc phân phối lại thu nhập và của cải thông qua đánh thuế và lợi ích phúc lợi mà không cần can thiệp để đảm bảo rằng tài nguyên được phân bổ một cách hiệu quả không?

Đây dường như là một trường hợp hiệu lực đối với ý tưởng tự do kinh doanh. Chính phủ phải để thị trường làm công việc phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả. Chúng ta không cần những sự điều tiết, các tổ chức điều tiết hoặc các xí nghiệp nhà nước. Cũng chẳng cần ý tưởng tự do kinh doanh là tàn nhẫn. Chính phủ có thể phân phối lại thu nhập mà không phải làm xói mòn hoạt động hiệu quả của nền kinh tế thị trường tự do. Có thể ủng hộ lý lẽ của cánh hữu bằng những luận chứng kinh tế chặt chẽ.

Tuy nhiên, cũng có thể đưa ra lý lẽ của cánh tả. Hãy nhớ những hạn chế trong lập luận trên. Trong các điều kiện nhất định các thị trường tự do dẫn đến phân bổ có hiệu quả Pareto.

Các điều kiện này giải thích sự khác nhau giữa hai quan điểm về cách thức hoạt động của nền kinh tế thị trường. Cánh hữu tin rằng đó là những hạn chế không đáng kể, không thách thức một cách nghiêm trọng lý lẽ ủng hộ thị trường tự do. Cánh tả tin rằng những hạn chế là quá nghiêm trọng nên cần có sự can thiệp đáng kể để cải thiện cách thức hoạt động của nền kinh tế.

### 15.3

### Sự méo mó và điều tốt thứ nhì

**Sự méo mó tồn tại nếu chi phí sản xuất cận biên của xã hội để sản xuất một hàng hoá không bằng lợi ích cận biên của xã hội từ việc tiêu dùng hàng hoá đó.**

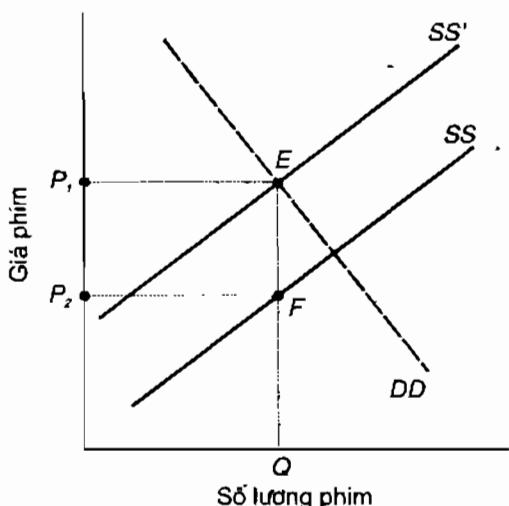
Cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả vì các hoạt động độc lập của những người sản xuất đặt chi phí cận biên bằng giá và những người tiêu dùng đặt lợi ích cận biên bằng giá, nghĩa là chi phí cận biên của việc sản xuất hàng hoá đúng bằng lợi ích cận biên của những người tiêu dùng.

## Đánh thuế và sự bóp méo

Để tài trợ cho việc trợ cấp cho những người nghèo, chính phủ phải đánh thuế thu nhập những người giàu hoặc các hàng hoá mà người giàu mua. Giả sử rằng mọi người mua các bữa ăn nhưng chỉ những người giàu mới có thể đi rạp xem phim. Trợ cấp cho người nghèo có thể được tài trợ bằng thuế đánh vào phim.

Trong Hình 15.4 giá trước thuế của phim đối với người tiêu dùng cao hơn giá sau thuế những người làm phim nhận được. Chênh lệch giữa hai mức giá là thuế đánh vào mỗi bộ phim. Người tiêu dùng đặt giá kể cả thuế bằng giá trị của lợi ích cận biên mà họ nhận được từ bộ phim cuối cùng, nhưng những người cung cấp chi phí cận biên của phim bằng giá của phim thấp hơn một khoản bằng thuế.

**Hình 15.4 Thuế đánh vào phim**



DD cho biết nhu cầu đối với phim và lợi ích biên của bộ phim cuối cùng đối với người tiêu dùng. SS cho biết lượng phim được cung ứng ở mỗi mức giá mà nhà sản xuất nhận được và cũng là chi phí biên của xã hội để sản xuất phim. Giá sử mỗi đơn vị bộ phim chịu một khoản thuế bằng khoảng cách thẳng đứng EF. Để thấy giá tính cả thuế cần có để khuyến khích nhà sản xuất làm ra mức mới sản lượng, chúng ta phải vẽ đường cung mới SS', là một đường luôn ở phía trên SS một khoảng cách thẳng đứng không đổi là EF. Điểm cân bằng về lượng phim là Q. Người tiêu dùng trả giá là  $P_1$ , nhà sản xuất nhận được giá là  $P_2$ , và khoản thuế đối với mỗi bộ phim là khoảng cách EF. Ở lượng cân bằng Q, lợi ích biên cho người tiêu dùng là  $P_1$ , nhưng chi phí biên của xã hội là  $P_2$ . Xã hội có thể thu được một khoản lợi ròng bằng cách sản xuất thêm phim. Do vậy, lượng cân bằng Q là không hiệu quả về mặt xã hội.

Ở cân bằng cạnh tranh hệ thống giá không còn làm cho chi phí cận biên của xã hội của việc sản xuất phim bằng lợi ích cận biên của xã hội của những người tiêu dùng phim nữa. Lợi ích cận biên của một bộ phim bổ sung thêm cao hơn chi phí cận biên của nó. Thuế đánh vào phim làm cho có quá ít phim. Tạo ra thêm một bộ phim khác cộng thêm vào lợi ích xã hội nhiều hơn là chi phí xã hội.

Trước đây, chúng ta đã chỉ ra rằng chi phí cận biên của phim bằng giá trị của các bữa ăn bổ sung mà xã hội có thể có thay vào đó. Khi phim bị đánh thuế, lợi ích xã hội cận biên của một bộ phim nữa là cao hơn chi phí cận biên của nó và vì thế, cao hơn lợi ích xã hội cận biên của các bữa ăn thêm mà xã hội có thể có được bằng việc sử dụng tài nguyên theo cách khác. Bằng việc chuyển lao động từ ngành sản xuất bữa ăn sang ngành sản xuất phim, xã hội có thể làm cho một số người được lợi mà không phải làm cho ai bị thiệt.

Lập luận tương tự cũng đúng đối với bất kỳ hàng hoá nào mà chúng ta đánh thuế. Thuế tạo ra sự khác nhau giữa giá người mua trả và giá người bán nhận được. “Bàn tay vô hình” không còn làm cho lợi ích xã hội cận biên của các tài nguyên bằng nhau ở những việc sử dụng khác nhau.

Sự lựa chọn giữa hiệu quả và công bằng bây giờ đã rõ ràng. Nếu nền kinh tế là cạnh tranh hoàn hảo và nếu chính phủ bằng lòng với phân phối thu nhập hiện thời, thì cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả và phân phối thu nhập là đáng mong muốn.

Tuy nhiên, nếu như một đánh giá giá trị thuần túy chính phủ không thích phân phối thu nhập này thì chính phủ phải đánh thuế một số người để trợ cấp cho một số khác. Nhưng chính hoạt động tăng thuế tạo ra sự bóp méo. Cân bằng cạnh tranh được tạo ra có sự phân phối thu nhập đáng mong muốn hơn nhưng là kém hiệu quả hơn. Chính phủ có thể phải đánh đổi giữa hiệu quả và công bằng.

Một sự giải thích cho các thái độ chính trị khác nhau đối với kinh tế thị trường là sự khác nhau trong các đánh giá giá trị về công bằng. Sau đây, chúng ta sẽ thấy rằng cũng có thể có những bất đồng trong kinh tế học thực chứng. Chúng ta nghiên cứu những

b López khác trong mục tiếp theo. Trước khi gác lại ví dụ thuế của chúng ta, có một điểm cần đưa ra.

### Điều tốt thứ nhì

**Phân bổ tốt nhất không có b López và có hiệu quả đầy đủ.**

Khi không có sự b López trong thị trường các bữa ăn, thuế đánh vào phim dẫn đến sự phân bổ tài nguyên không hiệu quả. Nếu chúng ta có thể loại bỏ thuế đánh vào phim thì không ngành nào bị b López và chúng ta có sự phân bổ tốt nhất.

Tuy nhiên, giả định rằng chúng ta không thể được giải thoát khỏi thuế đánh vào phim. Chính phủ cần doanh thu thuế để trả cho quốc phòng hay đóng góp vào ngân sách EU. Với khoản thuế không tránh khỏi đánh vào phim, ít nhất không nên đánh thuế cả bữa ăn.

Quan điểm hợp lý này thực tế là hoàn toàn sai. Giả sử rằng hai ngành đang ở cân bằng nhưng có thuế đánh vào phim. Ở bên trên, chúng ta đã thấy rằng quá ít phim được sản xuất ra và tiêu dùng. Suy ra có quá nhiều bữa ăn được sản xuất ra và tiêu dùng. Với thuế không tránh khỏi đánh vào phim, thuế đánh vào bữa ăn sẽ không gây trở ngại.

Thuế thích hợp đánh vào bữa ăn sẽ phục hồi lại giá tương đối ban đầu của bữa ăn và phim. Với chỉ hai hàng hoá điều này sẽ phục hồi lại điều tốt nhất. Tuy nhiên, luôn có hàng hoá thứ ba, nghỉ ngơi. Các hộ gia đình giảm tiêu dùng, nghỉ ngơi để cung lao động cho công việc. Đánh thuế các bữa ăn và phim đạt được cân bằng hợp lý giữa bữa ăn và phim, nhưng cũng làm cho giá của cả hai không hợp lý so với giá nghỉ ngơi. Với thuế cao hơn, lượng ròng giảm, làm thay đổi giá ẩn của nghỉ ngơi.

**Tốt nhất loại bỏ tất cả những b López. Tốt nhì là kết quả hiệu quả nhất có thể đạt được với điều kiện không thể loại bỏ một số b López.**

Tương phản với phân bổ tốt nhất, khi chúng ta đạt được hiệu quả đầy đủ bằng việc loại bỏ tất cả những b López, bây giờ chúng ta có thể xây dựng nguyên lý tốt nhì. Giả sử rằng, chúng ta chỉ quan tâm đến hiệu quả nhưng có một sự b López không tránh khỏi ở đâu đó trong nền kinh tế mà chúng ta không thể loại bỏ. Sẽ là không hiệu quả khi coi các thị trường như không có sự b López. Trong ngành sản xuất bữa ăn sẽ là không hiệu quả khi đặt chi phí cận biên tự nhân bằng lợi ích cận biên tự nhân, một kết quả hiệu quả khi không có thuế đánh vào phim. Sẽ là hiệu quả khi cố ý đưa ra một sự b López trong các bữa ăn để cân đối với sự b López không tránh khỏi trong ngành sản xuất bữa ăn.

Lý thuyết điều tốt thứ nhì nói rằng nếu phải có sự b López thì sẽ là sai lầm khi tập trung sự b López vào một thị trường. Sẽ là hiệu quả hơn khi dàn trải ảnh hưởng của nó mỏng ra trên một chuỗi lớn các thị trường.

Một số ứng dụng của nguyên lý này được tìm thấy trong các chương tiếp theo. Thế giới thực trong đó chúng ta đang sống tạo ra một số b López không tránh khỏi. Với sự tồn tại của chúng, lập luận ở mục này hàm ý rằng chính phủ có thể tăng hiệu quả tổng thể của cả nền kinh tế bằng việc đưa ra những b López mới để bù trừ những b López đang tồn tại. Bây giờ chúng ta cần biết nguồn gốc của những b López mà chính phủ có thể hành động để bù trừ.

### 15.4 Thất bại của thị trường

Không có sự b López nào thì cân bằng cạnh tranh là hiệu quả. Chúng ta sử dụng thuật ngữ thất bại của thị trường để chỉ tất cả các tình huống trong đó cân bằng cạnh tranh là không hiệu quả. Khi đó những b López ngắn cần “bàn tay vô hình” phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả. Bây giờ chúng ta liệt kê những nguồn gốc có thể của những b López dẫn đến thất bại của thị trường.

## Cạnh tranh không hoàn hảo

Chỉ có cạnh tranh hoàn hảo mới làm cho các hàng đặt chi phí cận biên bằng giá và do đó chi phí cận biên bằng lợi ích cận biên của người tiêu dùng. Trong cạnh tranh không hoàn hảo, những người sản xuất đặt chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên, thấp hơn giá bán đơn vị sản phẩm cuối cùng. Vì những người tiêu dùng đặt giá bằng lợi ích cận biên, nên lợi ích cận biên cao hơn chi phí cận biên trong các ngành cạnh tranh không hoàn hảo. Những ngành đó sản xuất ra quá ít. Sản lượng cao sẽ phụ thuộc nhiều hơn cho lợi ích của người tiêu dùng so với chi phí sản xuất hay chi phí cơ hội của các tài nguyên sử dụng.

### Hộp 15-1 Tìm kiếm lợi tức

Ở Mỹ, những người vận động hành lang bắt chuyến bay sớm đến Washington DC. Ở châu Âu, họ đến Brussels. Trong những bữa ăn trưa đắt đỏ, công việc thuyết phục được thực hiện. Điều này liên quan gì đến hiệu quả và không hiệu quả? Nếu mục đích là cung cấp thông tin cho những người lập chính sách, có thể là, cũng giống như sự quảng cáo mang tính chất thông tin, hiệu quả sẽ tăng. Nhưng việc vận động hành lang đi xa hơn rất nhiều.

Giả sử một giảng viên đi vào lớp học và đặt lên bàn một vali mở khóa chứa 10.000£ bằng tiền mặt. Cô ta giảng bài rất hay trong một giờ mà chẳng ai nghe. Sinh viên lập kế hoạch đánh cắp cái vali. Lý thuyết kinh tế vi mô có được hấp phụ trong bài giảng một giờ không? Số không.

Các nguyên nhân của tình không hiệu quả là gì? Thời gian của mỗi người bị lãng phí. Một vali giá trị 10.000£ làm cho sinh viên mất hết thời gian học kinh tế vì tranh giành nhau để đạt được món lời to. Các cuộc chiến về phân phối là nguồn gốc của tình không hiệu quả. Các xã hội thành công hạn chế chúng tới mức tối thiểu.

Sự can thiệp của chính phủ trong nền kinh tế để triệt tiêu những mặt trái của thị trường, về mặt nguyên tắc, cải thiện được hiệu quả. Nó cũng có thể tạo ra các cơ hội có thể để tìm kiếm lợi tức. Giả sử rằng chính phủ điều tiết trao đặc quyền điều hành đường sắt, các trạm vô tuyến hay xổ số. Những người đấu giá cạnh tranh sử dụng các số lượng khổng lồ tài nguyên thực để cạnh tranh với nhau. Tính riêng, thắng cuộc là quan trọng nên đáng chi nhiều tiền để làm tăng xác suất thành công. Nhưng về mặt xã hội nó gắn với trò chơi tổng bằng không. Một nhà cung cấp đường sắt, TV hay dịch vụ xổ số có thể tốt hơn một ít so với người khác. Khuyến khích sự cạnh tranh giữa các nhà cung cấp triển vọng là tốt chỉ khi nào lợi ích từ việc tìm ra người cung cấp tốt nhất chứ không phải người cung cấp kém hơn. Xã hội quyết định can thiệp để hạn chế thất bại của thị trường, vẫn cần suy nghĩ xem dạng can thiệp nào tối thiểu hóa thất bại của chính phủ. Tìm kiếm lợi tức là một kênh qua đó thất bại của chính phủ có thể xảy ra.

## Công bằng

Đánh thuế có tính chất phân phôi lại gây ra những bóp méo phân bổ vì thọc một cái nêm vào giữa giá người tiêu dùng trả và giá người sản xuất nhận được.

## Ảnh hưởng hướng ngoại

Ảnh hưởng hướng ngoại là những thứ như ô nhiễm, tiếng ồn và tắc nghẽn giao thông. Các hành động của một người gây ra chi phí hoặc có lợi ích trực tiếp đối với những người khác nhưng cá nhân đó không tính đến. Đa số phần còn lại của chương này nghiên cứu sự bóp méo này. Vấn đề phát sinh vì không có thị trường cho những thứ như tiếng ồn. Vì thế thị trường và giá cả không thể đảm bảo rằng lợi ích cận biên bạn nhận được từ việc gây ra tiếng ồn bằng chi phí cận biên của tiếng ồn đó đối với những người khác.

## Các thị trường thiếu vắng: hàng hoá tương lai, rủi ro và thông tin

Đó cũng là các hàng hoá không có thị trường hoặc thị trường bị giới hạn. Trong Chương 13 chúng ta đã thấy rủi ro đạo đức và sự lựa chọn bất lợi ngăn cản việc hình thành thị trường bảo hiểm để xử lý rủi ro như thế nào. Cũng như với ảnh hưởng hướng ngoại,

chúng ta không thể kỳ vọng các thị trường phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả nếu các thị trường đó không tồn tại.



Online  
Learning Centre  
with POWERWEB

**Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg).**

## 15.5 Ảnh hưởng hướng ngoại

**Ảnh hưởng hướng ngoại** này sinh nếu việc sản xuất hoặc tiêu dùng của một người ảnh hưởng về thể chất đến việc sản xuất hoặc tiêu dùng của những người khác.

Một hăng hoá chất thải chất thải xuống hồ, làm ô nhiễm nước. Nó ảnh hưởng đến sản lượng của những người câu cá (được ít hơn và khó được hơn) hay việc tiêu dùng của những người bơi (nước bẩn). Không có "thị trường" cho ô nhiễm, hăng có thể gây ô nhiễm cho hồ mà không phải chịu chi phí. Lợi ích của nó dẫn đến nó gây ô nhiễm cho đến tận khi lợi ích cận biên của việc gây ô nhiễm (sản xuất hoá chất rẻ hơn) bằng chi phí cận biên của việc gây ô nhiễm, bằng không. Nó bỏ qua chi phí cận biên mà ô nhiễm áp đặt lên những người câu cá và những người bơi.

Ngược lại, bằng việc sơn ngôi nhà của bạn, bạn làm cho cả phố đẹp hơn và tạo ra lợi ích tiêu dùng cho người hàng xóm của bạn. Nhưng bạn sơn chỉ đến điểm ở đó lợi ích cận biên của bạn bằng chi phí cận biên của sơn bạn mua và thời gian bạn bỏ ra. Chi phí cận biên của bạn cũng là chi phí cận biên của xã hội nhưng lợi ích cận biên của xã hội cao hơn của bạn. Vì thế, có quá ít nhà được sơn.

Trong cả hai trường hợp có sự khác nhau giữa việc so sánh chi phí cận biên và lợi ích cận biên của cá nhân với sự so sánh lợi ích cận biên và chi phí cận biên của xã hội. Các thị trường tự do không thể làm cho mọi người tính đến những ảnh hưởng gián tiếp nếu không có thị trường cho các ảnh hưởng gián tiếp đó.

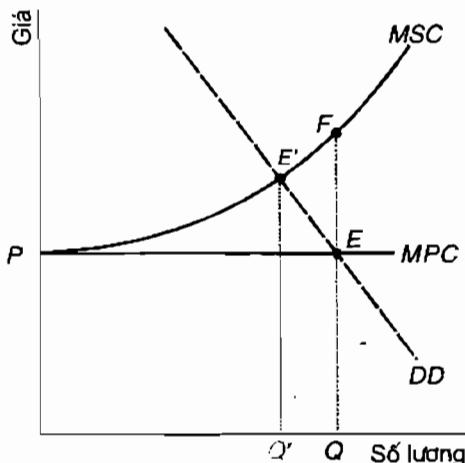
### Những sự khác nhau giữa chi phí, lợi ích tư nhân và xã hội

Giả sử rằng hăng hoá chất gây ô nhiễm con sông, lượng ô nhiễm tăng cùng với sản lượng. Ở hạ lưu, các công ty sử dụng nước sông như một yếu tố để tạo nước xối cho đậu đóng hộp. Ở mức sản lượng hoá chất thấp, ô nhiễm là không đáng kể. Con sông pha loãng những số lượng nhỏ chất thải mà người sản xuất hoá chất thải xuống. Khi lượng chất thải tăng, chi phí của việc gây ô nhiễm tăng nhanh. Những người chế biến thực phẩm phải lo lắng về độ tinh khiết của nước và xây dựng các nhà máy lọc nước dài đờ. Các mức ô nhiễm cao hơn nữa bắt đầu làm mòn các ống dẫn của họ.

Hình 15.5 cho thấy chi phí cận biên tư nhân MPC của việc sản xuất hoá chất. Để đơn giản hoá, chúng ta coi MPC là không đổi. Nó cũng cho thấy chi phí xã hội cận biên MSC của việc sản xuất hoá chất. Ở bất kỳ sản lượng nào, sự khác nhau giữa chi phí tư nhân cận biên và chi phí xã hội cận biên là ảnh hưởng hướng ngoại sản xuất cận biên. Đường cầu DD cho thấy người tiêu dùng sẽ trả bao nhiêu cho sản phẩm của người sản xuất hoá chất. Nếu hăng đó là người chấp nhận giá, cân bằng là ở điểm E và sản lượng của người sản xuất hoá chất là Q, ở đó chi phí cận biên tư nhân bằng giá của sản phẩm của hăng.

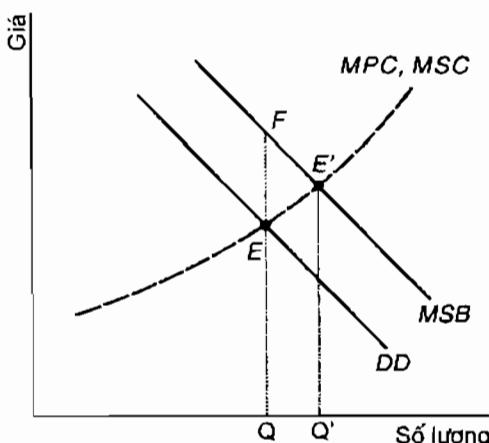
Ở sản lượng Q này, chi phí xã hội cận biên MSC cao hơn lợi ích xã hội cận biên của hoá chất, được cho bởi độ cao của đường cầu DD. Thị trường hoá chất bỏ qua ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất áp đặt cho các hăng khác. Ở Q lợi ích xã hội cận biên

### Hình 15.5 Chỉ phí xã hội của ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất



Cân bằng cạnh tranh xảy ra ở  $E$ . Thị trường cân bằng ở giá  $P$  mà người sản xuất đặt bằng chi phí tư nhân cận biên  $MPC$ . Nhưng ô nhiễm gây ra ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất làm cho chi phí xã hội cận biên  $MSC$  cao hơn chi phí tư nhân cận biên. Về mặt xã hội, sản lượng hiệu quả là  $E'$ , ở đó chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau. Đường cầu  $DD$  biểu thị lợi ích xã hội cận biên vì những người tiêu dùng đặt giá trị cho lợi ích cận biên của đơn vị cuối cùng bằng giá. Bằng việc đưa ra sản lượng  $Q$  cao hơn sản lượng hiệu quả  $Q'$ , cân bằng thị trường tự do dẫn đến chi phí xã hội bằng diện tích  $E'EF$ . Diện tích này biểu thị phần chênh lệch giữa chi phí xã hội và lợi ích xã hội của việc chuyển từ  $Q'$  đến  $Q$ .

### Hình 15.6 Ảnh hưởng hướng ngoại có lợi của tiêu dùng



Không có ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất, chi phí/tư nhân cận biên và chi phí xã hội cận biên trùng nhau.  $DD$  biểu thị lợi ích tư nhân cận biên và cận bằng thị trường tự do xảy ra ở  $E$ . Ảnh hưởng hướng ngoại có lợi của tiêu dùng làm cho lợi ích xã hội cận biên  $MSB$  cao hơn lợi ích tư nhân cận biên.  $E'$  là điểm hiệu quả về mặt xã hội. Bằng việc sản xuất  $Q$  thay vì sản lượng hiệu quả  $Q'$ , cân bằng thị trường tự do gây lãng phí tam giác  $EFE'$ .

của đơn vị sản phẩm cuối cùng nhỏ hơn chi phí xã hội cận biên bao gồm cả ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất. Sản lượng  $Q$  là không hiệu quả. Bằng việc giảm sản lượng hoá chất, xã hội tiết kiệm được nhiều hơn trong chi phí so với phân mảnh trong lợi ích xã hội. Xã hội có thể làm cho một số người được lợi hơn mà không làm cho ai bị thiệt.

Sản lượng hiệu quả là  $Q'$ , ở đó lợi ích xã hội cận biên bằng chi phí xã hội cận biên.  $E'$  là điểm hiệu quả. Xã hội mất bao nhiêu bằng việc sản xuất ở cân bằng thị trường tự do  $E$ , chứ không phải ở điểm hiệu quả  $E'$ ? Khoảng cách thẳng đứng giữa chi phí xã hội cận biên  $MSC$  và lợi ích xã hội cận biên biểu thị tổn thất xã hội cận biên của việc sản xuất đơn vị sản phẩm cuối cùng. Bằng việc mở rộng quá mức từ  $Q'$  đến  $Q$ , xã hội mất tam giác  $E'EF$  trong Hình 15.5. Đây là chi phí xã hội của thất bại thị trường do ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất là ô nhiễm gây ra<sup>(1)</sup>.

Ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất làm cho chi phí cận biên của cá nhân và xã hội khác nhau. Ảnh hưởng hướng ngoại của tiêu dùng làm cho lợi ích cận biên của tư nhân và xã hội khác nhau. Hình 15.6 biểu thị ảnh hưởng hướng ngoại có lợi của tiêu dùng. Trồng hoa hồng trong vườn trước nhà bạn cũng làm cho những người hàng xóm vui vẻ.

Không có ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất,  $MPC$  là chi phí cận biên của cả xã hội và cá nhân của việc trồng hoa hồng. Bạn mất tiền mua cây và chi phí cơ hội của thời gian.  $DD$  là lợi ích tư nhân cận biên. So sánh chi phí và lợi ích của mình, bạn trồng số lượng  $Q$  hoa hồng.

Nhưng bạn bỏ qua lợi ích tiêu dùng đối với những người hàng xóm của bạn. Lợi ích xã hội cận biên  $MSB$  cao hơn lợi ích tư nhân cận biên của bạn. Cân bằng thị trường tự do là ở  $E$ , nhưng sản lượng hiệu quả là  $Q'$  vì lợi ích xã hội cận biên và chi phí xã hội cận biên bằng nhau ở  $E'$ .

Xã hội có thể được lợi tam giác  $EFE'$ , chênh lệch giữa lợi ích xã hội và chi phí xã hội, bằng việc tăng sản lượng hoa hồng từ  $Q$

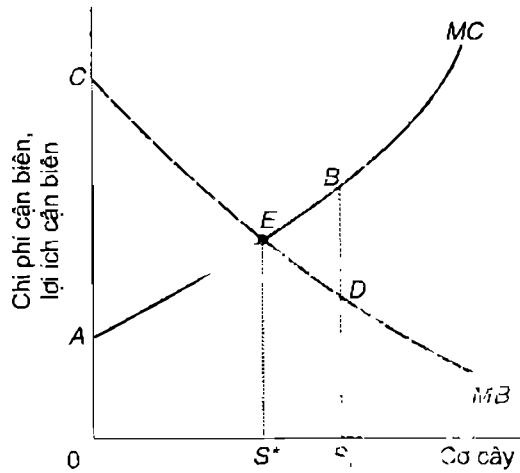
(1) Ngược lại, một người nông dân chi nhiều tiền để kiểm soát sâu hại làm giảm sâu hại của các nông trại xung quanh. Nếu các ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất là có lợi, thì chi phí xã hội cận biên thấp hơn chi phí tư nhân cận biên. Giả sử ta đổi ký hiệu  $MSC$  và  $MPC$  trong Hình 15.5. Cân bằng thị trường tự do là ở  $E'$  nhưng  $E$  bây giờ là phản bội hiệu quả.

đến Q'. Tam giác này biểu thị chi phí xã hội của thất bại của thị trường làm cho sản lượng cân bằng quá thấp.

### Quyền sở hữu và ảnh hưởng hướng ngoại

Cây của hàng xóm của bạn làm mất ánh sáng của bạn, ảnh hưởng hướng ngoại có hại của tiêu dùng. Nếu luật quy định bạn phải được đền bù đối với bất kỳ thiệt hại nào bạn phải chịu thì người hàng xóm của bạn phải trả tiền hoặc cắt bớt cây.

**Hình 15.7 Số lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại**



MB và MC đều thi lợi ích cận biên đối với bạn của một cây cối S\*. Cố I<sub>1</sub> là S\*, ở đó chi phí và lợi ích cận biên bằng nhau. Bắt đầu từ cối S\*, bạn có thể trả người hàng xóm của bạn giá trị S\*EDS<sub>1</sub>, để cắt giảm đến S\*. Dưới S\*, bạn sẽ phải trả nhiều hơn nó đáng giá với bạn để cây cắt bớt đi nữa. Nói cách khác, người hàng xóm của bạn có thể trả bạn giá trị OAES\* để có cây cối S\*. Quyền sở hữu, trong trường hợp này dù bạn có được đền bù một cách hợp pháp vì mất ánh sáng đối với vườn của bạn, xác định ai phải đền bù cho ai chứ không phải kết quả S\* của sự thỏa thuận.

biên đối với bạn. Trên S\* anh ta cắt bớt cây, vì chi phí cận biên (và đền bù) cao hơn lợi ích cận biên của anh ta. Dưới S\* anh ta tăng kích cỡ của cây và trả bạn phần đền bù cận biên thấp hơn lợi ích cận biên của anh ta. Ở cối hiệu quả S\*, tổng chi phí của bạn là diện tích OAES\*. Đây là phần đền bù bạn được trả.

Vì cây lớn hơn làm lợi một bên nhưng làm hại bên kia, cối hiệu quả và lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại không phải bằng không. Đó là chỗ lợi ích cận biên bằng chi phí cận biên.

**Quyền sở hữu là quyền kiểm soát cuối cùng, bao gồm quyền được đền bù vì các ảnh hưởng hướng ngoại.**

Quyền sở hữu ảnh hưởng đến ai là người đền bù cho ai, một ứng dụng phán phôi. Giả sử rằng không có luật đòi hỏi đền bù. Thay vì để cây của bạn mọc lên đến S<sub>1</sub>, áp đặt chi phí lớn đối với bạn, bạn có thể hối lộ người hàng xóm để họ cắt bớt cây. Bạn đền bù cho anh ta về thiệt hại lợi ích cận biên của anh ta. Bạn sẽ đền bù để cây được cắt bớt đến S\* chứ không hơn. Ngoài cối này, bạn phải trả tiền đền bù nhiều hơn cho phần thiệt hại lợi ích cận biên so với phần bạn tự tiết kiệm cho chi phí thấp hơn của ảnh hưởng hướng ngoại. Như vậy, bạn trả tổng cộng EDS<sub>1</sub>S\* để đền bù phần tổn thất lợi ích từ việc cắt bớt cây từ S<sub>1</sub> đến S\*. Ai có quyền sở hữu quyết định ai phải trả cho ai, nhưng không ảnh hưởng đến lượng hiệu quả do sự thỏa thuận xác định. Luôn

Anh ta thích cây này và muốn biết phải trả bao nhiêu để bạn để cho cây ở cối hiện thời. Hình 15.7 cho thấy lợi ích cận biên MB mà anh ta có từ inch cuối cùng của cây và chi phí cận biên MC đối với bạn của inch đó. Ở cối cây hiện thời S<sub>1</sub>, tổng chi phí đối với bạn là diện tích OABS<sub>1</sub>. Đây là chi phí cận biên OA của inch thứ nhất, cộng chi phí cận biên của inch thứ hai, v.v... đối với cối hiện thời S<sub>1</sub>. Diện tích OABS<sub>1</sub> là cái bạn cần được đền bù nếu cối cây là S<sub>1</sub>.

Người hàng xóm của bạn định trả khi con gái của anh ta, một sinh viên kinh tế học, chỉ ra rằng ở cối S<sub>1</sub> lợi ích cận biên của inch cuối cùng đối với anh ta thấp hơn chi phí cận biên đối với bạn, lượng bạn phải được đền bù cho inch cuối cùng của cây. Đối với bối cảnh ta không đáng có cây to như thế. Cố ta chỉ ra rằng cũng không đáng cắt toàn bộ cây. Inch đầu tiên đem lại lợi ích cận biên đối với anh ta cao hơn lượng anh ta cần đền bù để cân bằng chi phí cận biên của bạn về inch đầu tiên đó. Một cây nhỏ có ảnh hưởng nhỏ đến ánh sáng của bạn.

Ở cối cây hiệu quả S\* lợi ích cận biên đối với người hàng xóm của bạn bằng chi phí cận biên đối với người hàng xóm của bạn bằng chi phí cận biên thấp hơn lợi ích cận biên của anh ta. Ở cối hiệu quả S\*, tổng chi phí của bạn là diện tích OAES\*. Đây là phần đền bù bạn được trả.

luôn đáng đạt điểm ở đó lợi ích cận biên đối với một người bằng chi phí cận biên đối với người khác.

Quyền sở hữu có ứng dụng phân phối - ai đến bù cho ai - nhưng cũng đạt được sự phân bổ hiệu quả. Quyền này tạo ra "thị trường thiếu vắng" cho ảnh hưởng hướng ngoại. Thị trường này đảm bảo rằng giá bằng lợi ích cận biên và chi phí cận biên và vì thế cả hai bằng nhau.

Các nhà kinh tế nói rằng các quyền sở hữu "nội hoà" ảnh hưởng hướng ngoại. Nếu mọi người phải trả giá cho ảnh hưởng hướng ngoại họ sẽ tính đến ảnh hưởng đó khi ra các quyết định tư nhân và sẽ không còn thất bại của thị trường nữa. Khi đó tại sao các ảnh hưởng hướng ngoại như tắc nghẽn giao thông và ô nhiễm vẫn là vấn đề? Tại sao các cá nhân không tạo ra thị trường thiếu vắng thông qua hệ thống hối lộ hay đến bù?

Có hai lý do tại sao khó tạo ra thị trường này? Thứ nhất là chi phí tổ chức thị trường. Ông khói nhà máy thả khói vào hàng nghìn khu vườn gần đó, nhưng tổn chi phí để thu mỗi nhà 1£ để hối lộ nhà máy để họ cắt giảm đến số lượng hiệu quả. Thứ hai, có vấn đề kẻ ăn không.

Một số người gõ cửa nhà bạn và nói: "Tôi thu tiền hối lộ từ những người quan tâm đến khói của nhà máy rơi vào vườn nhà mình. Tiền sẽ được sử dụng để hối lộ nhà máy cắt giảm. Bạn có muốn đóng góp không? Tôi đang đi khắp 1000 nhà ở gần". Dù bạn quan tâm hay không, bạn nói: "tôi không quan tâm, tôi không đóng góp". Nếu mọi người khác đóng góp, nhà máy sẽ cắt giảm và bạn không thể bị ngăn cản khỏi việc hưởng lợi ích. Khói không thể rơi vào mỗi vườn nhà bạn chỉ vì bạn không đóng tiền.

Bất kể mọi người đóng góp bao nhiêu, chiến lược trội của bạn là trở thành kẻ ăn không. Mọi người còn lại cũng suy nghĩ tương tự, vì thế không ai đóng góp, mặc dù tất cả các bạn đều được lợi nếu đóng góp và khói giảm bớt đi.

## 15.6

### Các vấn đề môi trường

Khi không có thị trường ẩn cho ô nhiễm, những người gây ô nhiễm sản xuất quá nhiều. Những nhà sản xuất tư nhân bỏ qua chí phí họ áp đặt lên những người khác. Ở cân bằng, chí phí xã hội cận biên cao hơn lợi ích xã hội cận biên.

Nếu khu vực tư nhân không thể tổ chức việc tính cước các ảnh hưởng hướng ngoại mà ô nhiễm tạo ra, liệu chính phủ có thể không? Bằng việc tính cước (thông qua thuế) đối với sự chênh lệch giữa chí phí tư nhân và xã hội cận biên, chính phủ có thể làm cho những nhà sản xuất tư nhân tính đến các chí phí mà họ áp đặt lên những người khác. Lập luận này về thuế ô nhiễm hay cước tắc nghẽn được xem xét ở chương tiếp theo.

Thuế ô nhiễm, đặc biệt về ô nhiễm nước được sử dụng ở nhiều nước. Nhưng hầu hết mỗi chính sách có một phương pháp khác nhau, áp đặt các chuẩn ô nhiễm để điều tiết lượng ô nhiễm cho phép.

### Ô nhiễm không khí

Từ khi có Sắc luật Không khí sạch năm 1956, các chính phủ Liên hiệp Anh đã quy định các khu vực không khí sạch trong đó một số chất gây ô nhiễm, đáng lưu ý là khói do đốt than gây ra là bất hợp pháp. Số các khu vực không khí sạch quy định luôn tăng. Bảng 15.1 cho thấy ô nhiễm khói giảm mạnh ở Liên hiệp Anh.

Cho thêm chí vào xăng cải thiện mức tiêu hao nhiên liệu của xe hơi. Tuy nhiên, ô nhiễm chí từ chất thải xe hơi là những chất ô nhiễm không khí có hại cho sức khoẻ con

**Bảng 15.1 Ô nhiễm khói, Anh (triệu tấn một năm)**

1958	1974	2003
2,0	0,8	0,1

Nguồn: Digest of Environmental Protection and Water Statistics; ONS, Social Trends.

## Ô nhiễm nước

Từ năm 1951 các chính phủ ở Liên hiệp Anh cũng đã áp đặt sự kiểm soát đối với việc thải chất thải xuống nước trên đất liền. Mặc dù chúng ta nghĩ về chất thải công nghiệp, nước cống là nguồn ô nhiễm quan trọng hơn. Từ năm 1970, các nhà chức trách quản lý nước địa phương ở Anh và Wales đã chi (theo giá năm 2000) trên 3 tỷ bảng một năm vào việc lọc nước và xử lý nước cống. Một nguồn quan trọng khác của ô nhiễm nước là nitrat sử dụng để bón phân cho đất nông nghiệp. EU đã đưa ra những chuẩn chặt chẽ về độ tinh khiết của nước mà phải mất nhiều năm mới đạt được.

## Đánh giá chính sách ô nhiễm ở Liên hiệp Anh

Điều tiết trực tiếp đối với ô nhiễm là một thành công hỗn hợp. Giảm ô nhiễm khói, sử dụng cùng với sương mù mùa đông tạo ra “sương khói” có đặc là một thành công lớn. Nhiều con sông cũng sạch hơn và cá đã xuất hiện trở lại.

Trong các trường hợp khác, điều tiết kém thành công hơn. Khó mà hiệu lực hoá các quy định điều tiết như cấm các con tàu thải dầu xuống biển. Các bờ biển của Liên hiệp Anh vẫn nằm trong danh sách đen. Các nhà máy điện chạy bằng than đá vẫn thải những số lượng lớn sulfua dioxide.

Chính phủ có thật sự khắc khốc đối với những người gây ô nhiễm không? Nhớ lại rằng số lượng ô nhiễm hiệu quả không phải bằng không. Thực tế ô nhiễm vẫn tồn tại không chứng minh rằng chính sách đó là quá yếu.

Kiểm soát ô nhiễm thường là thô và đơn giản. Tính chi phí xã hội và lợi ích cận biên của việc cắt giảm ô nhiễm là hiếm. Đo chi phí và lợi ích là khó khăn. Trong việc quyết định cắt giảm bao nhiêu ô nhiễm chì từ ôtô, chúng ta có thể ước lượng chi phí xã hội cận biên của việc sản xuất ôtô với các hệ thống ống xả chống gây ô nhiễm và chi phí xã hội cận biên của ôtô sử dụng nhiều nhiên liệu hơn trên một dặm. Thậm chí nếu các bác sĩ nhất trí về ảnh hưởng của chất thải chì đối với sức khoẻ, thì xã hội phải đánh giá giá trị của phần tăng cận biên trong sức khoẻ của các thế hệ hiện thời và tương lai như thế nào?

Đây không chỉ là vấn đề về hiệu quả mà còn về công bằng, cả hai đều trong phạm vi thế hệ hiện thời - trẻ em nghèo sống ở trong thành phố bị tổn thương nhiều hơn làm chậm sự phát triển do không khí ô nhiễm chì hút phải - và các thế hệ khác. Những người tiêu dùng ngày nay chịu chi phí của việc làm sạch nhưng lợi ích của nó chủ yếu lại thuộc về những người tiêu dùng tương lai.

## Giá và số lượng

Nếu các thị trường tự có xu hướng gây ô nhiễm quá mức, xã hội có thể cắt giảm ô nhiễm hoặc bằng việc điều tiết lượng ô nhiễm hoặc bằng việc sử dụng hệ thống giá để ngăn cản các hoạt động đó bằng việc đánh thuế chúng. Can thiệp thông qua hệ thống thuế có hợp lý hơn điều tiết lượng ô nhiễm một cách trực tiếp không?

người. Từ năm 1972, Chính phủ Liên hiệp Anh đã dần giảm lượng chì cho phép trong xăng. Chất thải chì trong không khí ở Liên hiệp Anh đã giảm từ trên 8000 tấn một năm trong năm 1975 xuống chỉ còn 1000 tấn một năm, mặc dù tiêu dùng xăng đã tăng đáng kể.

Nhiều nhà kinh tế thích thuế hơn hạn chế số lượng. Nếu mỗi hãng đặt giá giống nhau hoặc chịu thuế giống nhau đối với một đơn vị ô nhiễm cận biên thì mỗi hãng đều đặt chi phí cận biên của việc làm giảm ô nhiễm bằng giá của ô nhiễm. Sự phân bổ nào đó trong đó các hãng khác nhau có chi phí cận biên khác nhau của việc làm giảm ô nhiễm là phân bổ không hiệu quả. Nếu các hãng với chi phí cận biên thấp của việc làm giảm ô nhiễm thu hẹp hơn nữa và các hãng với chi phí cận biên cao của việc làm giảm ô nhiễm thu hẹp ít hơn, thì ô nhiễm thấp hơn đạt được với chi phí ít hơn.

Vấn đề chính về sử dụng thuế chứ không phải những hạn chế số lượng là sự không chắc chắn về kết quả. Giả sử ô nhiễm vượt ra ngoài mức giới hạn có những hệ quả mang tính chất thảm họa, ví dụ làm hại tầng ozon một cách không thể đảo ngược. Bằng việc điều tiết số lượng một cách trực tiếp, xã hội có thể đảm bảo rằng thảm họa có thể tránh được. Kiểm soát gián tiếp, thông qua thuế hoặc cước có thể gặp phải rủi ro là chính phủ tính sai tổng thuế và đặt thuế suất quá thấp. Ô nhiễm khi đó cao hơn so với dự định và có thể là thảm họa.

## Hộp 15-2 Không khí bị ô nhiễm

Chlorofluorocarbons (CFCs), khí thiên nhiên sử dụng trong những việc như các bình phun là những thứ làm hại tầng ozone bảo vệ trái đất khỏi các tia nắng mặt trời. Không có màn bảo vệ ánh nắng này, nhiều người sẽ bị ung thư da. Tổ chức việc cắt giảm trên phạm vi quốc tế về ô nhiễm không khí là khó khăn: mỗi nước đều muốn trở thành kẻ ăn không, hưởng lợi ích của việc cắt giảm của các nước khác nhưng không đóng góp phần của mình. Nghị định thư Montreal về các chất làm suy yếu tầng ozone được ký bởi gần 50 nước năm 1987. Trước Nghị định thư này, sự suy yếu tầng ozone dự kiến là 5% vào năm 2025 và 50% vào năm 2075. Trong nghị định thư này, các nước đồng ý thực hiện các bước để giảm sự suy yếu của tầng ozone xuống 2% vào năm 2025 và không làm xấu hơn nữa kể từ sau đó. Những mục đích lạc quan này khó có thể đạt được.

Kiểu thứ hai của ô nhiễm không khí còn quan trọng hơn nhiều. Hiệu ứng nhà kính phát sinh từ việc thải CFCs, mêtan, ôxít nitơ và đặc biệt là diôxit các bon. Khí nhà kính là kết quả trực tiếp của ô nhiễm và kết quả gián tiếp của khả năng hấp thụ chúng của khí quyển bị suy yếu. Cây xanh chuyển hoá diôxit các bon thành ôxy. Phá rừng để lấy đất chăn nuôi, khi cầu về thịt băm của thế giới tăng đã làm tăng tốc hiệu ứng nhà kính.

Hệ quả là sự bão động toàn cầu. Mọi người ở London, Stockholm được râm nắng tốt hơn, những người ở châu Phi gặp hạn hán và đói. Khi các tảng băng tan, nước tăng lên, ngập lụt các khu vực thấp.

Năm 2070 nhiệt độ sẽ tăng thêm 4°C và nước biển lên 45 cm. Với mưa axit, tổ chức việc cùng cắt giảm toàn cầu là khó khăn.

Năm 1997, Nghị định thư Kyoto thống nhất các chỉ tiêu quốc gia về mức thải thấp hơn của khí nhà kính. Bị ràng buộc vào 2008 - 12, Nghị định Kyoto sẽ phải cắt giảm chất thải 5% so với mức của năm 1990, nhưng sẽ cắt giảm lượng chất thải nhiều hơn so với sự tăng trưởng mà chính sách chẳng làm gì cả cho phép. Bảng sau cho thấy các mức năm 1990, hành vi thực trong các năm 1990 và mục tiêu cho năm 2012.

	Lượng chất thải năm 1990 (triệu tấn)	Chỉ tiêu năm 2012 (% thay đổi so với mức năm 1990)
Nhật	1190	- 6
Mỹ	5713	- 7
Đức	1204	-21
Anh	715	-12
Italy	532	- 6
Pháp	498	0
Tây Ban Nha	301	+15

Năm 2001, Tổng thống Mỹ George W Bush đã thông báo rằng Mỹ sẽ không phê chuẩn Nghị định thư Kyoto vì nó không buộc các nước nghèo hơn như Ấn Độ và Trung Quốc làm phân giảm ô nhiễm của mình. Vào tháng 7/2001, sau hội nghị ở Bonn, 178 nước quyết định tiến thêm bằng một phiên bản yếu hơn về Nghị định thư Kyoto, bắt chấp sự từ chối tham gia của Mỹ.

Điều tiết tổng lượng ô nhiễm với việc kiểm tra sự chấp thuận của cá nhân những người sản xuất là chính sách đơn giản tránh được những kết quả xấu nhất. Tuy nhiên, bằng việc bỏ qua những sự khác nhau trong chi phí cận biên của việc làm giảm ô nhiễm trong số những người gây ô nhiễm khác nhau, việc này không làm giảm ô nhiễm theo cách tiết kiệm chi phí cho xã hội.

### Các bài học từ Mỹ

Mỹ đã đi xa hơn trong việc cố gắng sử dụng các quyền sở hữu và cơ chế giá để cắt giảm ô nhiễm một cách hiệu quả. Các sắc luật không khí sạch của Mỹ đã thiết lập một chính sách môi trường bao gồm việc mua bán chất thải và chính sách bóng bóng.

Các sắc luật này đặt ra chuẩn tối thiểu về chất lượng không khí và áp đặt những kiểm soát chất thải ô nhiễm đối với những người gây ô nhiễm cụ thể. Bất kỳ người gây ô nhiễm nào thải ít hơn số lượng xác định của họ sẽ nhận được tín chỉ giảm ô nhiễm (ERC), có thể bán cho người gây ô nhiễm khác muốn vượt quá giới hạn ô nhiễm được phân bổ của mình. Do đó, tổng lượng ô nhiễm bị điều tiết nhưng các hãng có thể giảm ô nhiễm với chi phí thấp hơn có thể có động cơ để làm thế và bán ERC cho các hãng mà việc giảm ô nhiễm tốn chi phí nhiều hơn. Chúng ta đến gần hơn với giải pháp hiệu quả trong đó chi phí cận biên của việc giảm ô nhiễm bằng nhau ở tất cả các hãng.

Khi một hãng có nhiều nhà máy, chính sách bóng bóng áp dụng những kiểm soát ô nhiễm đối với cả hãng. Hãng có thể cắt giảm nhiều nhất ở nhà máy trong đó việc giảm ô nhiễm là rẻ nhất.

Do đó, chính sách của Mỹ kết hợp “kiểm soát số lượng” đối với tổng ô nhiễm, trong đó rủi ro và không chắc chắn là lớn nhất, với “kiểm soát thông qua hệ thống giá” đối với việc phân bổ một cách có hiệu quả cách mà các mục tiêu tổng thể này đạt được.

### Hộp 15-3 Các mục tiêu khí hậu EU có đáng ngại không?

Các chuyên gia trong thị trường mới nổi về đầu tư thiện với khí hậu sợ rằng kế hoạch then chốt cắt giảm lượng dioxide cacbon ( $CO_2$ ) trong khí quyển có thể bị thất bại. Tranh luận tập trung vào Các chương trình trao đổi chất thải của EU sẽ có hiệu lực vào năm tới và hình thành một cơ sở trung tâm cho việc đáp ứng các mục tiêu do Hiệp định thay đổi khí hậu Kyoto đặt ra. Hầu hết các nước vẫn trôi dạt khỏi các mục tiêu đòi hỏi chất thải của EU phải thấp hơn 8% so với các mức năm 1990 trong thời kỳ 2008-12.

Theo BBC News Online, 30 April 4 năm 2004.

Thị trường về giấy phép xả chất thải phải tạo ra động cơ tài chính để đầu tư vào công nghệ sạch hơn. Nhưng hệ thống này sẽ chỉ hoạt động tốt nếu giá của giấy phép cao hơn chi phí của việc đầu tư vào các công nghệ sản xuất xả ít chất thải hơn. Mối quan tâm hiện thời là chính phủ trong phạm vi EU đang cấp quá nhiều giấy phép cho doanh nghiệp, dẫn đến cung vượt và giá giấy phép giảm. Năm 2004, Italy đã cấp giấy phép bằng 111% tổng chất thải

$CO_2$  của năm 2000. Kết quả là thị trường tương lai về giấy phép giảm từ 12 euro một tấn  $CO_2$  xuống 6 euro một tấn.

Tuy nhiên, có những cân nhắc khác. Chính phủ Anh đã khuyến nghị rằng sẽ hạn chế cấp giấy phép ở chứng mục mà Anh phải làm được nhiều hơn là thực hiện nghĩa vụ của mình theo Hiệp định Kyoto. Tuy nhiên, doanh nghiệp quan tâm đến giá cao hơn của giấy phép sẽ đặt các doanh nghiệp Anh vào thế bất lợi đáng kể về chi phí so với các đối thủ EU của mình.

Nước	Chất thải $CO_2$ (tấn/dầu người)
Anh	9,3
Pháp	6,3
Đức	10,5
Italy	7,3
Hà Lan	11,0
Cộng hòa Czech	12,0

Nguồn: OECD.

**15.7****Các thị trường không tồn tại: thời gian và rủi ro**

Hai mục trước ta đã dành cho một ý tưởng. Khi ánh hường hướng ngoại tồn tại, các bài về thị trường tự do là không hiệu quả vì ánh hường hướng ngoại bản thân nó không có “các” trường hay giá. Mọi người không tính đến chi phí và lợi ích của các hành động của mình gây ra cho người khác. Không có thị trường cho ánh hường hướng ngoại, hệ thống ta không thể làm cho lợi ích cận biên và chi phí cận biên bằng nhau. Bây giờ chúng ta sẽ đến các “thị trường không tồn tại” khác, về thời gian và về rủi ro.

Hiện tại và tương lai gắn với nhau. Mọi người tiết kiệm hoặc hàn chế tiêu dùng ngày hôm nay để tiêu dùng nhiều hơn trong tương lai. Các hàng đầu tư, giảm số lượng hiện thời bằng việc dành các nguồn lực cho đào tạo hoặc xây dựng, hoặc để sản xuất nhiều hơn trong tương lai. Xã hội phải lập các kế hoạch hôm nay về các số lượng hàng hoá sản xuất và tiêu dùng trong tương lai như thế nào? Một cách ly tưởng mới người lập các kế hoạch sao cho chi phí xã hội cận biên của hàng hoá trong tương lai đúng bằng lợi ích xã hội cận biên của mình.

Chương 13 đã bàn đến thị trường kỳ hạn, trong đó những người bán và những người mua làm hợp đồng hôm nay về các hàng hoá sẽ giao trong tương lai ở giá đã thống nhất hôm nay. Giả sử có thị trường kỳ hạn về kim loại đồng trong năm 2008. Người tiêu dùng đặt lợi ích cận biên của đồng vào năm 2008 bằng giá kỳ hạn, người tiêu dùng đặt bằng chi phí cận biên của việc sản xuất đồng vào năm 2008. Với một tập hợp các thị trường kỳ hạn cho tất cả các hàng hóa, và tất cả các ngày trong tương lai, những người sản xuất và những người tiêu dùng ngay từ nay đưa ra những kế hoạch, nhất quán cho sản xuất và tiêu dùng tất cả các hàng hóa trong tương lai, và lợi ích và lợi cận biên của mọi hàng hoá bằng chi phí xã hội cận biên của nó.

Chương 13 đã giải thích tại sao có thị trường kỳ hạn tồn tại. Đó là do có đổi mới nhưng không phải là ôtô hay máy giặt. Vì không ai biết cả đặc điểm tương lai của model năm tới của ôtô hay máy giặt là gì, chúng ta không thể viết nhữn hợp đồng ràng buộc về mặt pháp lý để hiệu lực hoá khi hàng hoá được giao. Không có các thị trường này, hệ thống giá không thể làm cho chi phí cận biên bằng lợi ích cận biên của các hàng hoá tương lai đã được lập kế hoạch.

Cũng có ít thị trường dự phòng hay bảo hiểm. Mọi người thường không thích rủi ro. Nó làm giảm ích lợi của họ. Xã hội có thực hiện số lượng hiệu quả các hoạt động có rủi ro?

Một tập hợp đầy đủ các thị trường bảo hiểm làm cho rủi ro có thể chuyển từ người không thích rủi ro sang người sẽ chấp nhận rủi ro ở một mức giá. Giá cân bằng làm cho chi phí và lợi ích xã hội cận biên của các hoạt động rủi ro bằng nhau. Tuy nhiên, sự lựa chọn bất lợi và rủi ro đạo đức hạn chế việc tổ chức các thị trường bảo hiểm. Nếu một số hoạt động rủi ro không được bảo hiểm ở một mức giá nào đó, thì hệ thống giá không thể hướng dẫn xã hội làm cho lợi ích và chi phí xã hội cận biên bằng nhau được.

Các hàng hoá tương lai và hàng hoá rủi ro là các ví dụ về hàng hoá với các thị trường không tồn tại. Giống như ánh hường hướng ngoại, đây là các thất bại của thị trường. Cần bằng thị trường tự do nói chung là hiệu quả. Và lý thuyết điều tiết thứ nhất nói cho chúng ta rằng khi một số thị trường bị bóp méo thì chúng ta có thể không muốicác thị trường khác hoàn toàn không bị bóp méo.

**15.8****Chất lượng, y tế và an toàn**

Thông tin là không đầy đủ vì việc thu thập thông tin là tốn kém. Điều này dẫn đến tình không hiệu quả. Người công nhân không diệt rệp tiếp xúc với benzene có thể gây ung

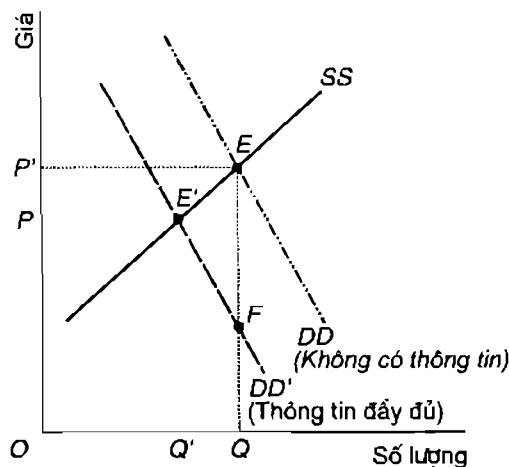
thư có thể làm việc lấy mức lương thấp hơn so với khi thông tin này sẵn có một cách phổ biến. Chi phí sản xuất của hàng có thể đánh giá thấp chi phí thực của xã hội và hàng hoá được sản xuất ra quá nhiều. Các chính phủ điều tiết y tế, an toàn và các chuẩn chất lượng vì họ nhận ra nguy cơ của sự thất bại của thị trường.

Các ví dụ của Anh bao gồm các sắc luật về y tế và an toàn lao động, quy định giám sát việc sản xuất thức ăn và dược phẩm, Sắc luật Fair Trading (thương mại công bằng) điều chỉnh việc bảo vệ người tiêu dùng và những quy định về giao thông và lái mô tô khác nhau. Việc luật hóa này khuyến khích việc cung cấp thông tin làm cho các cá nhân đánh giá lợi ích và chi phí chính xác hơn, và nhằm mục đích đặt ra và hiệu lực hoá các chuẩn được thiết kế để giảm rủi ro về bị thương hoặc chết.

### Cung cấp thông tin

Hình 15.8 biểu thị đường cung SS về dược phẩm có khả năng có hại. DD là đường cầu nếu những người tiêu dùng không biết mối nguy hiểm đó. Ở cân bằng E số lượng Q được sản xuất ra và tiêu dùng.

**Hình 15.8 Thông tin và các hàng hóa không an toàn**



Người tiêu dùng không thể tự phát hiện ra những rủi ro gắn với một hàng hóa cụ thể. Cân bằng thị trường xảy ra ở E. Tổ chức chính phủ bây giờ cung cấp thông tin về sản phẩm này. Do đó, đường cầu dịch chuyển xuống dưới và cân bằng mới là ở E', ở đó giá trị thông tin thật hay đầy đủ của một đơn vị hàng hóa bổ sung bằng chi phí xã hội cận biên của nó. Việc cung cấp thông tin ngăn cản lỗ thách thức (tại E'EF phát sinh khi những người tiêu dùng không có thông tin có thể sử dụng sự đánh giá cận biên sai về lợi ích của hàng hóa).

Với thông tin đầy đủ về các mối nguy hiểm, mọi người sẽ mua ít được phẩm này hơn. Đường cầu DD' biểu thị lợi ích cận biên của người tiêu dùng có thông tin đầy đủ. Cân bằng mới ở E' tránh được gánh nặng mất mát EE'F từ việc sản xuất quá nhiều dược phẩm này.

Nếu thông tin được thu thập không tôn chỉ phí thì mọi người sẽ biết rủi ro thực. Từ lợi ích xã hội EE'F chúng ta phải trừ đi các nguồn lực cần thiết để phát hiện ra thông tin. Cân bằng thị trường tự do là ở E vì nó không đáng giá để mỗi cá nhân tự mình kiểm tra mỗi loại thuốc trên thị trường. Đối với xã hội sẽ có ý nghĩa khi để cho một tổ chức điều tiết kiểm tra các loại thuốc, và bộ luật mà việc hiệu lực hóa nó đảm bảo rằng tất cả các cá nhân đều giả định rằng các loại thuốc đã được kiểm tra là an toàn.

Việc công nhận an toàn hay chất lượng không cần thiết phải do chính phủ thực hiện. Sotheby's certify Rembrandts, AA sẽ kiểm tra một xe đã qua sử dụng cho bạn, và những lái xe say rượu có thể gửi một nửa mẫu máu đến một tổ chức kiểm chứng tư nhân để chứng thực các kết quả phân tích của công an.

Hai yếu tố ngăn cản việc sử dụng kiểm chứng tư nhân trong nhiều lĩnh vực về y tế và an toàn. Thứ nhất, công chứng nhận thức được mâu thuẫn giữa động cơ lợi nhuận và động cơ nói đúng sự thực. Các công chức có thể ít dễ bị lay chuyển hơn.

Thứ hai, tổ chức kiểm chứng tư nhân có thể phải quyết định các chuẩn. Sai số nào phải được đưa vào các quy định an toàn? Dược phẩm phải an toàn như thế nào mới có chứng chỉ? Đây là các vấn đề của chính sách công cộng. Chúng liên quan đến các ảnh hưởng hướng ngoại và có những ứng dụng về phân phối. Cho dù xã hội có thể sử dụng các tổ chức tư nhân để giám sát các quy định thì thường xã hội tự đặt ra các chuẩn.

## Áp đặt chuẩn

Lợi ích công cộng là quan trọng khi biết ít về sản phẩm và ở nơi mà các hệ quả của một lỗi nào đó mang tính tai hoạ. Ít người tin rằng các chuẩn an toàn đối với các nhà máy điện nguyên tử có thể được xác định một cách thích hợp bởi khu vực tư nhân.

Khi đặt các chuẩn, chính phủ tăng chi phí tư nhân của việc sản xuất bằng việc ngăn các hàng không được áp dụng các kỹ thuật tối thiểu hoá chi phí mà nếu không thì họ sẽ sử dụng. Đôi khi chính phủ có thông tin tốt hơn khu vực tư nhân. Đôi khi các chuẩn bù đắp các ảnh hưởng hướng ngoại mà hàng tư nhân bỏ qua. Đôi khi các chuẩn phản ánh sự đánh giá giá trị thuần tuý dựa trên những cân nhắc phân bổ. Một lĩnh vực gây tranh cãi là đánh giá bản thân cuộc sống của con người.

Các nhà chính trị thường kêu ca một cách lố bịch rằng cuộc sống con người nằm ngoài phạm vi của những tính toán kinh tế và phải được ưu tiên tuyệt đối ở bất cứ giá nào. Chính phủ Anh đã nhắc lại sự khẳng định này sau thảm họa đường sắt Paddington vào tháng 10 năm 1999. Một nhà kinh tế sẽ đưa ra hai điểm để đáp lại. Thứ nhất, không thể thực hiện một mục đích như thế. Sẽ là quá tốn kém về các nguồn lực để cố gắng loại bỏ tất cả rủi ro của cái chết sớm. Một cách hợp lý, chúng ta không đưa vấn đề này đi quá xa. Thứ hai, trong những lựa chọn nghề nghiệp và giải trí, ví dụ lái các xe đưa ôtô hay leo núi, mọi người chấp nhận rủi ro. Xã hội phải hỏi xem những người ghét rủi ro nhiều hơn bao nhiêu so với những người mà chính phủ đang cố gắng bảo vệ.

Ngoài một điểm nào đó, chi phí xã hội cận biên của việc giảm rủi ro nữa sẽ cao hơn lợi ích xã hội cận biên. Phải mất nỗ lực rất lớn để làm cho thế giới chỉ an toàn hơn một ít và các nguồn lực có thể sử dụng ở nơi nào đó khác với tác động lớn hơn. Rủi ro bằng không là vô nghĩa về mặt kinh tế. Chúng ta cần biết chi phí của việc làm cho thế giới an toàn hơn một ít và chúng ta cần khuyến khích xã hội quyết định nó đánh giá lợi ích ở mức độ nào. Bằng việc né tránh nhiệm vụ “không dễ chịu” về việc nói rõ chi phí và lợi ích, xã hội gây ra sự phân bổ không hiệu quả trong đó chi phí cận biên và lợi ích cận biên của việc cứu lấy mạng sống là rất khác nhau trong các hoạt động khác nhau.

## TÓM TẮT

- **Kinh tế học phúc lợi** nghiên cứu các vấn đề chuẩn tắc hay những đánh giá giá trị. Mục đích của nó không phải là mô tả nền kinh tế hoạt động như thế nào mà là đánh giá nó hoạt động tốt như thế nào.
- **Công bằng ngang** là đối xử như nhau với những người bằng nhau và **công bằng dọc** là đối xử không như nhau với những người không như nhau. Công bằng liên quan đến phân phối phúc lợi giữa mọi người. Mức độ mong muốn của công bằng là sự đánh giá giá trị thuần tuý.
- **Phân bổ tài nguyên** là sự mô tả về sản xuất hàng hoá gì, như thế nào và cho ai. Để tách các khái niệm công bằng và hiệu quả ra đến mức có thể, các nhà kinh tế sử dụng hiệu quả Pareto. Phân bổ là có **hiệu quả Pareto** nếu không có sự phân bổ lại nào làm cho một số người lợi hơn mà không làm cho những người khác bị thiệt. Nếu một phân bổ là không hiệu quả thì có thể đạt được lợi ích Pareto, làm cho một số người được lợi và không ai bị thiệt. Nhiều phân bổ làm cho một số người được lợi và những người khác bị thiệt. Chúng ta không thể nói liệu những thay đổi như thế là tốt hay xấu mà không đưa ra những đánh giá giá trị để so sánh phúc lợi của những người khác nhau.

- Với một mức xác định các nguồn lực và công nghệ, nền kinh tế có một số vô hạn các phân bổ hiệu quả Pareto khác nhau về sự phân bổ phúc lợi giữa mọi người. Ví dụ, mọi phân bổ cho một cá nhân toàn bộ sản phẩm là có hiệu quả Pareto. Nhưng có nhiều phân bổ là không hiệu quả.
- Trong những điều kiện hạn chế, cân bằng cạnh tranh là có hiệu quả Pareto. Những phân phối ban đầu về vốn vật lực và nhân lực khác nhau tạo ra những cân bằng cạnh tranh khác nhau tương ứng với mỗi phân bổ hiệu quả Pareto có thể. Khi những người sản xuất và những người tiêu dùng chấp nhận giá gấp các giá như nhau, chi phí cận biên và lợi ích cận biên đều bằng giá (bằng các hành động cá nhân của những người sản xuất và những người tiêu dùng) và vì thế bằng nhau.
- Trong thực tế, các chính phủ gấp mâu thuẫn giữa công bằng và hiệu quả. Đánh thuế mang tính chất phân phối lại thọc một cái nêm vào giữa các giá người tiêu dùng trả (bằng lợi ích cận biên) và giá mà người sản xuất nhận được (bằng chi phí cận biên). Cân bằng thị trường tự do sẽ không làm cho chi phí cận biên và lợi ích cận biên bằng nhau và sẽ là không hiệu quả.
- **Những bóp méo xảy ra khi cân bằng thị trường không làm cho chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau.** Những bóp méo dẫn đến sự không hiệu quả hay thất bại của thị trường. Ngoài thuế ra, có các nguyên nhân quan trọng khác của những bóp méo: cạnh tranh không hoàn hảo (thất bại không đặt giá bằng chi phí cận biên), ảnh hưởng hướng ngoại (sự khác nhau giữa chi phí hay lợi ích từ nhân và xã hội) và các thị trường không tồn tại khác liên quan đến các hàng hóa tương lai, hàng hóa rủi ro hay các vấn đề thông tin khác.
- Khi chỉ một thị trường bị bóp méo thì giải pháp **tốt nhất** là loại bỏ sự bóp méo, do đó đạt được hiệu quả đầy đủ. Tiêu thức tốt nhất chỉ gắn với hiệu quả. Các chính phủ quan tâm đầy đủ về sự phân phối lại có thể vẫn thích các phân bổ không hiệu quả với công bằng dọc nhiều hơn. Tuy nhiên, khi không thể loại bỏ sự bóp méo khỏi một thị trường thì nói chung đàm bảo các thị trường khác không có bóp méo là không hiệu quả. Lý thuyết điều **tốt thứ nhì** nói rằng sẽ hiệu quả hơn khi dàn trải những bóp méo ra nhiều thị trường hơn so với khi tập trung ảnh hưởng của chúng vào một số ít thị trường.
- **Ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất** xảy ra khi hành động của một người sản xuất ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sản xuất của người sản xuất khác, như khi một hãng gây ô nhiễm cung nước của một hãng khác. **Ảnh hưởng hướng ngoại của tiêu dùng** có nghĩa là các quyết định của một người ảnh hưởng trực tiếp đến ích lợi của một người tiêu dùng khác, như khi vườn của tôi tạo sự dễ chịu cho những người hàng xóm. Các ảnh hưởng hướng ngoại làm dịch chuyển các đường băng quan hoặc các hàm sản xuất.
- Các ảnh hưởng hướng ngoại dẫn đến sự khác nhau giữa chi phí hoặc lợi ích từ nhân và xã hội vì không có thị trường ẩn cho bản thân ảnh hưởng hướng ngoại. Khi chỉ một số người liên quan, một hệ thống **quyền sở hữu** có thể thiết lập được thị trường không tồn tại. Hướng đến bù sê phụ thuộc vào ai có quyền sở hữu. Cách này hoặc cách khác có thể đạt đến lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại ở đó chi phí cận biên và lợi ích cận biên bằng nhau. Giải pháp hiệu quả hiếm khi là lượng bằng không của ảnh hưởng hướng ngoại. Các **chi phí giao dịch** và vấn đề **kẻ ăn không** có thể ngăn cản các thị trường ẩn được thiết lập. Cân bằng khi đó sẽ là không có hiệu quả.
- Khi các ảnh hưởng hướng ngoại dẫn đến thất bại của thị trường, chính phủ có thể tạo lập thị trường không tồn tại bằng việc đặt giá cho ảnh hưởng hướng ngoại thông qua thuế hoặc trợ cấp. Nếu trực tiếp đánh giá lượng hiệu quả của ảnh hưởng hướng ngoại và vì thế đánh giá thuế hoặc trợ cấp chính xác, và giám sát

trực tiếp số lượng sản xuất ra và tiêu dùng thì thuế hoặc trợ cấp đó sẽ cho phép thị trường đạt được sự phân bổ tài nguyên có hiệu quả.

- Trong thực tế, các chính phủ thường điều tiết ảnh hưởng hướng ngoại như ô nhiễm hay tắc nghẽn giao thông bằng việc áp đặt các chuẩn ảnh hưởng đến số lượng một cách trực tiếp chứ không phải bằng việc sử dụng hệ thống thuế để ảnh hưởng đến sản xuất hoặc tiêu dùng một cách gián tiếp. Các chuẩn số lượng tổng thể có thể không làm cho chi phí cận biên của việc giảm ô nhiễm bằng nhau giữa những người gây ô nhiễm khác nhau, trong trường hợp đó sự phân bổ tài nguyên sẽ không phải là hiệu quả. Tuy nhiên, các chuẩn đơn giản có thể sử dụng hết ít nguồn lực hơn để giám sát, hiệu lực hóa và có thể ngăn cản những kết quả mang tính thảm họa khi có sự không chắc chắn.
- **Rủi ro đạo đức, lựa chọn bất lợi và các vấn đề thông tin khác** ngăn cản sự phát triển một tập hợp đầy đủ các thị trường kỳ hạn và các thị trường dự phòng. Không có các thị trường này hệ thống giá không thể làm cho chi phí và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau cho các hàng hóa tương lai hoặc các hoạt động có rủi ro.
- **Thông tin không đầy đủ** có thể dẫn đến các sự lựa chọn tư nhân không hiệu quả. Những sự điều tiết y tế, chất lượng và an toàn được thiết kế vừa để cung cấp thông tin và để biểu thị những đánh giá giá trị của xã hội về những thứ vô hình, như bản thân mạng sống. Bằng việc tránh sự cân nhắc rõ ràng những chi phí và lợi ích xã hội, chính sách của chính phủ có thể là không nhất quán trong sự đánh giá ẩn của mình về y tế hoặc an toàn trong các hoạt động khác nhau chịu sự điều tiết.

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- 1 Một nền kinh tế có 10 cư dân vị hàng hoá để chia cho hai người, ( $x, y$ ) nghĩa là người thứ nhất được số lượng  $x$ , người thứ hai số lượng  $y$ . Với mỗi sự phân bổ (a) đến (e), hãy cho biết chúng là (i) hiệu quả và (ii) công bằng: (a) [10 . 0], (b) [7 . 2], (c) [5 . 5], (d) [3 . 6], (e) [0 . 10]. "Công bằng nghĩa" là gì? Bạn có thích sự phân bổ (d) hơn (e) không?
- 2 Giá bữa ăn là 1£ và phim là 5£. Có cạnh tranh hoàn hảo và không có ảnh hưởng hướng ngoại. Chúng ta có thể nói gì về: (a) Lợi ích tương đối của một bộ phim cận biên và một bữa ăn cận biên đối với những người tiêu dùng; (b) Chi phí sản xuất cận biên của phim và bữa ăn; (c) Sản phẩm cận biên của các yếu tố khả biến trong các ngành sản xuất phim và bữa ăn? Tại sao cân bằng này là hiệu quả?
- 3 Khi quyết định lái xe vào giờ cao điểm, bạn nghĩ về chi phí xăng và thời gian của chuyến đi. Bạn có làm chậm những người khác bởi việc lái xe của mình không? Đây có phải là ảnh hưởng hướng ngoại không? Có quá nhiều hay quá ít người lái xe vào giờ cao điểm? Có nên hạn chế việc đỗ xe ở các thành phố của những người đi lại hàng ngày không?
- 4 Năm 1885, 200 người chết khi đầu máy hơi nước nổ trên con thuyền trên sông Mississippi. Jeremiah Allen và ba người bạn đã hình thành một công ty tư nhân bảo hiểm đầu máy hơi nước mà họ đã kiểm tra an toàn. Việc kiểm tra đầu máy hơi nước đã được thực hiện và mức nổ đã giảm hẳn. Công ty của Jeremiah Allen có thành công không nếu có các đầu máy hơi nước đã được kiểm chứng nhưng không được bảo hiểm? Giải thích.

- 5** (a) Tại sao xã hội có thể cấm các dược phẩm vô lợi vô hại đối với những bệnh mà các dược phẩm này có thể chữa được? (b) Nếu các tổ chức điều tiết bị quy tội cho những việc xấu xảy ra bất chấp những sự điều tiết (tai nạn tàu hỏa) nhưng không được quy tội cho những việc tốt bị ngăn cản bởi điều tiết quá mức (sự có mặt nhanh chóng của thuốc an toàn và hữu ích), các tổ chức điều tiết có điều tiết quá mức các hoạt động chịu sự kiểm tra thường xuyên của họ không?
- 6** **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau là sai? (a) Xã hội phải cấm tất cả những chất thải độc hại. (b) Bất kỳ điều gì chính phủ có thể làm thì thị trường có thể làm tốt hơn. (c) Bất kỳ điều gì thị trường có thể làm thì chính phủ có thể làm tốt hơn.

*Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.*



Online  
Learning Centre  
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg). Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

## Chương

## 16

# Thu và chi của chính phủ

## Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

- 1** Các loại chi khác nhau của chính phủ.
- 2** Tại sao hàng hóa công cộng không thể được cung bởi thị trường?
- 3** Thuế suất trung bình và cận biên.
- 4** Thuế có thể bù đắp cho ảnh hưởng hướng ngoại như thế nào?
- 5** Kinh tế học phía cung.
- 6** Tại sao doanh thu thuế không thể tăng vô hạn?
- 7** Các luồng chảy giữa các quốc gia hạn chế chủ quyền kinh tế quốc gia.
- 8** Kinh tế chính trị về cách thức các chính phủ xây dựng chính sách.

Quy mô của chính phủ tăng liên tục cho đến tận những năm 1970. Sau đó nhiều người thấy rằng nó quá lớn, các nguồn lực được sử dụng tốt hơn ở khu vực tư nhân. Thuế cao được coi là làm cho xí nghiệp tư nhân ngột ngạt. Cử tri ở nhiều nước quay sang những nhà lãnh đạo chính trị hứa hẹn giảm quy mô của chính phủ.

**Thanh toán chuyển giao**  
không đòi hỏi hàng hoá hoặc  
dịch vụ đáp lại trong khoảng  
thời gian đó.

**Thặng dư (thâm hụt) ngân**  
sách là phần dư (phần hụt) của  
chi tiêu so với phần thu.

Bây giờ thì con lắc đang quay trở lại. Ở Mỹ, thậm chí Tổng thống George W. Bush đã hứa hẹn các nguồn lực to lớn của chính phủ để xây dựng lại New York sau vụ tấn công khủng bố 11/9. Ở Vương quốc Anh gánh nặng thuế đã tăng trong những năm 1990, sau khi giảm dưới thời bà Thatcher. Công Đảng Mới đã thắng trong bầu cử 2001 vì sự hứa hẹn chi tiêu chính phủ lớn hơn cho y tế, giáo dục và giao thông.

Trên quan điểm lịch sử, Bảng 16.1 cho thấy chính phủ ở mọi nơi đã phát triển như thế nào trong thế kỷ trước. Bảng 16.2 chỉ ra chi tiêu của chính phủ Vương quốc Anh đã giảm sau những năm 1970 và tách tổng chi tiêu của chính phủ thành các món mua hàng hoá và dịch vụ của chính phủ - giáo dục, quốc phòng, an ninh - và thanh toán chuyển giao, như: bảo hiểm xã hội, lương hưu và lãi tiền vay của nhà nước.

### Phần 3: KINH TẾ HỌC PHÚC LỢI

**Bảng 16.1 Chi tiêu của chính phủ (% của GDP)**

	1880	1929	1960	2003
Nhật	11	19	18	35
Mỹ	8	10	28	27
Đức	10	31	32	46
Anh	10	24	32	38
Pháp	15	19	35	50
Thụy Điển	6	8	31	52

Nguồn: World Bank, World Development Report; OECD, Economic Outlook.

**Bảng 16.2 Chi tiêu của Chính phủ Vương quốc Anh (% của GDP)**

	1956	1976	2003
Tổng chi tiêu	33,9	46,9	42,3
Hàng hoá và dịch vụ	20,7	25,9	23,2
Thanh toán chuyển giao	13,2	21,0	21,1

Nguồn: ONS, UK National Accounts; HM Treasury, Budget 2004.

Thuế suất cận biên là phần của mỗi bảng thu nhập bổ sung dùng để trả thuế. Thuế suất trung bình là phần của tổng thu nhập dùng để trả thuế.

**Bảng 16.3 Hoạt động của chính phủ trong năm 2005 (% của GDP)**

	Anh	Mỹ	Pháp	Đức
Chi tiêu	44	36	53	46
Doanh thu thuế	41	32	49	43
Thặng dư ngân sách	-3	-4	-4	-3

Nguồn: OECD, Economic Outlook.

**Bảng 16.4 Thuế suất thuế thu nhập, Anh 1978 - 2004**

Thu nhập chịu thuế	Thuế suất cận biên (%)	
(Nghìn £ theo giá năm 2004)	78-79	04-05
2020	34	10
5000	34	22
10000	34	22
20000	45	22
31400	50	40
40000	70	40
70000	83	40

Nguồn: HMSO, Financial Statement and Budget Report; HM Treasury, Budget 2004.

Lưu ý: Thu nhập chịu thuế sau khi trừ phần không phải trả thuế. Vào năm 2004-05 thu nhập không phải trả thuế của người độc thân là 4745 £.

Hầu hết chi tiêu chính phủ được tài trợ bằng nguồn thu từ thuế. Tuy nhiên, giống như việc bạn có thể chi tiêu vượt quá mức thu nhập sinh viên của mình và tài trợ cho phần vượt quá đó bằng đi vay và trả lại sau, chính phủ cũng không nhất thiết phải cân bằng chi tiêu với nguồn thu của mình trong một giai đoạn nhất định. Bảng 16.3 minh họa cho thấy vào năm 2005 ở Mỹ, Liên hiệp Anh, Pháp và Đức được kỳ vọng là có thâm hụt ngân sách chút ít.

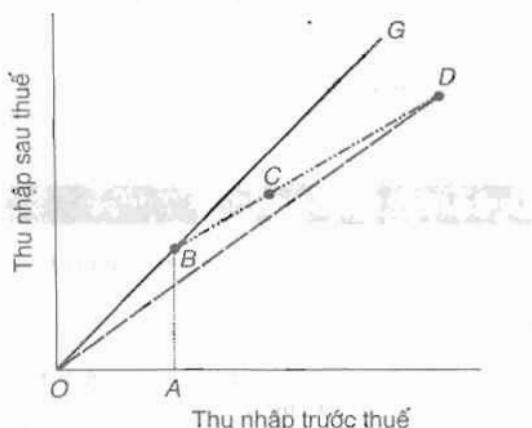
Sau khi có cơ sở này, chúng ta xem xét các vấn đề kinh tế vi mô. Thứ nhất, chúng ta phân biệt giữa thuế suất trung bình và thuế suất cận biên.

Trong cơ cấu thuế luỹ tiến, thuế suất trung bình tăng khi thu nhập của cá nhân tăng. Chính phủ lấy đi những phần lớn hơn từ người giàu so với từ người nghèo. Trong cơ cấu thuế luỹ thoái, thuế suất trung bình giảm khi mức thu nhập tăng, lấy đi những phần theo tỷ lệ nhỏ hơn từ người giàu.

Bảng 16.4 cho thấy rằng Liên hiệp Anh, giống như hầu hết các nước, có cơ cấu thuế luỹ tiến. Hình 16.1 giải thích tại sao. Chúng ta vẽ thu nhập trước thuế trên trực hoành và thu nhập sau thuế trên trực tung. Đường OG, với độ dốc 45°, hàm ý không có thuế. Thu nhập trước thuế OA trên trực hoành phù hợp với thu nhập sau thuế OA trên trực tung. Bây giờ giả sử rằng có thuế thu nhập nhưng đầu tiên thu nhập OA không bị đánh thuế. Nếu thuế suất cận biên đối với thu nhập bị đánh thuế là hằng số, các cá nhân gấp đường OBCD, giữ một phần không đổi của mỗi bảng thu nhập trước thuế cao hơn OA. Thuế suất cận biên cao hơn thì BC càng thoải hơn.

Để tính thuế suất trung bình ở điểm D chẳng hạn, ta nối OD. Độ dốc của đường thẳng này càng nhỏ thì thuế suất trung bình càng lớn. Thậm chí với thuế suất cận biên không đổi và độ dốc không đổi dọc BC, phần không phải trả thuế ban đầu làm cho cơ cấu thuế trở thành lũy tiến. Thu nhập của cá nhân càng cao, phần thu nhập không phải trả thuế tính theo phần trăm của tổng thu nhập càng nhỏ thì phần của tổng thu nhập dùng để trả thuế càng lớn.

Nhưng Bảng 16.4 cho thấy rằng thuế suất cận biên cũng có thể tăng theo thu nhập. Khi các cá nhân chuyển vào các nắc thuế cao hơn họ trả thuế suất cận biên cao hơn, chuyển đến các phần thoải hơn của đường thuế. Thuế suất trung bình bây giờ tăng nhanh hơn khi thu nhập tăng.

**Hình 16.1 Thuế thu nhập lũy tiến**

Đường  $45^\circ$  OG biểu thị các khoản thuế hay chuyển giao bằng không, do đó thu nhập trước thuế và sau thuế trùng nhau. Với khoản thu nhập miễn thuế OA, sau đó thuế suất thuế thu nhập không đổi t, đường thu nhập sau thuế là OBCD. Độ dốc chỉ phụ thuộc vào thuế suất cận biên [trên BCD là  $(1 - t)$ ]. Thuế suất trung bình ở điểm bất kỳ D là độ dốc của OD. Thuế lũy tiến nếu thuế suất trung bình tăng khi thu nhập trước thuế tăng.

Bảng 16.4 cũng cho thấy rằng thuế suất cận biên của Vương quốc Anh đã giảm nhiều trong hai thập kỷ trước, đặc biệt với người rất giàu. Một triệu phú trả 83% của tất cả thu nhập chịu thuế của mình trừ 70000£ đầu tiên vào năm 1978, chỉ phải trả 40% vào năm 2003.

Liên hiệp Anh không phải là nước duy nhất cắt giảm thuế suất. Khi đó cả thế giới chuyển theo hướng giảm thuế, đặc biệt đối với người rất giàu. Điều này một phần phản ánh niềm tin rằng thuế suất trước đó quá cao nên những b López méo là quá lớn. Tuy nhiên, nó cũng phản ánh sự cạnh tranh ngày càng tăng giữa các chính phủ để thu hút các nguồn lực di động (vốn hiện vật và con người) đến nước mình. Vào cuối chương này, chúng ta sẽ bàn luận đến tính di động giữa các quốc gia làm xói mòn chủ quyền quốc gia như thế nào.

**16.1 Dánh thuế và chi tiêu của chính phủ**

Chi tiêu của chính phủ, và thuế để tài trợ chi tiêu đó, bây giờ là khoảng 40% của sản phẩm quốc dân. Bảng 16.5 cho thấy thành phần của chi tiêu và doanh thu của chính phủ trong năm 2002-03.

**Bảng 16.5 Chi tiêu và doanh thu của chính quyền trung ương và địa phương Anh 2002-03**

Chi tiêu	Tỷ £	Doanh thu	Tỷ £
Chi tiêu thường xuyên vào hàng hóa và dịch vụ	215	Thuế trực thu	144
Thanh toán chuyển giao		Thuế gián thu	142
Bảo hiểm xã hội	129	Thuế khác	19
Trả lãi tiền vay	21	Đóng bảo hiểm xã hội	63
Các khoản chuyển giao khác	29	Các khoản thu khác	28
Khấu hao	14		
Tổng chi tiêu thường xuyên	382	Tổng thu thường xuyên	396
Chi tiêu vốn	17		
Trữ đĩ khấu hao	-14		
Vốn chuyển giao	7		
Chi tiêu vốn ròng	10		
Đối hõi tiền mặt ròng	22		

Nguồn: ONS, UK National Accounts.

Gần một nửa chi tiêu chính phủ là dành cho các khoản thanh toán chuyển giao như: lương hưu, tiền hỗ trợ tìm kiếm việc làm (trước đây gọi là trợ cấp thất nghiệp) và lãi vay. Trong phần chi tiêu còn lại cho hàng hóa dịch vụ, những khoản chi quan trọng nhất là dành cho giáo dục, y tế, quốc phòng. Bảng 16.5 cũng thể hiện chi tiêu này của chính phủ được tài trợ như thế nào.

**Thuế trực thu** là thuế đánh vào thu nhập và tài sản. **Thuế gián thu** là thuế đánh vào chi tiêu và sản lượng.

Các loại thuế trực thu quan trọng nhất là thuế thu nhập cá nhân và thuế đánh vào lợi nhuận công ty. Thuế gián thu quan trọng nhất là thuế giá trị gia tăng (VAT) và thuế hải quan. Lưu ý rằng, vì việc cung cấp lương hưu của nhà nước nằm trong bên chi như một khoản thanh toán chuyển giao, còn đóng góp lương hưu trong chương trình bảo hiểm quốc gia được đưa vào bên thu.

## 16.2 Chính phủ trong nền kinh tế thị trường

Chúng ta biện minh chi tiêu của chính phủ trong nền kinh tế thị trường như thế nào?

**Hàng hoá cá nhân**, nếu được tiêu dùng bởi một người, không thể được tiêu dùng bởi những người khác. **Hàng hoá công cộng**, nếu được tiêu dùng bởi một người, phải được tiêu dùng bởi những người khác với số lượng như nhau.

### Hàng hoá công cộng

Kem là hàng hoá cá nhân. Nếu bạn ăn một cái kem, không ai khác có thể ăn chính cái kem đó. Với một mức cung nhất định nào đó, việc tiêu dùng của bạn làm giảm số lượng sẵn có cho những người khác tiêu dùng. Hầu hết các hàng hoá là hàng hoá cá nhân.

Không khí sạch và quốc phòng là các ví dụ về hàng hoá công cộng. Nếu không khí không có ô nhiễm, thì việc tiêu dùng của bạn không cản trở việc tiêu dùng không khí của người khác. Hải quân tuần tra hải phận, việc tiêu dùng quốc phòng của bạn không ảnh hưởng đến lượng quốc phòng của người khác. Tất cả chúng ta đều tiêu dùng cùng một lượng cung tổng cộng. Chúng ta có thể có những lượng thỏa dụng khác nhau nếu sở thích của chúng ta khác nhau nhưng tất cả chúng ta tiêu dùng cùng một lượng.

Đặc điểm then chốt của hàng hoá công cộng là (1) về mặt kỹ thuật có thể một người tiêu dùng mà không làm giảm số lượng sẵn có cho những người khác, và (2) không thể loại trừ bất kỳ ai khỏi việc tiêu dùng trừ khi với chi phí cực kỳ cao. Một trận bóng đá có thể được xem bởi nhiều người, đặc biệt phát trên TV mà không làm giảm lượng tiêu dùng của những người xem khác, nhưng có thể loại trừ. Sân bóng cũng chỉ chứa được một số lượng nhất định và một số câu lạc bộ ở Premier League cũng thu tiền xem những trận đấu của họ trên TV. Một vấn đề thú vị phát sinh khi, như với quốc phòng, việc loại trừ những cá nhân nhất định khỏi việc tiêu dùng là không thể.

### Những kẻ ăn không

Chương 15 giới thiệu vấn đề kẻ ăn không khi bàn luận tại sao việc hối lộ và việc dồn bù cho ảnh hưởng hướng ngoại có thể không xảy ra. Các hàng hoá công cộng rộng mở cho

### Hộp 16-1 Cơ sở hạ tầng của thị trường

Trong các nền kinh tế nghèo, các nguồn lực khan hiếm, bao gồm cả các nguồn lực cho bản thân chính phủ. Như một bộ trưởng của Czech đã nêu năm 1990, "Mới đây, cái tốt nhất chúng ta đang làm là chủ nghĩa tư bản phương tây hoang dã". Ngay cả Mỹ một thời cũng thiết lập quy tắc luật, các quyền sở hữu rõ ràng và điều tiết nhiều hoạt động tư nhân. Không có độ tin cậy trong các hợp đồng và các thủ tục có uy tín để giải quyết những tranh chấp, các thị trường không thể phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả.

Khối Xô viết đã từ bỏ kế hoạch hoá tập trung vì nó đã thất bại. Thiếu cơ sở hạ tầng để cho các thị trường hoạt động một cách vững chắc, những năm

đầu của quá trình chuyển đổi là khó khăn và sản lượng đã giảm. Hầu hết các nền kinh tế chuyển đổi bây giờ đều đi vào ngõ cụt. Số liệu cho thấy vai trò cốt yếu của chính phủ trong việc hỗ trợ các nền kinh tế thị trường thành công.

#### % tăng trưởng sản lượng thực tế hàng năm

Năm	Trung và Đông Âu	Nga
90 - 94	-3	+10
95 - 98	+4	+3
99 - 03	+4	+6

Nguồn: OECD, *Economic Outlook*.

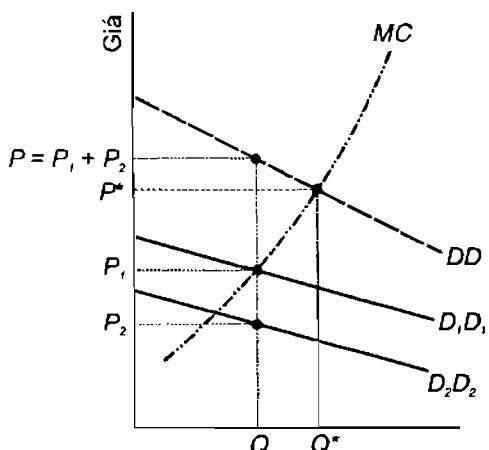
vấn đề kẽ ăn không nếu chúng được cung cấp bởi khu vực tư nhân. Vì bạn được hưởng lượng quốc phòng giống như mọi người khác, dù bạn trả tiền hay không trả tiền cho nó, nên bạn không bao giờ mua nó trên thị trường tư nhân. Cũng chẳng ai khác làm thế. Không có câu về quốc phòng mặc dù tất cả chúng ta đều cần.

Hàng hóa công cộng giống như ảnh hưởng hướng ngoại mạnh. Nếu bạn mua quốc phòng mọi người khác đều được lợi. Vì lợi ích tư nhân cận biên và lợi ích xã hội cận biên khác nhau nên các thị trường tư nhân sẽ không tạo ra số lượng hiệu quả về mặt xã hội. Việc can thiệp của chính phủ là cần thiết.

### Lợi ích xã hội cận biên

Giả sử hàng hóa công cộng là cung cấp nước công cộng thuần túy. Nước càng bị nhiễm độc càng nhiều người bị bệnh tật. Hình 16.2 giả định rằng có hai người. Đường cầu của người thứ nhất về nước là  $D_1D_1$ . Mỗi điểm trên đường cầu cho thấy người đó sẽ trả bao nhiêu cho đơn vị cuối cùng của nước sạch, lợi ích cận biên của người đó.  $D_2D_2$  cho thấy lợi ích cận biên của nước sạch đối với người thứ hai.

**Hình 16.2 Hàng hóa công cộng thuần túy**



Sản lượng hàng hóa công cộng

$D_1D_1$  và  $D_2D_2$  là các đường cầu riêng rẽ của 2 cá nhân và biểu thị lợi ích tư nhân cận biên của đơn vị cuối cùng của hàng hóa công cộng đối với mỗi cá nhân. Lợi ích xã hội cận biên của đơn vị cuối cùng đối với cả nhóm là gì? Vì cả hai cá nhân đều tiêu dùng bất kỳ số lượng nào của hàng hóa được sản xuất ra, nên chúng ta phải cộng theo chiều dọc giá mỗi người sẵn sàng trả cho đơn vị cuối cùng. Ở sản lượng  $Q$ , lợi ích xã hội cận biên vì thế là  $P_1 + P_2$ . Đường  $DD$  biểu thị lợi ích xã hội và đạt được bằng cách cộng theo chiều dọc đường cầu của hai cá nhân lại với nhau. Nếu  $MC$  là chi phí tư nhân và xã hội cận biên của việc sản xuất ra hàng hóa công cộng này thì sản lượng hiệu quả xã hội là  $Q^*$ . Ở đó chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau.

cao hơn, mức cần thiết để làm cho người cung cạnh tranh mở rộng sản lượng ra ngoài  $Q$ . Người thứ hai là kẻ ăn không đối với món mua  $Q$  của người thứ nhất. Sản lượng sản xuất và tiêu dùng tư nhân này trong thị trường cạnh tranh thấp hơn sản lượng hiệu quả  $Q^*$ .

### Sự bộc lộ sở thích

Nếu biết đường lợi ích xã hội cận biên  $DD$ , chính phủ có thể quyết định mức sản lượng hiệu quả của hàng hóa công cộng. Làm thế nào để chính phủ biết được các đường cầu

Đường  $DD$  là lợi ích xã hội cận biên của nước sạch. Ở mỗi mức hàng hóa công cộng, ta cộng theo chiều dọc lợi ích cận biên của mỗi cá nhân lại để được lợi ích xã hội cận biên. Ở sản lượng  $Q$  lợi ích xã hội cận biên là  $P = P_1 + P_2$ . Chúng ta cộng theo chiều dọc ở một số lượng xác định vì mỗi người đều tiêu dùng cùng một số lượng hàng hóa công cộng.

Hình 16.2 cũng minh họa chi phí cận biên của hàng hóa công cộng. Nếu không có ảnh hưởng hướng ngoại sản xuất, thì chi phí cá nhân cận biên và chi phí xã hội cận biên sẽ bằng nhau. Sản lượng hiệu quả xã hội của hàng hóa công cộng là  $Q^*$  tại đó lợi ích xã hội cận biên bằng với chi phí xã hội cận biên.

Điều gì xảy ra nếu hàng hóa công cộng được sản xuất và bán bởi tư nhân? Người thứ nhất có thể trả  $P_1$  để có số lượng  $Q$  được sản xuất ra bởi một người cung tư nhân đặt giá bằng chi phí cận biên. Ở sản lượng  $Q$  giá  $P_1$  đúng bằng lợi ích cận biên mà người thứ nhất đạt được từ đơn vị cuối cùng của hàng hóa công cộng. Người thứ hai sẽ không trả tiền để sản lượng hàng hóa công cộng tăng cao hơn  $Q$ . Người thứ hai không thể bị loại trừ khỏi việc tiêu dùng sản lượng  $Q$  mà người thứ nhất đã được ủy quyền. Ở sản lượng  $Q$  lợi ích cận biên của người thứ hai chỉ là  $P_2$ , thấp hơn giá hiện thời  $P_1$ . Người thứ hai sẽ không trả mức giá

cá nhân mà phải cộng theo chiều dọc với nhau để được DD? Mọi người sẽ biết họ đánh giá hàng hoá bao nhiêu để giảm các khoản thanh toán của mình, như trong thị trường cạnh tranh. Ngược lại, liệu chúng ta có ở trên các đường phố an toàn hơn không nếu chúng ta không đóng góp vào chi phí.

Trên thực tế, những người dân chủ cố gắng giải quyết vấn đề này thông qua việc bầu chính phủ. Các nhà chính trị làm cho xã hội đến gần hơn câu trả lời hiệu quả so với cái mà thị trường có thể. Các đảng phái khác nhau đưa ra các số lượng hàng hoá công cộng khác nhau cùng với bản báo cáo cách thức chúng được tài trợ bằng thuế. Bằng việc hỏi “Bạn muốn bao nhiêu, biết rằng mọi người đều phải chịu chi phí của việc cung cấp hàng hoá công cộng?” xã hội đến gần hơn với việc cung cấp các số lượng hiệu quả của hàng hoá công cộng. Tuy nhiên, với chỉ ít đảng cạnh tranh trong bầu cử và nhiều chính sách mà nhờ đó họ đưa ra một quan điểm, đây vẫn là cách thô thiển để quyết định số lượng hàng hoá công cộng được cung cấp.

### **Sản xuất của chính phủ**

Sản lượng hàng hoá công cộng phải được quyết định bởi chính phủ, không phải bởi thị trường. Đây không nhất thiết phải là bản thân chính phủ sản xuất hàng hoá. Hàng hoá công cộng không cần phải do khu vực công cộng sản xuất.

Quốc phòng phổ biến được sản xuất trong khu vực công cộng hay khu vực chính phủ. Chúng ta có rất ít quân đội tư nhân. Quét rác trên đường phố, mặc dù là hàng hoá công cộng, vẫn có thể được hợp đồng cho những người sản xuất tư nhân, ngay cả khi chính quyền địa phương xác định số lượng của nó và thanh toán cho nó bằng doanh thu thuế. Ngược lại, các bệnh viện nhà nước bao gồm cả sản xuất của khu vực công cộng về hàng hoá tư nhân. Việc phẫu thuật thay hông của một người ngăn cản một bác sĩ phẫu thuật không phẫu thuật được cho người khác.

Trong chương tiếp theo chúng ta sẽ nghiên cứu tại sao khu vực công cộng có thể muốn sản xuất hàng hoá cá nhân. Liệu hàng hoá công cộng có cần phải được sản xuất bởi khu vực công cộng hay không không phụ thuộc vào các đặc tính tiêu dùng của chúng, mà định nghĩa hàng hoá công cộng của chúng ta dựa vào, mà phụ thuộc vào các đặc tính sản xuất của chúng. Chẳng có gì đặc biệt về quét rác trên đường phố. Ngược lại, các quân đội dựa vào kỷ luật và bí mật. Các tướng và các tư lệnh hải quân có thể tin, và xã hội có thể nhất trí, rằng chống lại những quy định này phải nhận được những hình phạt đặc biệt khác những hình phạt thường áp dụng trong các hằng tư nhân. Rất ít người tin rằng sự khênh phục từng là một sự phạm tội quan trọng đối với những người quét rác trên đường phố.

### **Thanh toán chuyển giao và phân phối lại thu nhập**

Chi tiêu của chính phủ vào thanh toán chuyển giao chủ yếu liên quan đến công bằng và phân phối lại thu nhập. Bằng việc chi tiền cho những người thất nghiệp, người già, người nghèo, chính phủ làm thay đổi phân phối thu nhập và phúc lợi mà nền kinh tế thị trường tự do tạo ra: có một mức sống tối thiểu không công dân nào bị giảm thấp hơn. Việc xác định chuẩn mực này là một nhận định giá trị thuần túy.

Để tài trợ cho việc chi tiêu này, chính phủ đánh thuế những người có khả năng chi trả. Gộp lại, hệ thống thuế và chuyển giao lấy tiền của người giàu và chuyển cho người nghèo. Người nghèo nhận tiền chuyển giao và tiêu dùng hàng hoá công cộng được thanh toán bằng thuế thu nhập từ người giàu. Bảng 16.6 cho thấy rằng trong năm 2001 - 2002 tác động kết hợp của hệ thống thuế và trợ cấp của Liên hiệp Anh đã làm thu nhập của 20% người giàu nhất giảm bớt đi là 19000£ một năm, trong khi làm thu nhập của 20% người nghèo nhất tăng thêm là 1000£ một năm.

**Bảng 16.6 Tác động ròng của thuế và trợ cấp, Anh 2001 - 2002**

	20% nghèo nhất	20% tiếp theo	20% tiếp theo	20% tiếp theo	20% giàu nhất
Tổng thu nhập	9000£	15000£	23000£	34000£	63000£
Thu nhập ròng	10000£	14000£	19000£	25000£	44000£
Phân phối lại	+1000£	-1000£	-4000£	-9000£	-19000£

Nguồn: ONS, Economic Trends, May 2003.

Lượng phân phối lại mong muốn là sự nhận định giá trị mà mọi người và các đảng không nhất trí được. Cũng có sự đánh đổi giữa hiệu quả và công bằng. Để phân phối lại nhiều hơn chính phủ phải tăng mức thuế suất, làm rộng hơn khoảng cách giữa mức giá người mua trả và giá người bán nhận được. Vì hệ thống giá đạt được hiệu quả làm cho mỗi cá nhân đặt chi phí cận biên hoặc lợi ích cận biên bằng giá nhận được hoặc trả ra, và vì thế giữa người này với người khác, thuế nói chung là gây ra sự bóp méo và làm giảm hiệu quả.

**Hàng hoá khuyến (hạn chế) dùng** là hàng hoá xã hội nghĩ rằng mọi người phải có (không có) bất kể người đó muốn hay không.

### Hàng hoá khuyến dùng và hàng hoá hạn chế dùng

Hàng hoá khuyến dùng bao gồm: giáo dục và y tế. Hàng hoá hạn chế dùng bao gồm: thuốc lá và heroin. Vì xã hội đánh giá giá trị các hàng hoá này khác với các cá nhân, nên sự lựa chọn của cá nhân trong thị trường tự do dẫn đến sự phân bổ khác sự phân bổ xã hội mong muốn.

Có hai lý do đối với hàng hoá khuyến dùng. Thứ nhất là ảnh hưởng hướng ngoại. Nếu giáo dục nhiều hơn làm tăng năng suất không chỉ của cá nhân người công nhân mà cả của những người công nhân cùng hoạt động với người đó, thì người công nhân đó sẽ bỏ qua ảnh hưởng hướng ngoại này của sản xuất khi lựa chọn sẽ học bao nhiêu. Nếu mọi người cầu quá ít giáo dục, xã hội phải khuyến khích việc cung cấp giáo dục.

Ngược lại, nếu mọi người không đếm xỉa đến gánh nặng đối với các bệnh viện nhà nước khi quyết định hút thuốc lá và làm hại sức khỏe của mình, xã hội có thể coi hút thuốc là hàng hoá hạn chế dùng để ngăn cản. Đánh thuế thuốc lá có thể bù trừ ảnh hưởng hướng ngoại mà các cá nhân không tính đến.

Đặc điểm thứ hai của hàng hoá khuyến dùng là liệu xã hội có tin rằng các cá nhân không còn hành động theo lợi ích tốt nhất của mình. Nghiên ma tuý, thuốc lá hay đánh bạc là các ví dụ. Các nhà kinh tế rất hiếm khi tán thành tính gia trưởng. Chức năng của sự can thiệp của chính phủ không phải là nói cho mọi người phải thích cái gì mà là cho họ những phương tiện tốt hơn để đạt được cái mà họ mong muốn. Tuy nhiên, chính phủ đôi khi có thông tin nhiều hơn hoặc ở vào vị trí tốt hơn để ra quyết định. Nhiều người ghét đi học nhưng sau đó họ vui mừng vì đã đi học.

Chính phủ có thể chi tiền vào giáo dục bắt buộc hoặc tiêm vắc xin bắt buộc vì chính phủ biết rằng nếu không các cá nhân có thể hành động theo cách mà sau này họ sẽ nuối tiếc.

## 16.3 Các nguyên tắc đánh thuế

Mục này được chia thành ba phần. Thứ nhất, chúng ta nghiên cứu các loại thuế khác nhau mà thông qua đó chính phủ có thể thu được doanh thu. Sau đó, chúng ta nghiên cứu những ứng dụng về công bằng của đánh thuế. Cuối cùng, chúng ta nghiên cứu những ứng dụng về hiệu quả của đánh thuế.

### Các kiểu đánh thuế

Chính phủ có thể thu được doanh thu thuế chỉ khi nào chính phủ giám sát được và hiệu lực hóa được các hoạt động bị đánh thuế. Trước những báo cáo phức tạp về thu nhập và

lượng bán, chính phủ đã thu được phần lớn doanh thu của mình từ thuế hải quan và thuế đi đường, những nơi mà các giao dịch bị kiểm soát một cách dễ dàng. Thuế thu nhập vào thời bình ở Liên hiệp Anh đã không được áp dụng cho đến tận những năm 1840 và VAT không được áp dụng cho đến tận những năm 1970.

Cơ cấu thuế của Liên hiệp Anh so với các nước khác như thế nào? Bảng 16.7 cho thấy các số liệu về một số nước. Đặc điểm đáng lưu ý nhất của hệ thống thuế của Liên hiệp Anh là ít dựa vào những khoản đóng góp bảo hiểm xã hội mà dựa nhiều vào thuế gián thu đánh vào chi tiêu. Ví dụ, mặc dù VAT của Liên hiệp Anh không cao so với chuẩn thế giới, nhưng Liên hiệp Anh có thuế rất nặng đánh vào rượu, thuốc lá và nhiên liệu.

**Bảng 16.7 Các nguồn của doanh thu thuế (% của tổng thuế)**

Thuế	Mỹ	Anh	Đức	Pháp	Thụy Điển	Nhật
Trực thu	45	38	30	22	42	34
Gián thu	29	43	30	34	32	28
Đóng bảo hiểm xã hội	25	18	40	43	26	36
Vốn	1	1	0	1	0	2

Nguồn: ONS, *Economic Trend*, March 1999.

### Đánh thuế như thế nào cho công bằng

Thuế luỹ tiến phản ánh nguyên tắc về khả năng chi trả.

**Nguyên tắc lợi ích** là những người nhận được nhiều lợi ích nhất từ chi tiêu công cộng phải trả nhiều thuế nhất cho nó.

Chương trước đã đưa ra hai khái niệm công bằng: công bằng ngang, đối xử công bằng với những người bằng nhau và công bằng dọc, phân phối lại từ những người giàu sang những người nghèo.

Nguyên tắc khả năng thanh toán phản ánh mối quan tâm đến công bằng dọc.

Như vậy, những người sử dụng xe hơi phải bị đánh thuế để tài trợ cho các con đường công cộng. Tuy nhiên, nguyên tắc lợi ích thường mâu thuẫn với nguyên tắc khả năng chi trả. Nếu những người dễ bị tổn hại nhất đối với thất nghiệp phải trả những khoản đóng góp cao nhất cho chương trình bảo hiểm thất nghiệp của chính phủ, khó mà phân phối lại thu nhập hoặc phúc lợi. Nếu mục đích chính là công bằng dọc, thì khả năng chi trả phải đặt lên trước.

Hai yếu tố làm cho toàn bộ cơ cấu thuế và trợ cấp tiến bộ hơn so với việc xem xét riêng thuế thu nhập. Thứ nhất, các khoản thanh toán chuyển giao thực tế trao tiền cho người nghèo. Người già nhận lương hưu, người thất nghiệp nhận trợ cấp thất nghiệp, bất kỳ người nào có thu nhập thấp hơn một mức tối thiểu xác định sẽ được nhận trợ cấp bổ sung. Thứ hai, nhà nước cung cấp hàng hoá công cộng mà người nghèo có thể tiêu dùng ngay cả khi họ không trả tỷ thuế nào để tài trợ cho những hàng hoá này.

Tuy nhiên, hệ thống thuế, chuyển giao và chi tiêu có một số yếu tố thoái bộ lấy đi từ người nghèo theo tỷ lệ tăng dần. Thuế đánh vào bia và thuốc lá là những khoản thu lớn cho chính phủ. Những người nghèo trả một tỷ lệ cao hơn nhiều trong thu nhập của họ vào những hàng hoá này so với những người giàu. Thuế luỹ thoái hạn chế việc phân phối lại từ người giàu sang người nghèo.

### Tác động của thuế

Tác động của thuế là gánh nặng thuế cuối cùng một khi chúng ta tính đến tất cả các ảnh hưởng gây ra của thuế.

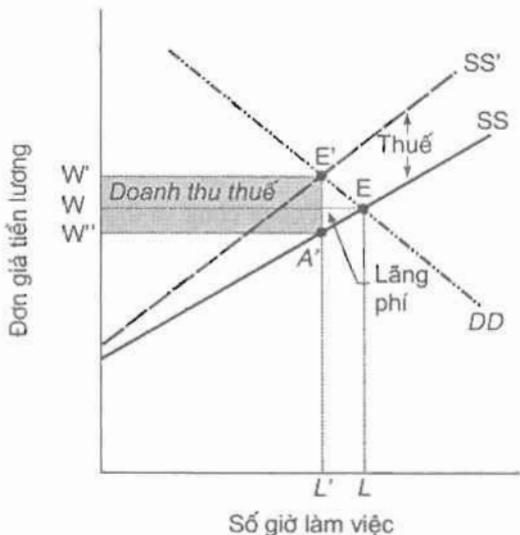
Ảnh hưởng cuối cùng của thuế có thể rất khác so với ảnh hưởng ban đầu của nó. Hình 16.3 biểu thị thị trường lao động. DD là đường cầu và SS là đường cung. Không có thuế thu nhập (thuế đánh vào lương), thị trường lao động cân bằng ở E.

Bây giờ chính phủ đánh thuế thu nhập. Nếu chúng ta biểu thị tổng lương trên trục tung, đường cầu DD không thay đổi. Cầu lao động của các hăng phụ thuộc vào tiền lương họ trả. Sở thích của các công nhân không thay đổi nhưng các công nhân so sánh tiền lương đã trừ đi thuế với giá trị cận biên của nghỉ ngơi của họ khi quyết định cung bao nhiêu lao động. Đường SS tiếp tục biểu thị cung lao động theo tiền lương đã trừ thuế, nhưng chúng ta phải vẽ đường cung SS' cao hơn để biểu thị cung lao động theo tiền lương mộc hay tiền lương bao gồm cả thuế. Khoảng cách thẳng đứng giữa SS' và SS là thuế đánh vào thu nhập từ công việc của giờ cuối cùng.

**Khoảng chênh thuế** là  
khoảng cách giữa giá người  
mua trả và giá người bán  
nhận được.

DD và SS' biểu thị hành vi của các hăng và các công nhân ở mức tiền lương mộc bất kỳ. Ở cân bằng mới E', tiền lương mộc là W' và các hăng cầu L' công nhân. Khoảng cách thẳng đứng giữa A' và E' là thuế đánh vào giờ làm việc cuối cùng. Tiền lương đã trừ thuế là W'' ở đó các công nhân cung L' giờ.

### Hình 16.3 Thuế đánh vào tiền lương



Không có thuế, cân bằng ở E và tiền lương là W. Thuế đánh vào tiền lương làm tăng tiền lương mộc mà hăng trả lên cao hơn tiền lương ròng mà các công nhân nhận được. Biểu thị tiền lương trên trục tung, việc đánh thuế không làm thay đổi đường cầu DD. Các hăng cầu lao động đặt tiền lương mộc bằng sản phẩm giá trị cận biên của lao động. SS tiếp tục biểu thị cung lao động, nhưng là một hàm số của tiền lương rộng. Để có cung lao động theo tiền lương mộc chúng ta vẽ đường cung mới SS'. SS' nằm trên đường SS một khoảng thẳng đứng biểu thị thuế đánh vào thu nhập từ giờ làm việc cuối cùng. Cân bằng mới ở E'. Tiền lương giờ các hăng trả là W' nhưng tiền lương ròng các công nhân nhận được là W''. Khoảng cách thẳng đứng A'E' biểu thị thuế suất. Dù chính phủ thu thuế từ các hăng hay từ các công nhân, tác động của thuế vẫn thế. Nó rơi một phần vào các hăng, người trả tiền lương cao hơn W' và một phần vào các công nhân, người nhận được tiền lương ròng thấp hơn W''. Diện tích lỗ phí thuần túy A'E'E được đề cập đến trong thân bài.

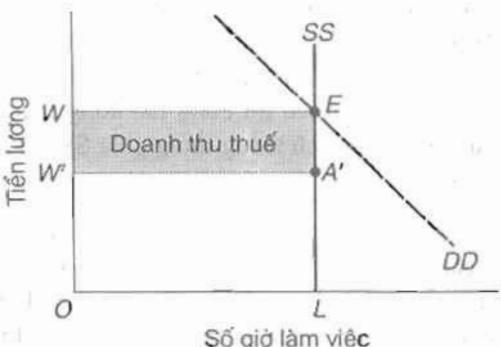
Danh thuế vào tiền lương đã làm tăng tiền lương trước thuế lên W', nhưng làm giảm tiền lương sau thuế xuống W''. Nó làm tăng tiền lương các hăng trả và làm giảm tiền lương mang về nhà của các công nhân. Tác động của thuế rơi cả vào các hăng và các công nhân.

Tác động của thuế hay gánh nặng thuế không thể được xây dựng bằng việc xem xét tiền từ tay ai chuyển sang cho chính phủ. Thuế làm thay đổi giá và lượng cân bằng và những tác động này phải được tính đến. Tuy nhiên, chúng ta có thể rút ra một kết luận rất tổng quát. Đường cung càng không co giãn và đường cầu càng co giãn thì tác động cuối cùng của thuế càng đổ vào đầu người bán chứ không phải người mua.

Hình 16.4 biểu thị trường hợp cực đoan trong đó cung hoàn toàn không co giãn. Không có thuế, cân bằng ở điểm E và tiền lương là W. Vì đường cung thẳng đứng SS có nghĩa là số giờ cố định L được cung bất kể tiền lương sau thuế là bao nhiêu, thuế đánh vào tiền lương dẫn đến cân bằng mới ở A'. Chỉ khi nào tiền lương mộc không đổi thì các hăng sẽ cầu số lượng L được cung đó. Vì thế toàn bộ gánh nặng thuế do các công nhân chịu.

Để kiểm tra xem bạn đã hiểu rõ ràng ý tưởng ánh hưởng của thuế chưa, hãy tự vẽ một thị trường với một đường cung co giãn và đường cầu không co giãn. Hãy chỉ ra rằng bây giờ gánh nặng thuế chủ yếu rơi vào người mua<sup>(1)</sup>.

(1) Thuế có luôn luôn làm dịch chuyển đường cung không? Có, nếu chúng ta biểu thị giá mộc trên trục tung. Nếu chúng ta biểu thị giá đã trừ thuế trên trục tung, thuế không làm dịch chuyển đường cung mà làm dịch chuyển đường cầu. Trong Hình 16.3 và 16.4 theo tiền lương rộng đường cầu dịch chuyển xuống dưới đến khi đi qua điểm A'. Khoảng cách giữa A' và E vẫn biểu thị thuế và chúng ta có kết luận đúng như trước đây.

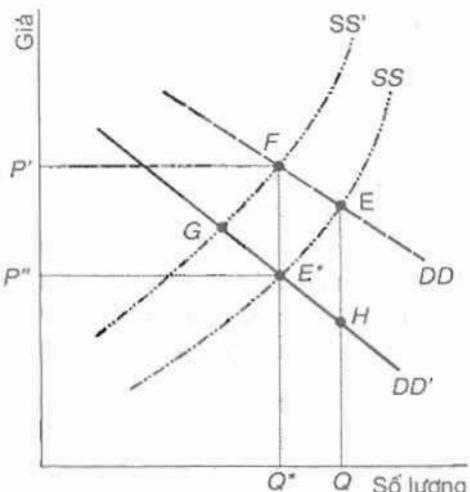
**Hình 16.4** Dánh thuế yếu tố có cung hoàn toàn không co giãn


Nếu đường cung  $SS$  là thẳng đứng, thuế  $A'E$  trên đơn vị làm cho số lượng  $L$  không bị ảnh hưởng. Vì đường cầu  $DD$  không thay đổi, nên thuế không có ảnh hưởng đến đơn giá tiền lương trước thuế. Toàn bộ tác động của thuế đổ vào đầu các công nhân, những người có tiền lương bị giảm đi bằng toàn bộ tiền thuế.

$L'$ , thuế tạo ra chênh lệch giữa lợi ích cận biên, độ cao của đường cầu  $DD$ , và chi phí xã hội cận biên, độ cao của đường cung  $SS$ . Sự bóp méo này làm cho cân bằng thị trường tự do là không hiệu quả.

**Thuế phải bóp méo?**

Chính phủ cần doanh thu thuế để chi trả cho các hàng hóa công cộng và thực hiện các thanh toán chuyển giao. Hình 16.4 cho thấy điều xảy ra khi thuế được áp đặt nhưng cung là hoàn toàn không co giãn. Không có thay đổi trong số lượng cân bằng, vì thế không có tam giác bóp méo. Số lượng cân bằng vẫn là số lượng hiệu quả.

**Hình 16.5** Thuế bù lỗ ảnh hưởng hướng ngoại


Với đường cầu tự nhiên  $DD$  và đường cung  $SS$  cân bằng thị trường tự do là  $E$  với số lượng  $Q$ . Với ảnh hưởng hướng ngoại tiêu cực của tiêu dùng, lợi ích xã hội cận biên là  $DD'$  nằm dưới  $DD$ .  $E^*$  là điểm hiệu quả về mặt xã hội, ở đó sản lượng là  $Q^*$ . Ở sản lượng này, ảnh hưởng hướng ngoại cận biên là  $E^*F$ . Bằng việc áp đặt mức thuế đúng bằng  $E^*F$  trên đơn vị, chính phủ có thể làm dịch chuyển đường cung tự nhiên từ  $SS$  đến  $SS'$  dẫn đến cân bằng mới ở  $F$ , ở đó số lượng hiệu quả về mặt xã hội  $Q^*$  được sản xuất ra và gánh nặng mất mát không của ảnh hưởng hướng ngoại  $E^*HE$  bị loại bỏ.

**Đánh thuế, hiệu quả và lãng phí**

Thuế có những ảnh hưởng hiệu quả cũng như những ảnh hưởng công bằng. Chúng ta có thể sử dụng lại Hình 16.3. Trước khi áp đặt thuế, thị trường lao động cân bằng ở  $E$ . Tiền lương  $W$  biểu thị cả lợi ích xã hội cận biên của giờ làm việc cuối cùng và chi phí xã hội cận biên của nó. Đường cầu  $DD$  cho chúng ta biết lợi ích cận biên của đơn vị hàng hóa bổ sung được sản xuất ra. Đường cung  $SS$  cho chúng ta biết giá trị cận biên của nghỉ ngơi phải hy sinh để làm việc thêm một giờ nữa, chi phí xã hội cận biên của công việc bổ sung. Ở  $E$  chi phí và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau, đó là hiệu quả về mặt xã hội.

Khi thuế được áp đặt, cân bằng mới là ở  $E'$ . Thuế  $A'E'$  làm tăng tiền lương đối với các hàng lên  $W'$  nhưng làm giảm tiền lương sau thuế mà các công nhân nhận được xuống  $W''$ . Nhưng có gánh nặng thuế bổ sung hay mất không. Đó là tam giác  $A'E'E$ . Bằng việc giảm số giờ làm việc từ  $L$  xuống

Chúng ta có thể làm cho điều này trở thành nguyên lý tổng quát. Khi đường cung hoặc đường cầu về hàng hóa hoặc dịch vụ là rất không co giãn, thuế dẫn đến sự thay đổi nhỏ trong số lượng cân bằng. Vì thế tam giác gánh nặng mất không là nhỏ. Biết rằng chính phủ phải thu được một khoản doanh thu thuế nào đó, lãng phí là nhỏ nhất khi hàng hóa mà không co giãn nhất trong cung hoặc cầu bị đánh thuế nặng nhất.

Trong hệ thống thuế ở Liên hiệp Anh, các hàng hóa bị đánh thuế nặng nhất là rượu và thuốc lá. Rượu và thuốc lá có cầu không co giãn.

Ở một chừng mực nhất định, chúng ta đã bàn luận rằng thuế gây tác hại ít nhất đối với hiệu quả. Đôi khi thuế cải thiện hiệu quả và giảm lãng phí. Ví dụ quan trọng nhất là khi có ảnh hưởng hướng ngoại.

Những người hút thuốc lá làm ô nhiễm không khí nhưng họ lại không quan tâm đến điều này khi ra quyết định hút bao nhiêu. Họ gây ra ảnh hưởng hướng ngoại có hại trong tiêu dùng. Hình 16.5 biểu thị đường cung  $SS$  của người sản xuất thuốc lá và cũng là đường

chi phí xã hội cận biên khi không có ảnh hưởng hướng ngoại. DD là đường cầu tự nhiên, lợi ích cận biên của thuốc lá đối với những người hút thuốc. Vì ảnh hưởng hướng ngoại có hại của tiêu dùng nên lợi ích xã hội cận biên DD' nằm dưới DD.

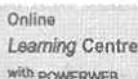
Không có thuế, cân bằng ở E, nhưng có quá nhiều thuốc lá. Số lượng hiệu quả là  $Q^*$  làm cho chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau. Giả sử chính phủ áp đặt thuế bằng khoảng cách thẳng đứng  $E^*F$  trên một bao thuốc lá. Với giá bao gồm thuế trên trực tung, đường cầu DD không bị ảnh hưởng nhưng đường cung dịch chuyển đến SS'. Mỗi điểm trên SS' khi đó cho phép người sản xuất nhận được giá trừ thuế trên đường SS.

Thuế làm dịch chuyển cân bằng đến F. Số lượng hiệu quả  $Q^*$  được sản xuất ra và tiêu dùng. Những người tiêu dùng trả  $P'$ , còn những người sản xuất được  $P''$  sau khi thuế đã trả ở mức  $E^*F$  trên một bao.

Mức thuế  $E^*F$  đưa thị trường tự do đến sự phân bổ hiệu quả. Thuế suất thấp (bao gồm cả bằng không) dẫn đến việc tiêu dùng và sản xuất quá nhiều thuốc lá. Thuế suất cao hơn  $E^*F$  dịch chuyển những người tiêu dùng đến đường cầu cao hơn của họ, gây ra tiêu dùng và sản xuất quá ít.

Mức thuế  $E^*F$  dẫn đến số lượng hiệu quả vì đây là quy mô của ảnh hưởng hướng ngoại cận biên khi số lượng hiệu quả  $Q^*$  được sản xuất ra. Thuế ở mức này làm cho những người tiêu dùng cư xử như họ đã tính đến ảnh hưởng hướng ngoại, mặc dù họ chỉ nghĩ về giá bao gồm cả thuế.

Khi ảnh hưởng hướng ngoại gây ra bóp méo, chính phủ có thể cải thiện hiệu quả bằng việc đánh thuế. Thực tế rượu và thuốc lá có các ảnh hưởng hướng ngoại có hại là một lý do khác để đánh thuế nặng đối với chúng.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg).

## 16.4

### Đánh thuế và kinh tế học hướng cung

**Kinh tế học hướng cung** phân tích thuế và các khuyến khích khác ảnh hưởng đến sản phẩm quốc dân như thế nào khi nền kinh tế ở công suất tối đa.

Giả sử rằng chính phủ cắt giảm chi tiêu và thuế suất. Tác động là gì? Thứ nhất, bằng việc chi tiêu ít hơn vào hàng hóa và dịch vụ, chính phủ giải phóng một số nguồn lực cho khu vực tư nhân sử dụng. Nếu khu vực tư nhân có năng suất cao hơn khu vực công cộng thì việc chuyển giao các nguồn lực có thể làm tăng sản lượng một cách trực tiếp. Khu vực tư nhân có sử dụng các nguồn lực hiệu quả hơn chính phủ không là không rõ ràng. Nó có thể làm nhiều việc tốt hơn nhưng một số lại tồi hơn.

Ảnh hưởng của các mức thuế thấp hơn là gì? Hình 16.3 cho thấy những bóp méo của thuế gây ra phi hiệu quả. Thuế thấp hơn nghĩa là gánh nặng mất không thấp hơn. Quy mô của lợi ích này phụ thuộc vào co giãn của cầu và của cung. Nếu cả hai độ co giãn đó là nhỏ thì lợi ích xã hội là thấp.

Ví dụ, Chương 10 lập luận rằng cung lao động tương đối không co giãn đối với những người đang làm việc, nhưng lại co giãn hơn một ít đối với những người đang suy nghĩ có gia nhập vào lực lượng lao động hay không. Cắt giảm thuế suất thuế thu nhập sẽ làm tăng cung lao động nhưng có thể ít hơn là những người biện hộ cho cắt giảm thuế tin tưởng.

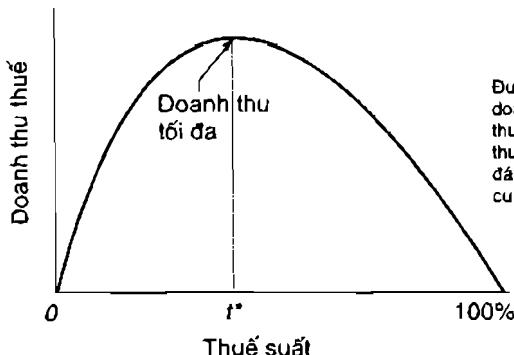
### Đường Laffer

Đường Laffer cho thấy doanh thu thuế tăng bao nhiêu ở mỗi mức thuế suất có thể.

Bây giờ chúng ta bàn đến mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu thuế. Giáo sư Laffer đã là nhà tư vấn cho tổng thống Mỹ Ronald Reagan trong những năm 1980.

Hình 16.6 cho thấy rằng với thuế suất bằng không chính phủ có doanh thu thuế bằng không. Ở thái cực đối lập, với thuế suất 100% thu nhập chịu thuế, thì chẳng tội gì mà làm việc và doanh thu thuế lại bằng không. Đầu từ thuế suất bằng không một phần tăng nhỏ trong thuế suất đem lại một ít doanh thu. Lúc đầu doanh thu tăng cùng với thuế suất nhưng sau mức thuế suất  $t^*$  các mức thuế suất cao hơn có các tác động chính là không khuyến khích mong muốn làm việc và doanh thu giảm.

**Hình 16.6 Đường Laffer**



Đường Laffer cho thấy mối quan hệ giữa thuế suất và doanh thu thuế. Các thuế suất vừa phải làm tăng doanh thu thuế. Ngoài mức  $t^*$ , thuế suất cao hơn làm giảm doanh thu thuế vì các tác động không khuyến khích làm giảm đáng kể lượng cung bị đánh thuế. Tại mức thuế suất 100%, cung và doanh thu thuế lại bằng không.

Ý tưởng của giáo sư Laffer là các nước “chính phủ lớn - thuế lớn” là các nước có mức thuế suất cao hơn  $t^*$ . Nếu vậy, cắt giảm thuế là biện pháp kỳ diệu. Chính phủ có nhiều doanh thu hơn bằng việc cắt giảm thuế. Bằng việc giảm sự bóp méo của thuế và tăng lượng công việc lên rất nhiều, thuế suất thấp hơn sẽ được bù lại nhiều hơn bởi thu nhập cao hơn bị đánh thuế.

Dạng của đường Laffer không thuộc vấn đề phai tranh luận. Nhưng nhiều nhà kinh tế tranh luận về thực tế các thuế suất cao hơn  $t^*$ . Hầu hết cái mà các nhà kinh tế nhận thấy là bằng chứng thực tế các nền kinh tế của chúng ta luôn luôn ở bên trái  $t^*$ . Cắt giảm thuế suất thuế thu nhập có thể loại bỏ một số gánh nặng bóp méo của thuế nhưng chính phủ nên cân nhắc đến việc doanh thu thuế giảm nếu cắt giảm thuế suất. Các chính phủ muốn tránh việc vay mượn cần phải cắt giảm chi tiêu của mình nếu họ muốn cắt giảm thuế suất.

## 16.5 Chính quyền địa phương

Về chính quyền trung ương thế là đủ. Về chính quyền địa phương thì sao? Chính quyền địa phương chỉ vào những việc từ quét đường phố đến cung cấp giáo dục. Việc đó được tài trợ bằng thuế địa phương và bằng tiền từ chính quyền trung ương tài trợ bằng thuế quốc gia. Chính quyền địa phương cũng chịu trách nhiệm về một số loại điều tiết, ví dụ các luật sử dụng đất đai hay chia khu vực.

### Các nguyên lý kinh tế

Tại sao chúng ta không làm cho chính quyền trung ương chịu trách nhiệm về mọi thứ? Thứ nhất, các vấn đề là đa dạng. Mọi người khác nhau và không muốn được đối xử giống nhau. Lòng tự hào công dân mang tính địa phương. Thứ hai, mọi người cảm thấy chính quyền trung ương ở xa so với những nhu cầu cụ thể của họ. Ngay cả khi chính quyền trung ương chú ý đến những cân nhắc mang tính địa phương thì cũng khó mà làm một cách hiệu quả.

Chúng ta nghiên cứu hai mô hình quan trọng về chính quyền địa phương. Mô hình Tiebout<sup>(2)</sup> nhấn mạnh tính đa dạng. Một số người muốn chi tiêu nhiều, các dịch vụ công

<sup>(2)</sup> Charles Tiebout, “Lý thuyết thuần túy về chi tiêu địa phương”, *Journal of Political Economy*, 1956.

cộng tối và thuế địa phương cao; những người khác muốn thuế địa phương thấp thậm chí điều này có nghĩa là các dịch vụ công cộng kém. Nếu tất cả các chính quyền địa phương đều giống nhau, mọi người ghét tính thỏa hiệp. Mô hình Tiebout đòi hỏi được gọi là bàn chẵn vô hình; mọi người cụm lại trong một khu vực cung cấp một gói chi tiêu và thuế mà họ muốn. Bàn chẵn vô hình phân bổ tài nguyên một cách hiệu quả thông qua sự cạnh tranh giữa các chính quyền địa phương.

Trong thực tế, bàn chẵn vô hình là một cơ cấu khuyến khích thô thiển. Thứ nhất, khó mà di chuyển giữa các nhà chức trách địa phương. Bạn sẽ mất chỗ trong việc xếp hàng chờ nhà ở được cung cấp bởi nhà chức trách địa phương đó. Thứ hai, nếu phần lớn doanh thu của chính quyền địa phương đến từ trung ương, thì các mức chi tiêu và thuế sẽ có thể là không nhạy cảm đối với những mong muốn của công dân địa phương đó.

Cho dù bàn chẵn vô hình dẫn đến hiệu quả, nó cũng có thể dẫn đến không công bằng. Người giàu chắc chắn sẽ cụm lại với nhau ở các ngoại ô. Khi đó họ thông qua các luật chia khu vực xác định quy mô tối thiểu của nhà ở và vườn của họ. Người nghèo không thể chuyển đến các khu vực đó. Bằng việc hình thành một câu lạc bộ đặc biệt, người giàu đảm bảo rằng thuế của họ không đến với việc hỗ trợ cho người nghèo. Người nghèo mắc kẹt ở các khu vực bên trong mà chính quyền của họ đứng trước những nhu cầu xã hội lớn nhất nhưng có cơ sở thuế địa phương nhỏ nhất.

Mô hình Tiebout giả định rằng các cư dân tiêu dùng các dịch vụ công cộng được cung cấp bởi nhà chức trách địa phương của họ. Khi mỗi đơn vị chính quyền địa phương có trách nhiệm về một khu vực địa lý nhỏ, điều này có thể là một sự cạnh tranh kém. Nếu thành phố cung cấp các triển lãm nghệ thuật miễn phí, được tài trợ bằng thuế đánh vào các cư dân của thành phố, thì người giàu vẫn đến từ các ngoại ô để sử dụng các tiện nghi này. Ngược lại, những người thành thị sành điệu sử dụng những ngày nghỉ cuối tuần để hưởng các tiện nghi ở nông thôn được tài trợ bằng thuế nông thôn. Trong cả hai trường hợp, việc cung cấp các dịch vụ công cộng trong một khu vực tạo ra lợi ích hướng ngoại cho các khu vực ở gần đó.

Lý thuyết kinh tế gợi ý câu trả lời cho vấn đề này. Mở rộng khu vực địa lý của mỗi chính quyền địa phương cho đến tận khi nó bao gồm hầu hết những người sử dụng các dịch vụ công cộng nó cung cấp. Có thể có ý nghĩa khi có dịch vụ đường sắt và các đường ngầm trong thành phố và trợ cấp khi đó sẽ ngăn mọi người đi xe riêng qua các phố hay tắc nghẽn. Tuy nhiên, chính quyền địa phương bao gồm cả ngoại ô và nội thành chắc chắn đến gần được chính sách hiệu quả.

Mô hình Tiebout thiên về những quyền lực của chính quyền địa phương quy mô nhỏ để tối đa hóa sự lựa chọn và sự cạnh tranh giữa các vùng. Tuy nhiên, sự có mặt của ảnh hưởng hướng ngoại giữa các khu vực cho thấy rằng những quyền lực lớn hơn để “nội hoá” các ảnh hưởng hướng ngoại so với cái sẽ xảy ra nếu khác đi. Câu trả lời đúng có thể có mỗi thứ một ít.

## 16.6 Chủ quyền kinh tế

**Chủ quyền kinh tế là sức mạnh của các chính phủ trong việc đưa ra các quyết định một cách độc lập với các quyết định mà các chính phủ khác đưa ra.**

Ngày nay, không có nước nào là một hòn đảo kinh tế, chia cắt khỏi phần còn lại của thế giới. Chúng ta sẽ nghiên cứu nền kinh tế thế giới ở Phần 5 nhưng một số vấn đề không thể hoàn đến lúc đó. Ở một nước dân chủ cách ly khỏi phần còn lại của thế giới, chính phủ có chủ quyền; trong khi nó vẫn giữ sự ủng hộ dân chủ và tuân thủ các luật hiện hành, nó có tiếng nói cuối cùng trong thiết kế chính sách. Đôi khi chính quyền trung ương ủy quyền cho chính quyền địa phương. Mục 16.5 bàn luận khi nào làm thế sẽ hiệu quả. Cái mà điều này bỏ qua là sự tồn tại của các nước

còn lại. Sự tác động qua lại với phần còn lại của thế giới ánh hưởng đến chủ quyền của các quốc gia như thế nào?

Thậm chí trong một nền kinh tế cách ly, các chính phủ không thể làm bất cứ cái gì họ muốn. Trong các nền kinh tế thị trường, các chính phủ phải hoạt động trong phạm vi các lực lượng cung và cầu. Ví dụ, ở Mục 16.3 chúng ta đã lập luận rằng nói chung về là hiệu quả hơn khi có thuế suất cao đánh vào các hàng hóa có cầu hoặc cung không eo giàn; thuế suất cao đánh vào cung và cầu eo giàn gây ra những bôp méo lớn vì số lượng cân bằng rất nhạy cảm với giá. Nay giờ chúng ta áp dụng điều này vào các nền kinh tế mở cửa với những tác động qua lại với phần còn lại của thế giới.

### Hập 16-2 Thuế đánh cược được hủy sớm

Thuế đối với những người đánh bạc sẽ được bãi bỏ trước 3 tháng so với lịch trình vào ngày nghỉ của tuần thứ nhất tháng 10, quan chức tài chính Paul Boateng đã thông báo như vậy (13 tháng 1 năm 2001).

Gordon Brown thông báo trong ngân sách tháng 3 của ông ta rằng ngày 01 tháng 01 năm 2002 thuế đánh vào tiền đánh cược sẽ được thay thế bằng thuế đánh vào lãi gộp của những người đánh cá ngựa thuế, một sự chuyển đổi căn bản điều đó có nghĩa là những người đánh cá ngựa thuế ở Anh sẽ được giảm thuế và có khả năng mở rộng hoạt động kinh doanh nội địa và quốc tế.

Nguồn: [www.hm-treasury.gov.uk](http://www.hm-treasury.gov.uk)

Ví dụ này minh họa những giới hạn đối với chủ quyền quốc gia. Thuế đánh cược đã là một khoản thu lớn cho kho báu. Chiến tranh từ những người tổ chức cá ngựa bên ngoài đưa ra hình thức đánh cược trên mạng đất đai châm nén cho điều này. Chính phủ buộc phải thay đổi thuế đánh cược để ngăn những người đánh cá ngựa thuế trong nước đi ra bên ngoài. Toàn cầu hóa và Internet đang thay đổi lãnh thổ quốc gia như thế nào là chủ đề đang diễn ra cho những phân tích của chúng ta. Kinh tế học giúp chúng ta hiểu sâu hơn về điều đang xảy ra.

Tu bản quốc tế bây giờ có tính di động cao giữa các nước. Giả sử rằng chính phủ Anh cố gắng áp thuế cao đối với tu bản ở Vương quốc Anh. Nhiều vốn sẽ nhanh chóng chuyển đến nơi khác để tránh thuế cao. Cơ sở thuế, trong ví dụ này là số lượng vốn sẵn có cho việc đánh thuế ở Vương quốc Anh, nhanh chóng chìm xuống. Do đó, thuế tu bổ cao có thể đem lại doanh thu ít. Ngược lại, vì mọi người có tính di động kém hơn vốn giữa các biên giới quốc gia, nên cơ sở thuế đối với việc đánh thuế thu nhập của công nhân ở Vương quốc Anh kém nhạy cảm hơn với thuế suất so với cơ sở thuế đối với thuế vốn.

Mặc dù vậy, bây giờ mọi người có tính di động nhiều hơn giữa các biên giới quốc gia so với trước đây vài thập kỷ. Thông tin bây giờ dễ hơn, chi phí giao thông bây giờ thấp hơn, các vệ tinh không chú ý đến các biên giới quốc gia trên bản đồ. Việc di cư ánh hưởng không chỉ đến việc đánh thuế mà cả chi tiêu của chính phủ. Giả sử một nước muốn bổ sung hào phóng cho tình trạng phúc lợi. Là nền kinh tế đóng, cái mà chính phủ lo lắng là hao nhiêu trong số cơ sở thuế của nó biến mất từ làm việc thành nghỉ ngơi. Nếu phúc lợi là hào phóng, mọi người có thể làm việc không đủ. Là nền kinh tế mở, chính phủ cũng có thể phải lo lắng liệu việc cung cấp phúc lợi hào phóng hơn có dẫn đến việc di cư nhiều hơn đến mức đó khi những người nước ngoài có lợi thế, một cách hợp pháp hay bất hợp pháp, từ việc cung cấp phúc lợi hào phóng này.

Hội nhập kinh tế gần hơn với các nước khác - thông qua trao đổi hàng hóa và sự di chuyển của các yếu tố sản xuất - thực sự làm suy giảm chủ quyền của các quốc gia. Nếu thuế suất là 80% ở Liverpool nhưng chỉ có 20% ở Manchester, có thể kỳ vọng sự di chuyển lớn về vốn và con người từ Liverpool đến Manchester. Cơ sở thuế ở Liverpool sẽ bay hơi (thậm chí những người ủng hộ Everton cực kỳ bảo thủ cũng có thể di lại hàng ngày từ Manchester). Chính quyền địa phương Liverpool có chủ quyền địa phương hữu hạn vì nó trên thực tế đang cạnh tranh với Manchester.

Công nghệ hiện đại làm suy giảm các rào cản giữa các nước. Chủ quyền kinh tế của các quốc gia, sự tự do muốn làm cái họ muốn dần dần bị ràng buộc bởi sự cạnh tranh từ các nước khác. Hơn một phần mười các lon bia bán ở Anh được mua bởi các hộ gia đình Anh ở Pháp, hy vọng rằng ở bên kia kênh đào Anh có thể lợi dụng thuế bia rượu ở Pháp thấp hơn. Các quan chức Anh bị mắc kẹt giữa áp lực tăng doanh thu thuế và việc hỗ trợ ngành đồ uống Anh, đã cắt giảm giá trị thực của thuế bia rượu Anh. Họ đã mất chủ quyền đặt các thuế suất cao như họ muốn.

Chủ quyền quốc gia bị xói mòn không chỉ bởi sự cạnh tranh giữa các nước về cơ sở thuế mà còn bởi hai lực lượng khác. Thứ nhất, là những ảnh hưởng tràn khía cạnh giữa các nước như: mưa axit, khí nhà kính hay mối đe dọa ô nhiễm từ tai nạn hạt nhân. Việc cấm tạo ra năng lượng hạt nhân ở miền Nam nước Anh có giá trị thấp nếu miền Bắc nước Pháp gây dựng những trạm năng lượng hạt nhân.

Thứ hai, là phạm vi phân phối lại. Kinh tế học là về sự công bằng và hiệu quả. Theo một ý nghĩa quan trọng, quyền lực đối với chính phủ là khu vực trong đó các công dân cảm thấy khá giống nhau, với người giàu sẵn sàng trả cho người nghèo và người may mắn sẵn sàng giúp người không may mắn. Các quốc gia ở châu Âu có lịch sử lâu đời và có những điểm giống nhau. Nhưng chúng không luôn luôn được đặt trên một nền tảng vững chắc. Các nước như Bỉ, Italy, Tây Ban Nha và Anh đã phải đổi mới với những áp lực bên trong đòi cho phép một phần đất nước mình ly khai. Ở hướng ngược lại, một số người châu Âu cảm thấy là công dân của châu Âu cũng như của quốc gia riêng của mình.

Các quốc gia chưa hoàn toàn mất hết chủ quyền. Nhưng chúng đang nằm dưới áp lực đó. Những phát triển hơn nữa trong công nghệ sẽ làm tăng phạm vi đa quốc gia của các sự tác động kinh tế qua lại và sự giống nhau về văn hoá. Sự gia tăng nhanh của thương mại điện tử và internet sẽ đẩy nhanh quá trình này.

## 16.7

## Kinh tế chính trị: các chính phủ quyết định như thế nào

Các hằng hoạt động kinh doanh để tạo ra lợi nhuận cho các chủ sở hữu của họ. Các cá nhân mua các kết hợp hàng hoá để tạo ra mức thoả mãn cao nhất cho mình. Các giả định đơn giản này cho phép các nhà kinh tế giải thích hầu hết việc ra quyết định của người tiêu dùng và doanh nghiệp. Việc ra quyết định của chính phủ thì sao?

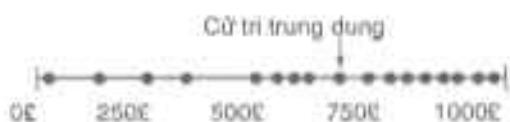
Chính phủ là người chơi quan trọng nhất trong nền kinh tế. Xây dựng các lý thuyết về hành vi chính phủ là rất quan trọng. Sẽ chẳng có ý nghĩa khi phân tích các hệ quả của chính sách mà chính phủ ôn hoà sẽ không bao giờ thực hiện.

Các cử tri lựa chọn chính phủ để quyết định việc chi tiêu và đánh thuế, thông qua các luật mới và ban hành các quy định mới. Cử tri chỉ chọn trong số các gói chính sách khác nhau do các đảng cạnh tranh đưa ra nhưng hiếm khi được phép trưng cầu dân ý về từng vấn đề.

Chính phủ không thực hiện việc đấu giá xã hội đơn giản như thế. Chính phủ có chương trình nghị sự của mình, có thể để thúc đẩy cái mà chính phủ nghĩ là tốt cho công chúng hoặc có thể chỉ đơn giản là để được tái đắc cử.

### Cử tri trung dung

Nếu mọi người đều giống nhau và chung một ý nghĩ thì việc ra quyết định công cộng sẽ là chuyện nhỏ. Thông qua quá trình chính trị, xã hội cố gắng dung hòa các quan điểm khác nhau và các lợi ích khác nhau.

**Hình 16.7 Cử tri trung dung**

Mỗi phiếu bầu phiếu là 100€ tiền mặt mỗi một trong số 17 cử tri thích. Kết quả của bài phân loại đã xác định rằng mỗi cử tri thích ứng với một số lượng tiền mặt khác nhau. Mỗi người đều trả số tiền thích ứng với một mức chi tiêu nào cao hơn. Mỗi người là tên phân loại thích vì nó hơn tất cả các chi tiêu thấp hơn. Vị trí của cử tri trung dung là vị trí duy nhất không thể bị loại khỏi một phương án nào đó bằng bỏ phiếu. Vì thế nó sẽ được lựa chọn:

**Cử tri trung dung về một vấn đề** là người có sở thích mà sở thích của một nửa số đồng về vấn đề đã nêu ở bên này và sở thích của một nửa nằm ở bên kia

Bất kỳ đề xuất nào về chi tiêu cao hơn lượng sở thích của cử tri trung dung sẽ bị thất bại. Cử tri trung dung cộng 8 cử tri phía dưới người đó, tất cả đều bỏ phiếu chống. Nhưng bất kỳ đề xuất nào về chi tiêu thấp hơn cũng bị thất bại. Cử tri trung dung và 8 cử tri phía trên người đó, tất cả đều bỏ phiếu chống. Vì thế cử tri trung dung sẽ có cái mình muốn trong bỏ phiếu theo đó.

**Hình 16.8 Sân cử tri trung dung**

Sau thất bại trong cuộc tổng tuyển cử năm 1979 Công đảng đã chuyển sang cảnh tẩy. Điều này làm vui lòng những nhà hoạt động đảng nhưng đã đưa đảng này đi quá xa khỏi sở thích của cử tri trung dung. Những người thuộc đảng bảo thủ nắm quyền trong 18 năm tiếp theo. Sau sự thất bại nặng nề năm 1983, những nhà lãnh đạo Công đảng kế tiếp đã dần dần đưa đảng này trở lại chính đai ở giữa mà cử tri trung dung đang ở. Công đảng mới tập trung vào các nhóm được phỏng vấn trực tiếp để xác định quan điểm của cử tri trung dung về các vấn đề khác nhau. Kết quả? Những người theo Công đảng đã thắng lớn năm 1997 và 2001.

Có phải Công đảng đã bỏ các nguyên tắc của mình để chiến thắng và giữ chỗ? Nó đã từ bỏ các truyền thống của mình về chi tiêu phúc lợi cao và thuế cao. Nhưng Bộ trưởng Tài chính Gordon Brown đã giúp đỡ người nghèo một cách đáng kể mà không đe dọa đến các tầng lớp trung lưu. Kết quả của bốn ngân sách đầu tiên của ông ta: thu nhập sau thuế của những người nghèo nhất chiếm 10% dân số đã tăng 2%, thu nhập sau thuế của những người nghèo thấp theo chiếm 10% dân số đã tăng 8%.

Hình 16.7 biểu thị 17 cử tri khác nhau và mỗi người muốn chính phủ chi bao nhiêu cho cảnh sát. Mỗi dấu chấm biểu thị một số lượng sở thích của mỗi cử tri. Giả sử rằng một cử tri có số lượng lý tưởng là 250€ sẽ nghĩ rằng 300€ sẽ tốt hơn 400€ nếu chỉ có hai phương án lựa chọn này được đưa ra, và sẽ thích 200€ hơn 100€. Mỗi người có sở thích đạt định, sẽ thỏa mãn hơn với một kết quả gần mức cao nhất hay mức sở thích hơn.

Có một cuộc bỏ phiếu về chi bao nhiêu vào hàng hóa công cộng là cảnh sát. Đề xuất chi 0€ bị thất bại với 16 phiếu trên 1. Chỉ có một cử tri là dấu chấm bên trái ở Hình 16.7 bỏ phiếu cho 0€ chứ không phải 100€. Từ thất bại này hoặc thất bại kia khi ta chuyển đến giữa càng nhiều người bỏ phiếu cho một đề xuất cụ thể. Với 17 cử tri, cử tri trung dung là người muốn chi số lượng cao nhất thế chia vào cảnh sát. Tám cử tri muốn chi nhiều hơn, 8 người muốn chi ít hơn.

Ông đã làm việc này như thế nào? Không phải bằng việc tăng thuế thu nhập hay VAT. Một phần trong đó được tài trợ bằng thuế an toàn, như xử lý thuế của các quý ưu tú, cái mà cử tri trung dung không biết hoặc không hiểu. Một số được tài trợ bằng việc thực hiện thanh toán chuyển giao cổ phần lợi nhuận. Thay vì trợ cấp cho tất cả mọi người, các nguồn lực khan hiếm đã được tập trung vào những người thực sự cần chúng. Một số người được tài trợ bằng tăng trưởng kinh tế, khi thu nhập tăng, với các thuế suất cũ, doanh thu thuế thu được nhiều hơn, chủ yếu chỉ cho người nghèo.

Một cách không thường xuyên Công đảng mới không thực hiện tin dụng ở chứng mực nó có thể giúp cho người nghèo. Điều này giữ cho cử tri trung dung cảm thấy dễ chịu (các tầng lớp trung lưu không được người ta nhắc đi nhắc lại là trả quá nhiều để hỗ trợ người nghèo) nhưng làm cho một số những người ủng hộ truyền thống của Công đảng (những người sẽ có thể vẫn bỏ phiếu cho đảng dân chủ) buồn.

**Bỏ phiếu mộc ngoặc** là bỏ phiếu cho kết quả người khác mong muốn về một vấn đề để đổi lấy phiếu của họ cho kết quả mình mong muốn về một vấn đề khác.

## Bỏ phiếu mộc ngoặc

Ở một chừng mực nhất định chúng ta đã giả định mỗi vấn đề được bỏ phiếu độc lập. Ra các quyết định thông qua việc thoả hiệp lập pháp phức tạp hơn nhiều khi các phiếu có thể trao đổi giữa các vấn đề khác nhau. Các nhóm các nhà chính trị thành lập các đảng hay các liên minh trong đó một sự trao đổi phiếu nào đó có thể diễn ra.

Ví dụ, có hai vấn đề A và B và ba nhà chính trị: Tom, Dick và Harry. Bảng 16.8 cho thấy giá trị của mỗi kết quả đối với mỗi nhà chính trị. Giả sử rằng mỗi người bỏ phiếu cho một đề xuất chỉ khi nào kết quả là dương. Tom bỏ phiếu chống lại A và B, Dick bỏ phiếu chống lại A nhưng ủng hộ B, và Harry bỏ phiếu cho A nhưng chống lại B. Cả hai vấn đề đều thất bại trong bỏ phiếu theo đa số.

Bây giờ giả sử rằng Dick và Harry bỏ phiếu cùng nhau. Họ sẽ bỏ cho A, cái mà Harry thực sự muốn và cho B cái mà Dick thực sự muốn. Dick được 4 khi B được thông qua và mất 3 khi A được thông qua. Harry được 6 khi A được thông qua và mất chỉ 1 khi B được thông qua. Bằng việc hình thành liên minh cho phép họ biểu thị mức độ sở thích của mình là tốt hơn so với bỏ phiếu theo đa số khi cả A và B đều không được thông qua.

**Bảng 16.8** Bỏ phiếu mộc ngoặc

Các nhà chính trị	Vấn đề A	Vấn đề B
1	-4	-1
2	-3	4
3	6	-1

Âu phản ánh việc bỏ phiếu mộc ngoặc. Các nước riêng biệt đạt được các quyết định mình thích về các vấn đề họ quan tâm nhưng phải trả lại ưu tiên cho các vấn đề khác.

Lời hứa đáng tin cậy về hành động tương lai là lời hứa tối ưu để thực hiện khi tương lai đến.

Cam kết là công cụ hiện tại để hạn chế không gian tương lai đối với thủ đoạn để làm cho những lời hứa trở nên đáng tin cậy hơn ở hiện tại.

## Cam kết và độ tin cậy

Chương 9 đã giới thiệu độ tin cậy và cam kết trong bối cảnh trò chơi giữa các hãng. Các ý tưởng tương tự được áp dụng cho kinh tế chính trị về hoạch định chính sách. Vì kỳ vọng về tương lai ảnh hưởng đến các quyết định hiện tại, nên các nhà chính trị cố gắng đưa ra những lời hứa lạc quan về tương lai với hy vọng gây ảnh hưởng đến mọi người trong hiện tại.

Bàn luận của chúng ta về sự ngăn chặn giả nhập mang tính chiến lược, cho bạn mọi gợi ý bạn cần để suy nghĩ về độ tin cậy chính trị. Hãy hướng sự tưởng tượng của bạn vào tương lai và suy nghĩ về cách mà chính phủ muốn cư xử khi đó. Hãy sử dụng sự sáng suốt này để tạo ra những dự đoán thông minh hôm nay về những lời hứa nào là đáng tin cậy, những lời hứa nào là không đáng tin cậy.

Ví dụ, hầu hết các chính phủ Công đảng sau chiến tranh đều là những người chi tiêu lớn, đòi hỏi đánh thuế cao. Ở ngoài công sở, Công đảng hứa chi tiêu thấp và thuế thấp của chính phủ trong thời kỳ tiếp theo là rất không đáng tin cậy. Bộ luật Ôn định tài chính của Gordon Brown (1998) là một cố gắng nâng cao độ tin cậy của Công Đảng bằng việc cam kết cắt mờ và nhắc đi nhắc lại về chính sách thắt chặt mà sẽ là tổn thất về mặt chính trị nếu không thực hiện. Với quá nhiều vốn chính trị đã đầu tư và Bộ luật Ôn định tài chính, nếu chính phủ bỏ qua không thực hiện thì sẽ là không hợp lý.

Gần đây, nhiều nước đã thực hiện một cam kết mà đã rất thành công. Họ để cho ngân hàng trung ương hoạt động độc lập với sự kiểm soát của chính phủ, như Công đảng đã làm với Ngân hàng trung ương Anh năm 1997. Chính phủ lựa chọn mục đích của chính sách tiền tệ - duy trì lạm phát thấp - nhưng bây giờ một mình ngân hàng quyết định lãi suất nào là cần thiết để đạt được điều này. Bằng việc không để chính phủ nhúng

tay vào lãi suất, sự độc lập của ngân hàng trung ương đã loại bỏ sự cám dỗ đối với chính phủ về việc làm cho nền kinh tế quá nóng để theo đuổi sự bùng nổ trước bầu cử.

**Phối hợp chính sách** là quyết định cùng nhau xây dựng các chính sách khi hai khu vực phụ thuộc lẫn nhau có những ảnh hưởng lớn ra ngoài biên giới của các khu vực.

### Phối hợp chính sách

Chương 9 chứa đựng một bản chất khác hữu ích cho kinh tế chính trị hiện đại. Khi bàn về các trò chơi giữa các nhà độc quyền tập đoàn, chúng ta đã chỉ ra rằng họ tạo ra nhiều lợi nhuận hơn khi hành động theo cách tập thể như nhà độc quyền kết hợp so với hành động không phối hợp. Theo nội dung bạn đã học ở Chương 15, khi các hoạt động là phụ thuộc lẫn nhau và ảnh hưởng hướng ngoại trở thành vấn đề thì giải pháp

hiệu quả cần phải tính đến các tác động ra ngoài này một cách đầy đủ. Nội hoá ảnh hưởng hướng ngoại có nghĩa là chấm dứt vấn đề ăn không.

Các vùng càng độc lập thì có thể càng cần thiết phải phối hợp các chính sách quốc gia chứ không phải xây dựng chúng một cách riêng rẽ. Sự ám lên toàn cầu là một ví dụ nhưng nhiều hình thức điều tiết và đánh thuế lại thuộc về mục này.

Thuế suất của Pháp đánh vào rượu thấp hơn nhiều thuế suất ở Anh nên các nhà chức trách Anh bây giờ không thể đặt thuế suất cao như họ muốn. Anh muốn thuế suất toàn châu lục đánh vào rượu phải cao hơn. Ngược lại, các nước châu Âu lại kêu ca về mức bảo hộ công nhân thấp ở Anh và điều này có thể tạo ra lợi thế cạnh tranh cho các hãng Anh. Các áp lực về sự phối hợp chính sách chặt chẽ hơn chắc chắn tăng lên khi sự toàn cầu hoá tiếp diễn.

## TÓM TẮT

- Doanh thu của chính phủ đến chủ yếu từ **thuế trực thu** đánh vào thu nhập cá nhân và lợi nhuận của công ty, **thuế gián thu** đánh vào việc mua hàng hoá và dịch vụ, và những đóng góp cho các chương trình bảo hiểm xã hội của nhà nước. **Chi tiêu của chính phủ** bao gồm mua hàng hoá và dịch vụ và **thanh toán chuyển giao**.
- Các chính phủ can thiệp vào nền kinh tế thị trường để theo đuổi sự công bằng trong phân phối và hiệu quả phân bổ. **Hệ thống thuế lũy tiến và chuyển giao** lấy đi nhiều nhất của người giàu và chia nhiều nhất cho người nghèo. Hệ thống của Liên hiệp Anh là tương đối mạnh mẽ. Những người nghèo nhận được thanh toán chuyển giao và những người giàu trả các thuế suất cao nhất. Mặc dù một số hàng hoá thiết yếu, đáng lưu ý là thức ăn được miễn VAT, các hàng hoá khác được những người nghèo tiêu dùng nhiều, đáng lưu ý là thuốc lá và rượu bị đánh thuế nặng.
- **Ảnh hưởng hướng ngoại** là các trường hợp về thất bại của thị trường mà ở đó sự can thiệp có thể cải thiện hiệu quả. Bằng việc đánh thuế hoặc trợ cấp các hàng hoá kéo theo ảnh hưởng hướng ngoại, chính phủ có thể làm cho khu vực tư nhân phải cùi xúi như họ tính đến ảnh hưởng hướng ngoại, loại trừ gánh nặng mất khát phát sinh từ sự phân bổ sai do sự bóp méo của ảnh hưởng hướng ngoại gây ra.
- **Hàng hoá công cộng** là hàng hoá mà việc tiêu dùng của một người không làm giảm số lượng sẵn có cho tiêu dùng của những người khác. Cùng với khả năng không thể loại trừ một cách có hiệu lực mọi người khỏi việc tiêu dùng nó, điều này hàm ý tất cả các cá nhân tiêu dùng cùng một số lượng, nhưng họ có thể có được ích lợi khác nhau nếu họ có sở thích khác nhau.
- Thị trường tự do sẽ cung ít hàng hoá công cộng vì vấn đề kẻ ăn không. Các cá nhân không cần trả tiền cho hàng hoá mà họ có thể tiêu dùng nếu những người

khác trả tiền cho nó. Sản lượng hiệu quả về mặt xã hội của hàng hóa công cộng làm cho chi phí xã hội cận biên của việc sản xuất bằng tổng của các lợi ích tư nhân cận biên của tất cả mọi người ở mức sản lượng này. Các đường cầu cá nhân được cộng theo chiều dọc lại với nhau để được đường cầu hay lợi ích cận biên xã hội.

- Loại trừ thuế để bù lại ảnh hưởng hướng ngoại, thuế là **tác nhân bóp méo**. Phần chênh lệch giữa giá bán và giá mua ngăn cản hệ thống giá làm cho lợi ích cận biên và chi phí cận biên bằng nhau. Quy mô của gánh nặng thuế càng lớn khi thuế suất cận biên và quy mô của phần chèn thêm vào càng cao, nhưng còn phụ thuộc vào độ co giãn của cung và cầu về hàng hoá hoặc dịch vụ bị đánh thuế. Cung và cầu càng không co giãn thì thuế càng ít làm thay đổi lượng cân bằng và gánh nặng mất không càng nhỏ.
- **Tác động của thuế** mô tả ai cuối cùng phải trả thuế. Cầu càng không co giãn so với cung, thì phần thuế rơi vào người mua càng nhiều hơn chứ không phải vào người bán.
- Tăng thuế suất lúc đầu làm tăng doanh thu nhưng cuối cùng dẫn đến giảm mạnh trong lượng cân bằng của hàng hoá hay hoạt động bị đánh thuế làm cho doanh thu thuế giảm. Cắt giảm thuế suất thường sẽ làm giảm gánh nặng mất không của thuế nhưng có thể làm tăng doanh thu thuế nếu thuế lúc đầu là rất cao. Ít nền kinh tế đang ở trong tình trạng này. Thuế suất thấp hơn thường làm giảm doanh thu thuế.
- **Chủ quyền kinh tế** của các quốc gia bị giảm do tính di động giữa các nước của hàng hoá, tư bản, công nhân và những người mua hàng. Sự phối hợp chính sách có thể làm tăng hiệu quả bằng việc ra các quyết định phản ánh những tác động chính sách tràn ra ngoài mà trước đây bị bỏ qua.
- **Kinh tế chính trị** nghiên cứu cân bằng chính trị và những động cơ áp dụng các chính sách cụ thể.
- Khi tất cả những người bỏ phiếu có sở thích đạt đĩnh, bỏ phiếu theo đa số đạt được cái mà cử tri trung dung mong muốn.

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- 1 Hàng hoá nào trong các hàng hoá sau là hàng hoá công cộng? (a) đơn vị chữa cháy; (b) đường phố sạch sẽ; (c) gom rác; (d) truyền hình cáp; (e) khoan dung xã hội, (f) dịch vụ bưu điện.
- 2 Tại sao xã hội cố gắng đảm bảo rằng mọi trẻ em đều được đi học? Hãy bàn luận các cách khác nhau có thể được thực hiện và đưa ra các lý do để chọn một phương pháp cung cấp việc giáo dục như thế.
- 3 Bạn sẽ áp dụng các nguyên lý công bằng ngang và dọc như thế nào vào việc quyết định để đánh thuế hai người bao nhiêu, mỗi người có thể làm cùng một công việc, nhưng một người chọn dành nhiều thời gian hơn để tẩm n้ำng và vì thế có thu nhập thấp hơn?
- 4 Hãy cho biết các thuế sau là lũy tiến hay lũy thoái. (a) thuế 10% đánh vào hàng hoá xa xỉ; (b) thuế theo tỷ lệ của giá trị nhà riêng; (c) thuế đánh vào bia; (d) thuế đánh vào sâm banh.
- 5 Có thuế suất không đổi 30% thu nhập đánh vào toàn bộ thu nhập vượt quá 2000£. Tính thuế suất trung bình (thuế phải nộp chia cho thu nhập) ở các mức

thu nhập 5000£, 10000£, 50000£. Thuế này có phải là luỹ tiến không? Thuế này sẽ luỹ tiến ít hơn hay nhiều hơn khi phần miễn thuế tăng từ 2000£ lên 5000£?

- 6 (a) Giả sử rằng cung lao động là hoàn toàn không co giãn. Hãy chỉ ra tại sao không có gánh nặng mất không nếu tiền lương bị đánh thuế? Ai sẽ chịu gánh nặng thuế? (b) Nay giờ giả sử cung lao động co giãn hoàn toàn. Hãy chỉ rõ diện tích là gánh nặng mất không của thuế. Cuối cùng hàng chịu bao nhiêu thuế và công nhân chịu bao nhiêu? (c) Với một độ co giãn nhất định của cung hãy chỉ rõ cầu lao động càng không co giãn thì hàng chịu càng nhiều thuế.
- 7 **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao các nhận định sau sai? (a) Thuế luôn luôn bóp méo. (b) Nếu chính phủ chi toàn bộ doanh thu của mình thì thuế không phải là gánh nặng đối với cả xã hội. (c) Kinh tế chính trị chỉ là cái cớ để nói dông dài và không thể làm nghiêm khắc.

*Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.*



Online  
Learning Centre  
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg). Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

# Chính sách ngành và chính sách cạnh tranh

## Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

- 1** Chính sách cạnh tranh và chính sách ngành để khắc phục những thất bại của thị trường.
- 2** Bằng phát minh sáng chế thúc đẩy đầu tư vào R&D như thế nào?
- 3** Những thất bại của thị trường trong các ngành non trẻ (bình minh) và ngành có truyền thống (hoàng hôn).
- 4** Ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí.
- 5** Thặng dư tiêu dùng và thặng dư sản xuất.
- 6** Chi phí xã hội của độc quyền bán.
- 7** Hoạch định chính sách cạnh tranh.
- 8** Các kiểu sáp nhập và tại sao sự bùng nổ sáp nhập xảy ra.
- 9** Điều tiết sáp nhập tiềm tàng.

Cái gì làm cho Durex và bánh bột ngọt nướng có điểm chung với cung gas cho các hộ gia đình và điện thoại di động? Công ty London Rubber, Kelloggs, British Gas và Vodafone là những công ty được nghiên cứu bởi Ủy ban Cạnh tranh, ủy ban này giám sát cách hành xử của các hãng lớn và nghiên cứu khả năng lạm dụng sức mạnh độc quyền bán<sup>(1)</sup>.

**Chính sách cạnh tranh** tăng cường hiệu quả bằng việc thúc đẩy hay bảo vệ sự cạnh tranh.

Trong Chương 15 chúng ta đã giải thích phúc lợi phụ thuộc như thế nào vào hiệu quả và công bằng.

Chính sách cạnh tranh bao gồm các quy tắc hành xử của các hãng hay cơ cấu các ngành. Quy tắc hành xử nhằm mục đích ngăn cản sự lạm dụng vị trí độc quyền bán. Cơ cấu các ngành tìm cách ngăn cản độc quyền bán phát sinh.

<sup>(1)</sup> Trước 1999, Ủy ban Cạnh tranh gọi là Ủy ban Độc quyền bán và Sáp nhập.

Một số ngành là độc quyền tự nhiên. Tính kinh tế của quy mô lớn đến mức việc phá vỡ chúng là vô nghĩa và việc cạnh tranh từ phía các hãng khác không đưa ra phương pháp nào. Ở nhiều nước, đặc biệt ở châu Âu, các ngành này đã trở thành ngành quốc hữu hoá, được điều hành bởi nhà nước vì lợi ích xã hội. Sau 1980, Liên hiệp Anh đã dẫn đầu trong việc tư nhân hoá nhiều trong số các hãng này. Các nước khác cũng làm theo. Vì tính kinh tế của quy mô không biến mất bởi tư nhân hoá nên tiếp tục điều tiết là cần thiết trong nhiều trường hợp. Chúng ta mô tả cuộc cách mạng điều tiết này ở chương tiếp theo. Thứ nhất, chúng ta nghiên cứu các trường hợp trong đó tính kinh tế của quy mô kém nhẹn hơn. Chính sách cạnh tranh khi đó là con đường hứa hẹn hơn cho việc can thiệp.

**Chính sách ngành có mục tiêu khắc phục các ảnh hưởng hướng ngoại ảnh hưởng đến các quyết định sản xuất của các hãng.**

Trước khi làm thế, chúng ta bàn đến các động cơ khác cho việc can thiệp để làm tăng hiệu quả sản xuất. Nếu phi hiệu quả phát sinh không phải từ tính kinh tế của quy mô và sức mạnh thị trường, cũng không phải từ những ảnh hưởng hướng ngoại về môi trường mà chúng ta đã bàn đến ở Chương 15, các thất bại nào của thị trường chúng ta đã biết? Về mặt bản chất tất cả các ảnh hưởng hướng ngoại khác gắn liền với sản xuất.

Chúng ta bàn đến bốn thất bại của thị trường như thế: vi phạm quyền sở hữu trí tuệ; ảnh hưởng tràn ra ngoài biên giới quốc gia làm cho các chính sách quốc gia không hiệu quả; thất bại của thị trường vốn giải thích tại sao các doanh nghiệp mới khó khởi sự; và ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí giải thích tại sao các nhà thiết kế xe hơi cụm lại ở Turin và các hàng ăn Trung Quốc ở quận Soho của London.

## 17.1

## Chính sách ngành

### Quyền sở hữu trí tuệ: phát minh sáng chế, bằng sáng chế và bản quyền

Thông tin là hàng hoá kinh tế đặc biệt thường gây ra sự khó hiểu trong các thị trường cạnh tranh. Khó mua bán thông tin: người mua cần nhìn thấy nó nhưng khi đã nhìn thấy thì không có động cơ trả tiền cho nó.

Một ví dụ là phát minh sáng chế, khám phá ra thông tin mới về sản xuất. Công ty phát triển một sản phẩm trong bí mật và sau đó bán nó. Nếu các hãng khác nhanh chóng bắt chước phát minh mới này thì sự cạnh tranh làm cho lợi nhuận từ sản phẩm mới này biến mất. Mọi người đều nhìn thấy trước điều này xảy ra, vì thế ít nguồn lực được dành để tìm kiếm những phát minh sáng chế, mặc dù chúng có giá trị về mặt xã hội.

Vấn đề phát sinh vì người phát minh không thể chiếm hữu lợi ích cho riêng mình vì những người bắt chước không thể bị loại trừ. Giải pháp cho sự thất bại này của thị trường là hệ thống các quyền sở hữu tạm thời trao cho người phát minh quyền coi kiến thức này như một tài sản gọi là sở hữu trí tuệ. Trong thời kỳ đó người tạo ra kiến thức đó có thể thu lợi nhuận từ việc sử dụng quyền sở hữu trí tuệ của mình. Biết trước rằng việc tạo ra kiến thức thành công sẽ được thưởng tạo động cơ để đầu tư vào ngành tạo ra kiến thức trước tiên.

Độc quyền hợp pháp ngăn cản một cách nhất thời những người sáng chế thành công có hàng rào gia nhập ổn định ngăn cản sự cạnh tranh mãi mãi. Hệ thống bằng phát minh sáng chế cung cấp động cơ đủ lớn cho phát minh sáng chế nhưng không chặn sự cạnh tranh mãi mãi.

**Quyền sở hữu trí tuệ là sự công nhận rằng người tạo ra kiến thức mới có thể sở hữu nó trong một khoảng thời gian như một tài sản đem lại thu nhập. Độc quyền hợp pháp tạm thời này được gọi là bằng phát minh sáng chế trong trường hợp phát minh sáng chế và bản quyền trong trường hợp các công trình văn hoá hay âm nhạc.**

Không có giải pháp hoàn hảo cho tình trạng căng thẳng này - nhu cầu bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ để tạo ra các động cơ đúng đắn cho việc tạo ra kiến thức

mới, và mong muốn phổ biến kiến thức mới càng nhanh càng tốt để tối đa hoá lợi ích của cạnh tranh. Chính sách ngành phải hướng tới cân bằng này và thời hạn tối ưu của quyền sở hữu trí tuệ có thể thay đổi theo sản phẩm. Trong thực tế, hệ thống luật pháp có xu hướng chuẩn hoá tuổi thọ của bằng phát minh sáng chế và bản quyền trước khi chúng hết hạn.

Các vấn đề này còn phức tạp hơn khi hành vi chiến lược diễn ra. Các hãng đang ở trong ngành có thể khám phá ra và lấy bằng sáng chế một quy trình mới nhưng không áp dụng. Biết rằng sẽ gặp sự khai trương sản phẩm mới này, những người gia nhập tiềm năng sẽ không gia nhập. Bằng phát minh sáng chế là rào cản ngăn chặn gia nhập mang tính chiến lược hiệu quả. Chính sách ngành và chính sách cạnh tranh khôn ngoan phải đi đôi với nhau. Bằng chứng về bằng phát minh sáng chế là loại thông tin Ủy ban Cạnh tranh tìm kiếm để đánh giá xem các hãng đang ở trong ngành có lạm dụng sức mạnh thị trường của mình không.

**Nghiên cứu và triển khai (R&D)**

Nghiên cứu là quá trình sáng chế, tạo ra kiến thức mới. Triển khai là quá trình đổi mới để làm cho nghiên cứu có thể tồn tại được về mặt thương mại.

Hầu hết các nước đều hỗ trợ R&D, chiếm khoảng 2% sản phẩm quốc dân ở các nước phát triển. Những thất bại của thị trường trong R&D mà hệ thống bằng phát minh sáng chế không bù lại được là gì?

Thứ nhất, các dự án lớn có thể là rủi ro đối với một công ty riêng lẻ. Boeing, nhà sản xuất máy bay lớn nhất trên thế giới, mô tả dự án như “đánh cược công ty”: sự thất bại của một dự án mới có thể đe doạ sự tồn tại của công ty. Chương 15 đã mô tả tại sao các cá nhân là những người ghét rủi ro. Những người quản lý của các công ty lớn cũng vậy. Các hãng tư nhân có thể thực hiện R&D ít hơn mức xã hội mong muốn.

Lợi tức xã hội cao hơn lợi tức tư nhân đối với việc ra các quyết định này. Xã hội cần tỷ lệ lợi tức thấp hơn hay sử dụng tỷ lệ chiết khấu thấp hơn để đánh giá lợi ích tương lai của dự án, vì hai lý do. Thứ nhất, chính phủ có thể chia sẻ rủi ro cho nhiều dự án trong danh mục đầu tư của mình. Thứ hai, thậm chí một dự án thất bại, chính phủ có thể dàn trải gánh nặng cho toàn dân: 1% đối với thuế suất thuế thu nhập một năm có thể trang trải một thảm họa lớn nhất. Như vậy, xã hội cần phần tiền bù rủi ro thấp hơn mức các nhà quản lý, những người có thể mất công việc lương cao của mình nếu dự án thất bại. Đây là một lý do để trợ cấp cho R&D.

Issac Newton một lần đã nói ông ta đứng trên vai những người khổng lồ. Mỗi phát minh sáng chế làm cho phát minh tiếp theo dễ hơn. Nhưng không nhà phát minh nào có thể lấy được bằng phát minh sáng chế tương lai mà những người khác phát minh như là kết quả của một khám phá cụ thể. Vì thế, lợi ích cá nhân đối với nhà phát minh sáng chế nhỏ hơn lợi ích xã hội. Đây là lý do thứ hai để trợ cấp cho R&D.

### Cạnh tranh quốc tế mang tính chiến lược

Xem xét ngành chế tạo máy bay thương mại. Thực sự có hai hãng lớn còn lại trong thị trường thế giới là Boeing nhà khổng lồ Mỹ và Airbus Industrie, trong đó British Aerospace cũng có phần.

Giả sử rằng Airbus đề nghị các chính phủ của các nhà sản xuất thành viên của nó (Đức, Pháp, Anh và Tây Ban Nha) cho viện trợ, khoản cho không hay cho vay ưu đãi để hỗ trợ R&D về máy bay mới. Bổ sung vào lập luận chuẩn về hỗ trợ R&D, việc cạnh tranh quốc tế làm phát sinh thêm những vấn đề nào?

Thứ nhất, Airbus có thể thành công không cần sự hỗ trợ của chính phủ. Nếu vậy, trợ cấp công cộng đơn giản chỉ là thanh toán chuyển giao cho các cổ đông của Airbus, một ý tưởng tồi.

Thứ hai, cho viện trợ liệu có ảnh hưởng đến sự thành công của Airbus không? Nếu Airbus bị loại thì Boeing sẽ là người sản xuất duy nhất không có sự cạnh tranh. Boeing chắc chắn sẽ tăng giá máy bay. Hàng không Anh và cuối cùng là người tiêu dùng Anh sẽ phải trả giá cao, và Boeing sẽ thu được lợi nhuận độc quyền. Có thể đáng ngăn chặn việc này.

### Hộp 17-1 Công cộng Liên hiệp Anh

Người có uy tín lớn của trường Kinh doanh Harvard Michael Porter nổi tiếng về nghiên cứu của mình về cải tạo ra mũi nhọn cạnh tranh cho các nước. Ông ta cho Liên hiệp Anh điểm thấp về tạo ra lợi ích thương mại từ khoa học và công nghệ. Các nước Bắc Âu, Singapore, Nam Triều Tiên và Đài Loan đã làm tốt hơn nhiều trong việc cải thiện tốc độ đổi mới. Cả tốc độ áp dụng bằng phát minh sáng chế và chất lượng bằng phát minh sáng chế của Liên hiệp Anh tốt nhất chỉ ở mức trung bình của toàn thế giới, phản ánh

công nghiệp Anh chi tiền phần trăm doanh thu của mình cho R&D ít như thế nào so với những người châu Âu. Ví dụ, trong khi Anh tạo ra 75 bằng phát minh sáng chế trên một triệu dân thì Đức tạo ra 150 bằng phát minh sáng chế trên một triệu dân.

*Nguồn:* Porter and Ketels, 2003, *UK Competitiveness*, DTI Economics Paper No.3.

Hỗ trợ tài chính là cam kết của các chính phủ châu Âu để Airbus không bị đe dọa phải rời bỏ ngành. Boeing có thể kết luận rằng việc cố gắng chiến đấu bằng giá để buộc Airbus rời bỏ ngành là vô nghĩa. Cam kết của châu Âu có thể ngăn cuộc chiến tranh giá cả xảy ra. Cạnh tranh quốc tế mang tính chiến lược có thể tạo cơ sở hợp lý cho chính sách ngành mang tính chiến lược. Tất nhiên, một khi Airbus lớn bằng Boeing, nó không còn bị buộc rời bỏ ngành nữa. Khi đó cái cớ cho sự hỗ trợ của chính phủ sẽ giảm đi.

Khái quát hơn, điều này cảnh báo chúng ta về ý nghĩa của sự thay đổi động, bình minh và hoàng hôn của các ngành và các hàng trong đó.

Các ngành **bình minh** là các ngành mới xuất hiện của tương lai. Các ngành **hoàng hôn** là các ngành của quá khứ, bấy giờ đang ở trong sự suy giảm dài hạn.

### Các ngành bình minh (non trẻ) và hoàng hôn (truyền thống)

Hiện nay, các ngành bình minh bao gồm máy vi tính và công nghệ gen. Các ngành hoàng hôn ở các nền kinh tế Phương Tây bao gồm các ngành công nghiệp nặng già cỗi, như thép và đóng tàu, bấy giờ đang chịu thiệt hại vì công suất dư thừa tràn lan, bị cạnh tranh giảm giá bởi các nhà sản xuất hiệu quả hơn ở khu vực Thái Bình Dương.

Tại sao không để những thay đổi này cho các lực lượng thị trường? Những thất bại nào của thị trường có thể biện minh cho sự can thiệp của chính phủ thông qua chính sách ngành? Chúng ta bắt đầu với các ngành bình minh.

Hai kiểu thất bại của thị trường được đưa ra để biện minh cho trường hợp ủng hộ sự can thiệp. Thứ nhất, có thể có sự không hoàn hảo của thị trường về việc cho vay đối với các công ty mới và các ngành mới. Các ngân hàng và những người cho vay khác có thể là những người quá ghét rủi ro, hoặc quá xa lạ với các doanh nghiệp mới, nên không cho vay số tiền cần thiết trong suốt các năm đầu thua lỗ. Thị trường có thể chậm trong việc cung cấp việc đào tạo và các kỹ năng liên quan: tình trạng khó xử (cho đến tận khi ngành tồn tại, mọi người vẫn chưa nhận thức được nhu cầu về phát triển kỹ năng như thế, nhưng thiếu các kỹ năng đó, ngành không thể tồn tại).

Các lập luận này có thể biện minh cho chính sách ngành để hỗ trợ cho các ngành bình minh (non trẻ). Nhưng trước tiên phải trả lời hai câu hỏi. Thứ nhất, tại sao các thị trường lại không nhìn thấy và không được thông tin? Thứ hai, thậm chí các thị trường sai thì chính phủ có thể làm tốt hơn không? Chiến lược cố gắng nắm bắt thị trường bằng

việc “lựa chọn những người thắng” bây giờ rất không được tin tưởng. Các công chức dân sự và các nhà chính trị khó đánh đổ được các nhà phân tích trong ngành và tài trợ. Nếu chính sách ngành được theo đuổi, thì tốt hơn hết là chẩn đoán nguyên nhân thất bại của thị trường và cung cấp sự khuyến khích chung sao cho những người ra quyết định thị trường tính đến khi thực hiện sự phân tích chuyên nghiệp của mình.

Các ngành hoàng hôn (truyền thống) thể hiện các vấn đề khác nhau. Chính phủ có thể quan tâm đến việc làm ở địa phương khi các ngành tập trung cao về mặt địa lý cùng suy giảm. Đôi khi việc trợ cấp tạm thời cho những hãng suy thoái để làm thuận lợi cho việc chuyển đổi của các hãng đó là cần thiết. Một cú sốc mạnh là cần thiết để báo hiệu mức độ của sự điều chỉnh cần thiết và sự cam kết của chính phủ chứng kiến việc điều chỉnh diễn ra.

Những cân nhắc chiến lược ở đây cũng quan trọng. Giả sử rằng có hai hãng còn lại trong một ngành mà bây giờ chỉ có thể hỗ trợ cho một. Mỗi hãng đều muốn hãng kia rời bỏ ngành. Một trong hai điều có thể xảy ra, chẳng điều nào là đáng mong muốn về mặt xã hội. Thứ nhất, ngành sống sót với hai hãng trong thời gian dài hơn nhiều so với thời gian hiệu quả về mặt xã hội. Thứ hai, hãng với sự hỗ trợ tài chính ít hơn là hãng sẽ đổi trước, cho dù nó có thể sản xuất với chi phí thấp hơn đối thủ cạnh tranh giàu hơn của nó. Chính sách ngành tìm kiếm việc hợp lý hóa nhanh hơn và hiệu quả hơn cho ngành hoàng hôn (truyền thống) này có thể là có ưu điểm.

Những nhận định quốc tế mang tính chiến lược cũng có thể áp dụng. Ngành thép châu Âu có công suất dư thừa rất lớn, một phần vì nó bị cạnh tranh giảm giá của các nhà sản xuất Đông Á, một phần vì làn sóng bổ sung công suất các nhà máy thép của Italy vào những năm 1970. Các chính phủ châu Âu nằm trong trò chơi xem ai sẽ đóng cửa nhà máy, dành thị phần có lợi cho những người chiến thắng. Trong các hoàn cảnh đó, thị trường tự do có thể là một chính sách kém. Thực tế, từ 1980 British Steel (bây giờ gọi là Corus) đã có sự cắt giảm lớn trong công suất so với ngành thép ở bất kỳ nước EC chủ yếu nào.

## 17.2 Địa lý kinh tế

Điện tử tiêu dùng - TV, các hệ thống âm thanh, máy vi tính gia đình - có thể tìm thấy ở nhiều siêu thị, nhưng mọi người ở Đông Nam nước Anh vẫn di đến Tottenham Court Road, London, vì rẻ, như vào những năm 1960 cha mẹ họ mua quần áo ở phố Carnaby.

Ferrari thì khác, hầu hết các đội đua công thức 1 đều đặt cơ sở ở thung lũng Thames.

**Địa lý kinh tế** có nghĩa là vị trí của hàng ảnh hưởng đến chi phí sản xuất của nó. **Ảnh hưởng hướng ngoại** có lợi của vị trí xảy ra nếu chi phí của hàng giảm do được bố trí ở gần các hàng tương tự.

“Địa lý kinh tế” - ý tưởng là ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí là đáng kể và đòi hỏi sự phân tích đặc biệt - đã được phổ biến bởi giáo sư Paul Krugman vào đầu những năm 1990 nhưng ý tưởng này được Alfred Marshall, giáo sư Cambridge đưa ra vào cuối thế kỷ trước.

Tại sao chi phí sản xuất của hàng phụ thuộc vào sự gần kề của nó với các hàng khác? Những sự giải thích thuộc 3 mục: sự tương tác của tính kinh tế của quy mô và rủi ro, chi phí vận chuyển và giao dịch và ảnh hưởng công nghệ ra bên ngoài.

Giả sử một công nhân đầu tư vào các kỹ năng rất đặc biệt, như thiết kế xe đua hoặc thuyết phục khách hàng rằng các áo sơ mi hoa là cần thiết. Với chỉ một hãng trong thị trường lao động, công nhân rất phụ thuộc vào người thuê lao động cụ thể. Có những kỹ năng đặc biệt là rất rủi ro. Với sự co cụm lại của những người thuê giống nhau, rủi ro

của các công nhân giảm. Họ không còn đòi các khoản “đền bù rủi ro” lớn hay “những khoản chênh lệch đền bù” trong tiền lương của mình. Lao động rẻ hơn đối với các hãng. Tính kinh tế của quy mô đã được đưa vào lập luận này như thế nào? Thiếu nó mỗi vị trí có thể có hiểu biết rất ít về mỗi hãng. Sự cố mặt của tính kinh tế của quy mô buộc các hãng lựa chọn tất cả hoặc không gì cả giữa các vị trí khác nhau.

Lý do thứ hai về việc co cụm lại của những người sản xuất là chi phí vận chuyển. Các cửa hàng có thể co cụm lại vì chi phí giao thông đối với khách hàng - một chuyến đi đến một phố với nhiều cửa hàng có dù thử mà bạn muốn - nhưng những người sản xuất lớn co cụm lại vì các đặc điểm của sản xuất. Gần nguồn nguyên liệu là một ví dụ rõ ràng. Phát hiện ra vỉa than hay mỏ quặng sắt dẫn đến vô khói các doanh nghiệp ở địa phương đó.

### Hộp 17-2 Viện trợ nhà nước ở EU

Mỗi khi một chính phủ đưa ra thêm một “trợ cấp cuối cùng” cho ngành hàng không ốm yếu của nó, thì các hãng hàng không khác lên tiếng phản đối. EU đang xoá bỏ những khoản viện trợ nhà nước, việc đổi xử ưu tiên của chính phủ đang bóp méo cạnh tranh. Các ví dụ là trợ cấp bất thường và thuế đặc biệt phá vỡ chứ không phải hỗ trợ mở ra với các hãng thuộc tất cả các quốc gia. Giúp bỏ các khoản trợ cấp nhà nước không dễ, nhưng chúng đang giảm và ở Liên hiệp Anh đã biến mất.

Chính sách EU coi các khoản trợ cấp nhà nước là bất lợi đối với hiệu quả, quan điểm truyền thống của các nhà kinh tế. Tuy nhiên, trong kinh tế học bạn đang thoát khỏi cái mà bạn đưa ra. Trong các mô hình với một số thất bại của thị trường, các khoản trợ cấp nhà nước phụ thêm vào thất bại, lăng phí của thị trường và làm giảm hiệu quả. Tuy nhiên,

các khoản trợ cấp của nhà nước có thể bù lại các thất bại khác của thị trường. Mục 17.1 bàn luận sự cạnh tranh quốc tế mang tính chiến lược, như giữa Boeing và Airbus. Biết rằng Airbus có trợ cấp nhà nước có thể ảnh hưởng đến hành vi của Boeing theo cách có lợi cho châu Âu.

Thứ hai, các ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí có thể tạo động cơ cho các chính phủ kêu gọi đầu tư (chẳng hạn các nhà sản xuất ô tô Nhật) mà sau đó đã tăng cường cơ sở ngành của nước chủ nhà. Đối với cả châu Âu, tốt nhất là các luồng vào đầu tư chảy đến những nơi mà những đóng góp là lớn nhất. Một cuộc đấu giá ẩn, các bang cạnh tranh với nhau để thu hút đầu tư (đưa ra những lợi thế về thuế, các khoản trợ cấp đầu tư, v.v...) có thể là cách hiệu quả để bộc lộ ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí là lớn nhất.

Lớn nhất trong tất cả là ảnh hưởng ra ngoài trong bản thân công nghệ. Các ví dụ nổi tiếng bao gồm Silicon Valley ở California và Route 128 gần Boston, những nơi tụ hội của các nhà sản xuất trong ngành công nghệ máy tính thấy rằng có lợi nếu ở gần nhau. Mặc dù cạnh tranh với nhau, họ cũng có thêm các ý tưởng của nhau khi các giáo sư đại học tham dự các hội thảo của nhau. Mặc dù các bài báo hai năm sau đó được công bố trên các tạp chí, ở đó chỉ ra rằng các ý tưởng có thể truy nhập được ở toàn cầu, những thảo luận với giáo sư bên lề hội thảo về ý tưởng mới có thể đem lại mũi nhọn cạnh tranh so với các giáo sư khác ở nơi khác. Điều này cũng đúng đối với các doanh nghiệp từ thiết kế phần mềm đến công nghệ vệ tinh.

Trong các ví dụ này, đường chi phí của một hãng phụ thuộc vào có bao nhiêu hãng tương tự ở gần. Khái niệm ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí làm rõ một khái niệm mà các nhà chính trị đã bàn luận nhiều năm nhưng đó là cái mà các nhà kinh tế trước đây đã gặp rắc rối trong việc đưa ra sự giải thích mạch lạc.

Sự nhấn mạnh đối với “ngành” mang sự giả định trước rằng ảnh hưởng hướng ngoại là đáng kể hơn đối với những người sản xuất so với những người tiêu dùng, bởi vì tính chất đặc biệt của đầu tư cần thiết và quy mô tối thiểu do tính kinh tế của quy mô đặt ra. Mặc dù các siêu thị

**Cơ sở ngành** của một nước hay một vùng là thước đo dự trữ của các nhà sản xuất sẵn có để tạo ra những cái như ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí.

co cụm lại với nhau để cung cấp các cửa hàng thăm kề nhau, các cửa hàng DIY và các trung tâm vườn, sự cạnh tranh giữa các cụm vị trí khác nhau là căng thẳng. Mức độ của thất bại của thị trường là nhỏ.

Ngược lại, nếu quy mô tối thiểu có hiệu quả của những khoản đầu tư đặc biệt là lớn thì các nước hay các khu vực có thể thấy có hai cân bằng - một trong đó không ai gia nhập và một trong đó có nhiều người gia nhập, mỗi người đều hưởng lợi ích từ sự có mặt của người khác. Để đạt được kết quả thứ hai một cách có hiệu quả đòi hỏi sự phối hợp của quyết định gia nhập của những nhà sản xuất khác nhau để nội hoá ảnh hưởng hướng ngoại mà mỗi hãng gặp phải: hằng bờ qua lợi ích mà sự gia nhập của mình tạo ra cho các hãng khác.

Trước khi coi đây là tám séc để trống về các trợ cấp ngành, hãy nhớ rằng vào những năm 1970 và 1980 chính sách ngành đã có một số thất bại lớn ở nhiều nước. Mỗi khi một hãng tư nhân lớn gấp nhiều khó khăn, sự can thiệp là cần thiết để “ duy trì các kỹ năng”, hoặc “sự hiện diện quốc tế” trong ngành. Địa lý kinh tế mới không phải là ngoại phạm để hậu thuẫn cho những người thua cuộc hoặc để làm động cứng cơ cấu ngành trong một thế giới đang thay đổi.

### 17.3

### Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền

Không có sự thất bại của thị trường, cân bằng cạnh tranh là hiệu quả. Mỗi ngành mở rộng sản lượng đến điểm ở đó giá bằng chi phí cận biên. Giá bằng lợi ích xã hội cận biên, chi phí cận biên bằng chi phí xã hội cận biên. Phân bổ lại tài nguyên không thể làm cho mọi người đều được lợi.

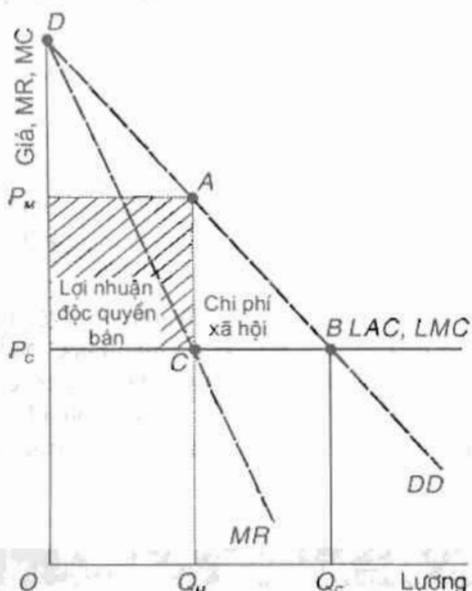
Khi ngành là cạnh tranh không hoàn hảo, mỗi hãng có một ít sức mạnh thị trường. Vì các đường cầu dốc xuống, giá cao hơn chi phí cận biên. Mỗi hãng sản xuất mức sản lượng ở đó giá cao hơn chi phí cận biên. Phản chênh lệch giữa giá và chi phí cận biên là sức mạnh độc quyền của hãng.

Giá và lợi ích xã hội cận biên của đơn vị sản phẩm cuối cùng khi đó cao hơn chi phí xã hội và tư nhân cận biên của việc sản xuất ra đơn vị sản phẩm cuối cùng đó. Trên quan điểm xã hội, sản lượng của ngành là quá nhỏ. Việc mở rộng sản lượng sẽ phụ thuộc vào lợi ích xã hội nhiều hơn là vào chi phí xã hội. Chúng ta đánh giá thiệt hại xã hội của sức mạnh độc quyền và sự phân bổ tài nguyên không hiệu quả như thế nào?

Chương 18 xem xét trường hợp độc quyền bán thuần tuý. Chúng ta bắt đầu bằng một luận cứ tổng quát hơn về cạnh tranh không hoàn hảo. Các dạng trung gian của cạnh tranh không hoàn hảo cần một vài tính kinh tế của quy mô để giới hạn số hãng một ngành có thể hỗ trợ. Tuy nhiên, để đưa ra ý tưởng về chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền thì bỏ qua tính kinh tế của quy mô sẽ tiện lợi hơn.

Điều gì xảy ra nếu một ngành cạnh tranh bị thôn tính bởi một hãng duy nhất mà sau đó hoạt động như một nhà độc quyền nhiều nhà máy? Trong Hình 17.1, trong cạnh tranh hoàn hảo LMC vừa là đường chi phí cận biên dài hạn của ngành vừa là đường cung của ngành. Với hiệu suất không đổi theo quy mô, LMC cũng là đường chi phí trung bình dài hạn của ngành. Với đường cầu DD, cân bằng cạnh tranh ở B. Ngành cạnh tranh sản xuất sản lượng  $Q_C$  và ở giá  $P_C$ .

Bây giờ ngành trở thành độc quyền, sản xuất sản lượng  $Q_M$  và ở giá  $P_M$ , do đó làm cho chi phí cận biên bằng doanh thu cận biên. Diện tích  $P_M P_C AC$  là lợi nhuận của nhà độc quyền từ bán  $Q_M$  ở giá cao hơn chi phí cận biên và chi phí trung bình. Tam giác ABC là thiệt hại xã hội của sức mạnh độc quyền bán. Ở  $Q_M$ , lợi ích xã hội cận biên của một

**Hình 17.1 Chi phí xã hội của độc quyền bán**

Ngành có đường chi phí trung bình và cận biên dải hạn nằm ngang. Ngành cạnh tranh hoàn hảo sản xuất ở B, nhưng nhà độc quyền bán đặt  $MR = MC$  để sản xuất chỉ  $Q_M$  ở giá  $P_M$ . Nhà độc quyền thu được lợi nhuận dư  $P_M - P_C$  CA, nhưng có chi phí xã hội hay gánh nặng mất không bằng tam giác ABC. Giữa  $Q_M$  và  $Q_C$  lợi ích xã hội cận biên cao hơn chi phí xã hội cận biên và xã hội sẽ được lợi bằng việc mở rộng sản lượng đến  $Q_C$ . Tam giác ABC biểu thị xã hội được lợi bao nhiêu từ việc mở rộng này.

**Thặng dư sản xuất (lợi nhuận)** là chênh lệch giữa doanh thu và tổng chi phí. Tổng chi phí là diện tích dưới đường LMC cho đến sản lượng này<sup>(2)</sup>. **Thặng dư tiêu dùng** là tam giác biểu thị mức chênh lệch giữa lợi ích và chi tiêu của người tiêu dùng. Đó là diện tích dưới đường cầu ở sản lượng này, trừ hình chữ nhật chi tiêu.

**Chi phí xã hội của độc quyền bán** là sự thất bại không tối đa hóa được thặng dư xã hội.

đơn vị sản phẩm nữa là  $P_M$  nhưng chi phí xã hội cận biên chỉ là  $P_C$ . Xã hội sẽ muốn tăng sản lượng lên đến điểm cạnh tranh ở B, ở đó lợi ích xã hội cận biên và chi phí xã hội cận biên bằng nhau. Tam giác ABC là khoản lợi xã hội từ việc mở rộng sản lượng này. Bằng việc giảm sản lượng đến  $Q_M$ , nhà độc quyền áp đặt chi phí xã hội ABC.

**Đường cầu** biểu thị lợi ích cận biên đối với người tiêu dùng của mỗi đơn vị sản phẩm và **đường chi phí cận biên** biểu thị nguồn lực bổ sung sử dụng để sản xuất ra mỗi đơn vị sản phẩm. Vì thế, diện tích giữa DD và LMC đến mức sản lượng đó biểu thị tổng thặng dư phải chia giữa những người sản xuất và những người tiêu dùng.

Trong Hình 17.1, ở mức sản lượng  $Q_M$  thặng dư sản xuất là hình chữ nhật biểu thị lợi nhuận và thặng dư tiêu dùng là tam giác DAP<sub>M</sub> bên trên nó. Sản lượng này là không hiệu quả vì nó không tối đa hóa tổng thặng dư sản xuất và tiêu dùng. Tổng đó được tối đa hóa ở  $Q_C$ , ở đó diện tích giữa đường cầu và đường LMC là tối đa.

Đối với nền kinh tế, chi phí xã hội của độc quyền bán được tìm bằng cách cộng các tam giác gánh nặng mất không như tam giác ABC đối với tất cả các ngành trong đó chi phí cận biên và doanh thu cận biên nhỏ hơn giá và lợi ích xã hội cận biên.

Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bán có lớn không? Các nhà kinh tế tin vào các lực lượng thị trường có xu hướng nghĩ nó nhỏ. Giáo sư George Stigler, người được giải Nobel về kinh tế, một lần đã mỉa mai “các nhà kinh tế có thể phục vụ một mục đích hữu ích hơn nếu họ chưa cháy hay diệt mối thay vì độc quyền”<sup>(3)</sup>.

Các nhà kinh tế khác lập luận rằng chi phí xã hội của độc quyền bán lớn hơn nhiều. Giáo sư Frederic Scherer, công trình nghiên cứu về cấu trúc ngành của ông đã được trích dẫn ở các Chương 7 - 9, lập luận rằng ở Mỹ chi phí xã hội của độc quyền bán là đủ lớn để “thết dải tất cả các gia đình trên trái đất này một bữa tối thịt bò nướng ở một khách sạn tốt”<sup>(4)</sup>. Các giáo sư Keith Cowling và Dennis Mueller đã lập luận rằng chi phí xã hội của độc quyền bán có thể cao bằng 7% thu nhập quốc dân<sup>(5)</sup>.

(2) Diện tích dưới đường LMC thực tế biểu thị tổng chi phí biến đổi. Vì thế, thặng dư sản xuất bằng lợi nhuận chỉ khi chi phí cố định bằng không. Trong dài hạn, tất cả chi phí đều là chi phí biến đổi vì thế thặng dư sản xuất đúng bằng lợi nhuận. Trong ngắn hạn, thặng dư sản xuất bằng lợi nhuận trừ chi phí cố định.

(3) Trích dẫn trong J. Siegfried và T. Tiemann, “Chi phí phúc lợi của độc quyền bán: Một phân tích liên ngành”, Economic Enquiry, 1974.

(4) Trích dẫn trong J. Siegfried và T. Tiemann, sách đã dẫn.

(5) K. Cowling và D. Mueller, “Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bán”, Economic Journal, 1978.

Ở sản lượng dưới mức hiệu quả, tam giác gánh nặng mất không biểu thị tổn thất về thặng dư xã hội.

Tại sao lại không thống nhất như thế? Thứ nhất, diện tích tam giác gánh nặng mất không ở Hình 17.1 phụ thuộc vào độ co giãn của đường cầu. Khi tính toán quy mô của các tam giác gánh nặng mất không trong độc quyền bán, các nhà kinh tế khác nhau sử dụng những ước lượng khác nhau về độ co giãn của cầu.

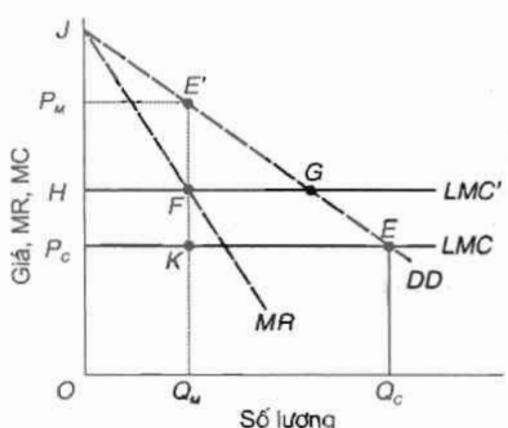
Thứ hai, chi phí phúc lợi của độc quyền bán không chỉ là tam giác gánh nặng mất không. Vì độc quyền đem lại lợi nhuận cao hơn cho hàng, nên các hàng chi nhiều cho việc đạt được và giữ vị trí độc quyền. Hộp 15.1 cung cấp nhiều chi tiết hơn về lý do tại sao “rent-seeking” lại là lăng phí về mặt xã hội.

Tương tự, các hàng dành những số lượng lớn các nguồn lực để cố gắng gây ảnh hưởng đến chính phủ theo cách tăng cường hoặc duy trì sức mạnh độc quyền bán của họ. Họ cũng có thể cố tình duy trì công suất bổ sung để tạo ra mối đe dọa làm tràn ngập thị trường nếu người già nhập tiềm năng già nhập ngành. Về mặt xã hội, các nguồn lực dành cho việc vận động hành lang chính phủ hay duy trì công suất thừa nhàn chung là lăng phí.

Phân tích kinh tế hiện đại cũng nhấn mạnh vai trò của thông tin. Những người điều hành độc quyền có các thông tin bên trong về chi phí cơ hội thực của hàng. Họ biết nhiều hơn các cổ đông hay các nhà điều tiết. Các nhà kinh tế đôi khi gọi đó là “sự sao nhãng quản lý” hay “không hiệu quả X”. Thiếu sự cạnh tranh tạo cho hàng “độc quyền thông tin” về các khả năng chi phí của mình. Những người ở bên ngoài không thể thấy.

Hàng cạnh tranh trở nên lười biếng thì sẽ mất thị phần và phải rời bỏ kinh doanh. Khi độc quyền trở nên lười biếng thì đơn giản nó tạo ra lợi nhuận chỉ ít hơn một ít. Trên quan điểm xã hội, các đường chi phí của nó không nhất thiết phải cao. Xã hội chỉ nhiều nguồn lực hơn để tạo ra sản lượng này so với trường hợp không hiệu quả X bị loại bỏ.

**Hình 17.2 Độc quyền thông tin**



Nhà độc quyền với thông tin bên trong về chi phí có thể cho phép LMC tăng lên đến  $LMC'$  và sản xuất ở  $E'$ . Ngành cạnh tranh sẽ sản xuất ở  $E$  và bộc lộ chi phí thật là  $LMC$ .

Trong Hình 17.2,  $LMC$  là chi phí cận biên của hàng hiệu quả về chi phí. Nhà độc quyền lấy lợi thế về độc quyền thông tin của mình để hưởng thụ cuộc sống dễ dàng và có các chi phí cao hơn  $LMC'$ . Giả sử nhà độc quyền bị chia nhỏ ra thành các hàng giống nhau (có thể, nếu có hiệu suất không đổi theo quy mô). Sự cạnh tranh giữa các hàng không chỉ buộc mỗi hàng đặt giá bằng chi phí cận biên, mà còn bộc lộ sự sao nhãng quản lý và buộc các hàng đạt đường chi phí thấp hơn  $LMC$ . Nhà độc quyền sản xuất ở  $Q_M$  ở giá  $P_M$ . Ngành cạnh tranh sản xuất  $Q_C$  ở giá  $P_C$ . Do đó, nền kinh tế chuyển từ  $E'$  đến  $E$ . Lợi ích xã hội lớn hơn tam giác  $E'FG$  nhiều.

Ở sản lượng độc quyền  $Q_M$ , thặng dư tiêu dùng cao hơn cái mà họ trả là  $P_M - P_E$ .  $HFE'P_M$  là lợi nhuận công bố của nhà độc quyền.  $KFHP_C$  là lợi nhuận giả đi mà nhà độc quyền làm cho cuộc sống của mình dễ dàng hơn, và  $OQ_M K P_C$  là những chi phí mà thậm chí một hàng hiệu quả cũng phải chịu.

### Hộp 17-3 Tính kinh tế của quy mô và cạnh tranh

Thông tin di động 3G đã báo trước tương lai cho thông tin di động công nghệ cao. Khả năng tải xuống các bài hát, nhận những tin video cập nhật và nói bằng video tất cả đều có thể. Thật ngạc nhiên, người ta rất ít nói về khả năng kỹ thuật về việc cung cấp các cuộc đàm thoại ở giá tiết kiệm 80% đối với các mạng 3G hoặc đường điện thoại cố định.

Vấn đề tựu trung là quy mô và cạnh tranh. Để có thể có được 22,5 tỷ £ trả cho các giấy phép 3G

ở Liên hiệp Anh và xây dựng mạng lưới cơ sở hạ tầng, tính kinh tế của quy mô là cực kỳ hữu ích. Thực tế là một số nhà cung cấp di động đạt được tính kinh tế của quy mô từ việc họ sở hữu mạng cố định có nghĩa là họ có ít động cơ để bắt đầu cuộc chiến tranh giá cả về các cuộc gọi đàm thoại. Điều này là đáng buồn vì các cuộc đàm thoại ở châu Âu được dự báo là tăng thêm 57% vào năm 2009 đến 1300 tỷ phút mỗi năm.

Nguồn: *Investors Chronicle*, 28 May 2004.

Khi cân bằng chuyển từ E' đến E, lợi nhuận xã hội bổ sung là cá tam giác E'KE. Bây giờ với ngành cạnh tranh và đường chi phí LMC, tổng thặng dư tiêu dùng là JEP<sub>C</sub>, khoảng cách giữa đường cầu và hình chữ nhật OQ<sub>C</sub>EP<sub>C</sub> mà những người tiêu dùng thực sự trả. Lưu ý rằng hình chữ nhật HFKP<sub>C</sub> thực sự đã được phân phối lại từ nhà độc quyền lười nhác sang những người tiêu dùng một khi xã hội phát hiện ra rằng các chi phí là LMC và các giá tương ứng.

Ở một chừng mực nào đó chúng ta đã giả định nhà độc quyền là “những con mèo béo” lười. Phải mất các nguồn lực (nỗ lực, đầu tư, v.v...) để hạ thấp chi phí, lợi ích thu được từ xoá bỏ độc quyền nhỏ hơn so với ở Hình 17.2 nhưng vẫn lớn hơn tam giác E'FG.

Vì những lý do này, mức độ chính xác của chi phí xã hội của độc quyền vẫn là vấn đề đang tranh luận. Tuy nhiên, ít chính phủ tin rằng chi phí xã hội của độc quyền có thể bị bỏ qua.

### Độc quyền phân biệt giá

Chi phí xã hội của độc quyền phát sinh vì nhà độc quyền không thể phân biệt giá. Phân biệt giá hoàn hảo làm cho đường cầu và đường doanh thu cận biên trùng nhau - bán những đơn vị mới không đẩy giá của các lượng đang bán xuống. Khi đó, giá là doanh thu cận biên và vì thế bằng chi phí cận biên. Nhà độc quyền sản xuất mức sản lượng hiệu quả về mặt xã hội.

Phân biệt giá có thể thực hiện được chỉ trong các hoàn cảnh đặc biệt. Những người tiêu dùng phải không có khả năng tạo ra thị trường bán lại. Phân biệt giá có thể thực hiện được chỉ khi nào người sản xuất có thể thiết lập các thị trường nhỏ riêng biệt. Phân biệt giá trong các dịch vụ dễ hơn vì việc bán lại là không thể: dịch vụ được tiêu dùng ở điểm nó được tạo ra. Phân biệt giá bởi các nhà độc quyền lớn đôi khi bị ngăn cản bởi “đòi hỏi dịch vụ thống nhất” về mặt pháp lý buộc nhà độc quyền phải cung cấp cho tất cả các nơi trong nước cùng một giá (ví dụ như chuyển thư) mặc dù chi phí giao hàng ở các vùng nông thôn cao hơn nhiều.

### Phân phối lợi nhuận độc quyền

Xã hội không chỉ quan tâm đến tính kém hiệu quả của cạnh tranh không hoàn hảo. Xã hội có thể còn quan tâm đến hai khía cạnh khác của sức mạnh độc quyền bán: sức mạnh chính trị mà các công ty lớn có, và vấn đề về công bằng trong phân phối các khoản lợi nhuận lớn mà nhà độc quyền có thể thu được.

Lợi nhuận độc quyền là thuế tư nhân. Xã hội có nên khoan dung với nó không? Những người cuối cùng nhận được lợi nhuận độc quyền là các cổ đông của nhà độc quyền. Phần lớn thị trường chứng khoán được nắm giữ bởi các quỹ hưu trí và các công

ty bảo hiểm mà cuối cùng thanh toán cho các công nhân. Một phần lợi nhuận độc quyền đến với những người nghèo nhất, nhưng phần lớn thì không.

Giả sử rằng chính phủ đánh thuế lợi nhuận: điều này có ảnh hưởng đến quyết định sản lượng của nhà độc quyền? Không! ở bất kỳ thuế suất nào dưới 100%, cách tối đa hóa lợi nhuận sau thuế cũng giống như tối đa hóa lợi nhuận trước thuế. Với một thuế suất nhất định, lợi nhuận trước thuế cao hơn phải làm tăng lợi nhuận sau thuế. Vì thế nhà độc quyền sản xuất mức sản lượng đúng như khi không có thuế lợi nhuận và vẫn gặp đường cầu đó, sẽ đặt giá đúng như trước<sup>(6)</sup>.

Nhà độc quyền không thể dịch chuyển thuế sang một ai đó khác. Chính phủ có thể đánh thuế lợi nhuận của nhà độc quyền bao nhiêu cũng được mà không ảnh hưởng đến hành vi của nhà độc quyền, ít nhất là trong ngắn hạn.

Nhà độc quyền có thể có chi phí chìm trong quá khứ, thông qua R&D hay xây dựng nhà máy. Nhìn từ hiện tại, các chi phí này đã phải chịu và là quá khứ. Vị trí của các đường chi phí này không phụ thuộc vào việc chính phủ có đánh thuế lợi nhuận độc quyền hay không. Tuy nhiên, nếu hằng biết rằng lợi nhuận là đối tượng của "thuế bất ngờ", nhà độc quyền sẽ không bao giờ chịu các chi phí R&D cao ngay từ đầu.

Một loại thuế bất ngờ có thể làm mất hết lợi nhuận độc quyền mà không có các tác động bất lợi đến hiệu quả<sup>(7)</sup>. Tuy nhiên, kỳ vọng áp dụng thường xuyên các loại thuế như vậy sẽ làm suy giảm các động cơ đầu tư. Chi phí khi đó sẽ cao hơn so với mức cần thiết.

### Tự do hóa có giúp được không?

Bây giờ bạn có thể giả định rằng cạnh tranh luôn luôn tốt hơn. Nhưng ở Chương 15 chúng ta đã đưa ra lý thuyết cái tốt thứ nhì. Bắt đầu từ một tình trạng bị bóp méo, loại bỏ tất cả các thất bại của thị trường sẽ luôn luôn làm tăng hiệu quả. Nhưng loại bỏ một phần hay giảm bớt đôi khi làm cho mọi thứ tồi tệ hơn; đôi khi hai sự bóp méo lại bù trừ cho nhau một phần nào đó. Loại bỏ một sẽ làm cho cái còn lại tồi tệ hơn.

Đây là ví dụ thứ nhất. Không giống như ở Hình 17.1 và 17.2, giả sử rằng có tính kinh tế của quy mô rất lớn và đường chi phí trung bình giảm dần. Độc quyền là xấu vì những lý do đã nêu ra trước đây, nhưng ít nhất nó sản xuất ở quy mô lớn làm cho xã hội được lợi từ tính kinh tế của quy mô. Giả sử rằng chính phủ đòi tăng cường cạnh tranh hơn nữa, chẳng hạn cần sự gia nhập của người sản xuất thứ hai. Chia thị trường ra, cả hai hằng đều không gặt hái được tính kinh tế của quy mô. Cạnh tranh nhiều hơn có thể làm giảm lợi nhuận cận biên và đẩy giá xuống gần chi phí cận biên hơn. Nó cũng có thể làm giảm độc quyền thông tin (chúng ta có thể thấy hằng khác đặt giá bao nhiêu), buộc phải chi nhiều hơn vào việc giảm chi phí để dịch chuyển các đường chi phí xuống dưới. Nhưng nếu tính kinh tế của quy mô đủ lớn, cả hai nhà sản xuất vẫn có chi phí cao hơn nhà độc quyền ban đầu. Xã hội có thể thiệt hơn vì nó phải dùng nhiều nguồn lực hơn vào sản xuất.

**Hốt váng** giới hạn việc gia nhập vào những phần kinh doanh có lợi, nhờ đó làm suy giảm tính kinh tế của quy mô ở nơi khác.

Ví dụ thứ hai gọi là hốt váng.

Giả sử độc quyền bưu điện cung cấp một dịch vụ thống nhất; nó phải giao bưu phẩm khắp Liên hiệp Anh với cùng một giá. Một người gia nhập tư nhân sẽ muốn giao các gói bưu phẩm có lợi ở các thành phố chứ

<sup>(6)</sup> Vì tối đa hóa lợi nhuận hàm ý  $MC = MR$ , nên sản lượng được điều chỉnh cho đến tận khi lợi nhuận cận biên của đơn vị cuối cùng bằng không. Vì thế đánh thuế lợi nhuận không có ảnh hưởng đến điều kiện cận biên hàng sử dụng để tìm mức sản lượng tối ưu.

<sup>(7)</sup> Năm 1997, Chính phủ mới của Công đảng đã đánh thuế thu một lần đối với lợi nhuận của các ngành công ích tư nhân hoá, lập luận rằng lợi nhuận của họ cao hơn kỳ vọng vào thời gian tư nhân hoá chúng.

không phải các gói bưu phẩm không có lợi đến các vùng nông thôn xa xôi. Nếu cho phép ăn những miếng kem hót có lợi như thế sẽ làm giảm tính kinh tế của quy mô của người sản xuất lớn ở những vùng khác và thậm chí có thể gây nguy hiểm đến toàn bộ hoạt động đó.

Với sự mô tả ngắn gọn về sức mạnh thị trường, bây giờ chúng ta có thể hiểu rõ hơn vai trò của chính sách cạnh tranh.

Online  
Learning Centre  
with POWERWEB

**Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg).**

## 17.4 Chính sách cạnh tranh

### Hình 17.3 Đánh giá cạnh tranh

		Cạnh tranh là mong muốn	
		Có	Không
Cạnh tranh là có thể	Có	Trường hợp bình thường	Hớt váng
	Không	Ngăn chặn gia nhập	Độc quyền tự nhiên

Hình 17.3 là sự hướng dẫn hữu ích cho phần còn lại của Chương này và chương sau. Nó chia các kết quả có thể ra thành bốn vùng. Trong hộp góc trên bên trái, cạnh tranh là có thể và là mong muốn, trường hợp bình thường. Ở hộp góc trên bên phải, một kiểu cạnh tranh nào đó là có thể nhưng không mong muốn. Trong hộp này tính kinh tế của quy mô là quan trọng và sự gia nhập của hàng mới dẫn đến hớt kem hay quý mô nhỏ, các hoạt động chi phí cao bởi tất cả các hàng. Trong hộp góc dưới bên phải, tình huống là độc quyền tự nhiên. Tính kinh tế của quy mô rất lớn đã ngăn cản cạnh tranh. Trong hộp góc dưới bên trái, hàng đang ở trong ngành có sức mạnh dù để ngăn chặn sự gia nhập nếu mọi thứ để cho thị trường. Nhưng tính kinh tế của quy mô lại không phải lớn như vậy. Xã hội muốn được lợi nhiều hơn từ cạnh tranh lớn hơn, chỉ khi nó được đảm bảo, so với khi nó bị thiệt vì từ bỏ tính kinh tế của quy mô lớn bằng việc cho phép gia nhập.

Hình 17.3 chia phân tích của chúng ta thành chính sách cạnh tranh, chủ đề ở phần còn lại của Chương này và điều tiết, chủ đề của chương tiếp theo. Chính sách cạnh tranh bao gồm hai hộp ở cột bên trái. Nó đề cập đến tình huống trong đó thúc đẩy cạnh tranh chắc chắn là có lợi. Điều này có thể đạt được bằng cách đặt ra các quy tắc về hành vi hoặc bằng việc thực hiện các bước để đảm bảo cấu trúc thị trường trong đó cạnh tranh lúc đó có thể diễn ra.

### Chính sách cạnh tranh của Liên hiệp Anh

Nói chung, chính sách cạnh tranh có thể chia thành các chính sách xử lý sức mạnh độc quyền hiện đang tồn tại, và các chính sách xử lý việc sáp nhập có thể làm tăng sức mạnh độc quyền. Chúng ta bắt đầu bằng các chính sách xử lý sức mạnh độc quyền bán đang tồn tại. Vì Liên hiệp Anh thuộc Liên minh châu Âu, nên Luật Cạnh tranh EU áp dụng ở những nơi có liên quan, đặc biệt trong các trường hợp các doanh nghiệp lớn với các hoạt động châu Âu hay toàn cầu một cách đáng kể.

### Luật cạnh tranh EU

Thị trường chung ban đầu được tạo ra bởi Hiệp ước Rome năm 1956. EU hiện đại và mở rộng chủ yếu được củng cố bởi Hiệp ước Amsterdam năm 1999.

Điều 81 của Hiệp ước này cấm những hiệp định chống cạnh tranh có ảnh hưởng đáng kể đến việc buôn bán giữa các nhà nước thành viên EU và ngăn cản hay bóp méo cạnh tranh trong phạm vi EU. Điều 82 cấm lạm dụng vị trí ưu thế đang có.

Trách nhiệm hiệu lực hoá những điều này thuộc về Ủy ban châu Âu. Từ năm 1999, ủy viên chịu trách nhiệm đặc biệt về chính sách cạnh tranh là Mario Monti, cựu giáo sư kinh tế học người đã trở thành hiệu trưởng Đại học Bocconi ở Milan trước khi chuyển đến Brussels. Hộp 17.4 bàn luận hoạt động của ông Monti, về trường hợp Microsoft.

#### Hộp 17-4 Monti đầy đủ: chế ngự Microsoft

**Sau hơn 5 năm nghiên cứu, ủy ban Châu Âu đã phạt Microsoft gần 500 triệu euro về lạm dụng độc quyền và cho 4 tháng để làm dẽ cho các đối thủ cạnh tranh trong các thị trường server và media-player.**

Nguồn: *The Economist*, 2 March 2004.

Thành công của Microsoft được xây dựng một phần theo cách kết hợp các sản phẩm với nhau, làm khó cho các đối thủ trong việc cạnh tranh về các bộ phận riêng rẽ mà không chào bán cá gói. Nếu bạn mua Windows, bạn có Internet Explorer, Windows Media Player và có thể cả Microsoft Office. Mỗi chương trình hoạt động một cách hiệu quả với phần còn lại của gia đình Windows. Những nhà sản xuất cạnh tranh phản nàn rằng không thể giao diện dễ dàng với gia đình Windows, vì thế ngăn cản khách hàng mua ở những nơi khác. Bằng việc từ chối mở mã truy nhập cho khả năng hoạt động chung trong công việc của một nhóm server, Microsoft làm cho các chương trình không phải Windows khó hoạt động trong mạng lưới văn phòng để truy nhập vào các hệ thống Windows. Và RealPlayer, được cung

cấp bởi RealNetworks đã kêu ca rằng bị bắt lợi so với Windows Media Player.

Tháng 3 năm 2004, Ủy viên Ủy ban Cạnh tranh châu Âu EU Mario Monti đã quyết định: (a) rằng một cách bất hợp pháp Microsoft đã từ chối cung cấp thông tin độc quyền cần thiết cho khả năng hoạt động chung và (b) rằng một cách bất hợp pháp Microsoft đã bỏ Media Player với hệ điều hành Windows. Microsoft bị phạt 497 triệu euro và buộc phải sửa chữa những khuyết điểm này. Trong thời kỳ 1998 - 2002, các vấn đề tương tự (vị trí độc quyền của Internet Browser của Microsoft) cũng được xem xét bởi Bộ Tư pháp Mỹ, mặc dù vậy trường hợp này cuối cùng đã được hòa giải không cần đến tòa án.

Trường hợp Microsoft minh họa không chỉ chính sách cạnh tranh trong thực tế, nó cũng cho thấy tại sao các hãng hoạt động trong các thị trường toàn cầu phải đổi mới với các tổ chức cạnh tranh hoạt động ở quy mô tương tự. Hãy tưởng tượng nếu Microsoft được xem xét riêng ở Anh, Pháp, Đức, Thụy Điển và Áilen, mỗi nước với các quy định quốc gia riêng và có thể dẫn đến những bản án khác nhau.

#### Luật cạnh tranh ở Liên hiệp Anh

Mặc dù các doanh nghiệp toàn cầu ngày càng là đối tượng của luật cạnh tranh đa quốc gia, nhiều doanh nghiệp vẫn hoạt động chủ yếu trong phạm vi một nước; các quyết định quốc gia khi đó là thích hợp. Trong phạm vi Liên hiệp Anh, các doanh nghiệp này bị điều chỉnh bởi Luật Cạnh tranh 1998 và Luật Xí nghiệp 2002. Theo Luật Xí nghiệp việc tham gia vào cartel một cách không trung thực sẽ bị coi là vi phạm pháp luật, bị trừng phạt bởi phán quyết của tòa án.

Hai tổ chức chính của chính sách cạnh tranh Liên hiệp Anh là Ủy ban Thương mại công bằng (OFT) và Ủy ban Cạnh tranh.

Cụ thể, OFT có quyền chuyển các trường hợp đến Ủy ban Cạnh tranh để nghiên cứu chi tiết trong trường hợp tồn tại sức mạnh độc quyền có thể dẫn đến "làm giảm đáng kể cạnh tranh".

Trước Luật Xí nghiệp năm 2002, Ủy ban Cạnh tranh được đề nghị đánh giá xem độc quyền có hoạt động vì "lợi ích công cộng" không, không có giả định trước rằng độc quyền là xấu, và nhiều phán quyết của Ủy ban Cạnh tranh trước đây kết luận rằng các công ty đang hoạt động vì lợi ích công cộng, ví dụ vì họ có thành tích tốt trong cải tiến kỹ thuật, mặc dù có vị trí độc quyền.

**Ủy ban Thương mại công bằng** chịu trách nhiệm về việc làm cho các thị trường hoạt động tốt vì người tiêu dùng, bằng việc bảo vệ và thúc đẩy lợi ích của người tiêu dùng trong khi đảm bảo rằng các doanh nghiệp công bằng và mang tính cạnh tranh.

**Ủy ban Cạnh tranh** nghiên cứu xem độc quyền hay độc quyền tiềm tàng có hành động như "làm giảm đáng kể cạnh tranh" không.

Sự thay đổi trong năm 2002 vì thế nhấn mạnh vào sự cạnh tranh mạnh mẽ hơn và làm cho Ủy ban Cạnh tranh có trách nhiệm hơn khi xác định các mục tiêu của nó rõ ràng hơn. Điều này cũng làm cho luật của Liên hiệp Anh phù hợp với Luật Cạnh tranh của EU, bằng việc đặt các biện pháp cạnh tranh vào trọng tâm của việc đánh giá chính sách cạnh tranh.

### **Chính sách cạnh tranh của Liên hiệp Anh trong thực tế**

Trước năm 2002, Ủy ban Cạnh tranh đã nghiên cứu một loạt các trường hợp, từ bia cho đến ngũ cốc điểm tâm, từ dụng cụ tránh thai cho đến các phà qua kênh Anh. Vì xem xét mỗi trường hợp một cách cởi mở, nên những phán quyết của nó nhấn mạnh các khía cạnh khác nhau của hành vi trong các trường hợp khác nhau. Thị phần cao không luôn luôn hấp dẫn sự phán quyết không có lợi.

Từ năm 2002, báo cáo của Ủy ban đã tập trung chủ yếu vào những ứng dụng đối với bản thân sự cạnh tranh. Trong năm 2004, Ủy ban đã nghiên cứu xem liệu “thẻ cửa hàng” mà những người bán lẻ phát hành có làm giảm đáng kể sự cạnh tranh không. Năm 2003, Ủy ban báo cáo về một sự nghiên cứu tương tự về những bảo hành kéo dài mà các công ty thường cung cấp khi mua camera hoặc TV mới.

Lượng bán hàng năm về đồ điện gia dụng là khoảng 15 đến 20 tỷ £ ở Liên hiệp Anh và những người tiêu dùng chi gần 1 tỷ £ một năm để mua các chế độ bảo hành (bảo hiểm nhiều năm và các hợp đồng dịch vụ) của những người bán lẻ hàng hoá vào lúc mua hàng hoá. Nếu bạn mua camera mới ở trong cửa hàng, sẽ khó đối với một người cung cấp khác đồng thời cung cấp cho bạn giấy bảo hành.

Ủy ban kết luận rằng sức mạnh độc quyền bán này đã làm cho giá bảo hành tăng 50% so với bảo hành ở trong thị trường cạnh tranh. Để khắc phục điều này, Ủy ban đã yêu cầu các nhà bán lẻ phải cung cấp cho người tiêu dùng thông tin bằng văn bản minh bạch hơn về chi phí bảo hành, và người tiêu dùng phải được phép không chấp nhận bảo hành (trả lại toàn bộ tiền) trong phạm vi 45 ngày sau khi mua.

Phán quyết này minh họa sự khác nhau giữa các phương pháp của Mỹ và Liên hiệp Anh về chính sách cạnh tranh. Luật cạnh tranh của Mỹ thường tìm những thay đổi cơ cấu trong ngành để ngăn cản tiềm năng về sức mạnh độc quyền bán. Luật cạnh tranh của Liên hiệp Anh thường hay tìm cách kiểm soát hành vi của những người có sức mạnh độc quyền bán chứ không phải cơ cấu lại ngành hoàn toàn.

Trong Chương 9, Hình 9.1 nhấn mạnh vào cấu trúc thị trường thường phản ánh sự căng thẳng giữa sản lượng cần thiết cho quy mô tối thiểu có hiệu quả và quy mô của thị trường được cho bởi đường cầu về sản phẩm. Các nước lớn, gấp cầu lớn, có thể có chỗ cho nhiều hàng hoạt động ở quy mô tối thiểu có hiệu quả. Các nước nhỏ, với các thị trường nhỏ hơn, thường sẽ có chỗ cho ít hàng hơn ở quy mô tối thiểu có hiệu quả.

Nói cách khác, các nước lớn phá vỡ độc quyền dễ hơn nhiều, vì các hàng đã chia nhỏ có thể vẫn hưởng tính kinh tế của quy mô đáng kể. Ở các nước nhỏ hơn, với các thị trường nhỏ hơn, phá vỡ độc quyền có thể hàm ý quy mô nhỏ đến mức chi phí trung bình rất cao. Xây dựng các chính sách chưa đựng hành vi độc quyền khi đó có thể được thích hơn là loại bỏ bản thân độc quyền.

Điều này không chỉ giúp ta hiểu được sự khác nhau về mặt lịch sử trong chính sách cạnh tranh của Mỹ và Anh, nó còn có những ứng dụng cho việc triển khai chính sách cạnh tranh với EU khi sự hội nhập châu Âu tiến triển và thị trường EU ngày càng thống nhất. Với thị trường lớn hơn, khi đó logic nói trên hàm ý rằng với Liên hiệp Anh sẽ có ý nghĩa khi ngày càng thực hiện phương pháp Mỹ về việc loại bản thân độc quyền ra ngoài vòng pháp luật chứ không phải lo lắng là chưa đựng hành vi độc quyền như thế nào.

## 17.5 Sáp nhập

Hai hãng có thể hợp nhất theo hai cách khác nhau.

Những người quản lý của hãng “bị hại” thường chống cự vì họ chắc chắn mất việc nhưng các cổ đông thì sẽ chấp nhận nếu sự chào mời là đủ hấp dẫn.

### Hộp 17-5 Ngăn nó lại

Vào tháng 1 năm 2003, siêu thị Morrisons, một nhà hoạt động tương đối nhỏ trong thị trường Liên hiệp Anh đã thực hiện một cuộc trả giá táo bạo để mua Safeway, một đối thủ cạnh tranh yếu. Đột ngột Morrisons bắt đầu cuộc chiến thôn tính giữa bản thân nó với người dẫn đầu thị trường Tesco, người không lồ thế giới về siêu thị Wal-Mart.

**Một hãng thôn tính hãng khác bằng cách mua các cổ đông của hãng đó.**

Sáp nhập là một liên minh tự nguyện của hai hãng mà họ cho rằng sẽ làm tốt hơn nếu hoạt động cùng nhau.

**Sáp nhập ngang** là liên minh hai hãng tại cùng giai đoạn sản xuất trong cùng 1 ngành.  
**Sáp nhập dọc** là liên minh hai hãng ở các giai đoạn sản xuất khác nhau trong cùng 1 ngành. Trong **sáp nhập khối**, các hoạt động sản xuất của hai hãng là không liên quan.

dự án nghiên cứu lớn hơn. Cũng có thể có tính kinh tế của quy mô trong marketing. Những lợi ích quản lý và tài chính có thể giải thích tại sao sáp nhập có ý nghĩa đối với cả những hãng sản xuất sản phẩm hoàn toàn độc lập, những sáp nhập này có ít cơ hội cho giảm chi phí sản xuất trực tiếp.

Hai yếu tố khác thường được nhắc đến như lợi ích tiềm tàng của sáp nhập. Thứ nhất, một công ty có đội quản lý đầy năng lực sáng tạo, thì có thể nâng suất hơn nếu cho phép đội ngũ này điều hành cả hai doanh nghiệp. Những người quản lý thích sự giải thích này về sáp nhập. Các nhà kinh tế thì hoài nghi hơn. Thứ hai, bằng việc gộp chung các nguồn lực tài chính của mình, các hãng sáp nhập có thể đến được với việc vay rẻ hơn, làm cho chúng chấp nhận được các rủi ro cao hơn và tài trợ các

Nếu các công ty đạt được bất kỳ lợi ích nào trong các lợi ích này, thì chúng sẽ làm tăng năng suất và hạ thấp chi phí. Những lợi ích cá nhân này cũng là những lợi ích xã hội. Nếu đây là những cân nhắc duy nhất thì những tính toán xã hội và cá nhân phải trùng nhau.

Tuy nhiên, những đánh giá cá nhân và xã hội có thể khác nhau. Thứ nhất, sáp nhập hai hãng lớn tạo cho chúng sức mạnh độc quyền từ thị phần lớn. Công ty sáp nhập chắc chắn sẽ hạn chế sản lượng và tăng giá, một gánh nặng vô ích đối với cả xã hội.

Tất cả các cuộc đấu giá đều được xem xét kỹ bởi Ủy ban Cạnh tranh. Với thị trường tập trung cao độ Ủy ban đã quan tâm xem việc thôn tính bởi một người chơi lớn nào đó có ảnh hưởng đến cạnh tranh trong tương lai không. Vì thế nó khuyến nghị rằng, ngoại trừ Morrisons, tất cả các cuộc đấu giá khác sẽ bị phong tỏa.

Từ bây giờ trở đi chúng ta dùng sáp nhập để nói tắt cho cả hai hình thức hợp nhất. Sáp nhập có phải là vì lợi ích của công chúng không hay chúng chỉ tạo ra độc quyền tư nhân?

Quá trình sản xuất thường có một số giai đoạn. Giai đoạn thứ nhất có thể là khai thác mỏ quặng sắt, giai đoạn thứ hai là sản xuất thép từ quặng sắt và giai đoạn thứ ba là sản xuất ôtô từ thép.

Việc sáp nhập ngang có thể cho phép tính kinh tế của quy mô nhiều hơn. Một nhà máy sản xuất ôtô lớn có thể là tốt hơn hai nhà máy nhỏ nếu mỗi hãng trước đây sản xuất dưới mức quy mô tối thiểu có hiệu quả. Trong một số sáp nhập dọc có thể có nhiều lợi ích từ việc phối hợp và kế hoạch hóa. Cũng có thể dễ dàng ra các quyết định dài hạn về quy mô và kiểu nhà máy hơn nếu quyết định đồng thời được thực hiện ở mức sản xuất ôtô mà sản lượng thép hình thành một dấu vào quan trọng. Vì sáp nhập khối liên quan đến nhiều công ty với các sản phẩm hoàn toàn độc lập, những sáp nhập này có ít cơ hội cho giảm chi phí sản xuất trực tiếp.

Thứ hai, công ty sáp nhập có thể sử dụng sức mạnh tài chính của mình. Nguyên cơ này là đặc biệt rõ trong sáp nhập khói. Một nhà sản xuất ôtô và một nhà sản xuất thực phẩm có thể sử dụng các nguồn lực tài chính chung của mình để bắt đầu cuộc chiến về giá với một trong hai ngành này. Với những nguồn lực tài chính lớn, chúng không thể là hàng đầu tiên bị phá sản. Bằng việc loại bỏ các đối thủ cạnh tranh đang tồn tại, hoặc đơn giản chỉ duy trì mối đe dọa đối với những người gia nhập tiềm tàng, chúng làm tăng thị phần của mình, ngăn chặn sự gia nhập và đặt giá cao mãi.

Chính sách sáp nhập vì thế phải so sánh lợi ích xã hội (giảm chi phí tiềm tàng) với chi phí xã hội (sức mạnh độc quyền lớn hơn).

### Sáp nhập trong thực tế

Bảng 17.1 cho thấy con số trung bình hàng năm về thôn tính và sáp nhập, chỉ bao gồm các hãng của Liên hiệp Anh. Nó cho thấy những sự bùng nổ sáp nhập lớn vào cuối những năm 1980 và cuối những năm 1990. Điều gì đã diễn ra lúc đó? Thứ nhất, hai sự bùng nổ trùng với các giá trị cao của thị trường chứng khoán, làm tăng giá trị của cả hai hãng liên quan trong sáp nhập.

Thứ hai, sáp nhập thường gắn với các cơ hội hợp lý hóa cơ cấu ngành. Hai sự phát triển chính trong các thị trường châu Âu ở những thời kỳ trước là việc tạo ra Thị trường chung châu Âu năm 1992 và đưa ra đồng euro năm 1999. Thị trường lớn hơn làm tăng phạm vi cho tính kinh tế của quy mô (các động cơ tư nhân lớn hơn cho việc tạo ra các hãng lớn hơn) và thúc đẩy sự cạnh tranh (giảm sự lo lắng của xã hội về sáp nhập tạo ra sức mạnh độc quyền bán).

Thứ ba, kết hợp công nghệ mới và bãi bỏ điều tiết đã làm thay đổi thị trường cả ở Liên hiệp Anh và các đối tác chính của nó. Việc phân đoạn các thị trường quốc gia đã nổ ra trong ngành viễn thông, các dịch vụ tài chính và các ngành khác. Những vụ sáp nhập xuyên biên giới đã cho phép những người chơi lớn đáp ứng được các thị trường lớn hơn. Bảng 17.2 xác nhận hoạt động xuyên biên giới đáng kể này, như việc Vodafone mua ngoạn mục công ty điện thoại di động AirTouch với giá 39 tỷ bảng.

**Bảng 17.1** Thôn tính và sáp nhập của Anh 1972 - 2003  
(trung bình năm)

	Số vụ	Giá trị (tỷ £ 1998)
1972-1978	640	1
1979-1985	490	4
1986-1989	1300	43
1990-1994	590	10
1995-1998	580	31
1999-2000	540	61
2001-2003	493	24

Nguồn: ONS, *Mergers and Acquisitions*.

**Bảng 17.2** Thôn tính và sáp nhập của Anh 1972 - 2003  
(trong nước và xuyên quốc gia, tỷ £)

Quốc tịch của các hãng (bị mua bởi người mua)	97	98	99	00	03
Anh bởi Anh	26	30	23	107	558
Nước ngoài bởi Anh	19	54	88	181	243
Anh bởi nước ngoài	15	32	25	64	129

Nguồn: ONS, *First Release*.

Quy mô thị trường hiệu quả tăng trong 15 năm qua cũng đã ảnh hưởng đến kiểu diễn ra sáp nhập. Sáp nhập khói đã phát triển liên tục trong những năm 1960 và những năm 1970, chiếm 1/3 tất cả các vụ sáp nhập vào đầu những năm 1980. Tuy nhiên, việc bãi bỏ điều tiết tài chính đã làm đơn giản việc gọi vốn và giảm tầm quan trọng của sức mạnh tài chính, cái cung cấp động lực cho sáp nhập khói. Hoạt động

kém cỏi của các công ty lai ghép đã ngày càng dẫn đến tách rời lại và trọng tâm tái đổi mới đặt vào các doanh nghiệp hạt nhân ban đầu. Ngược lại, sự suy giảm các thị trường quốc gia phân đoạn đã dẫn đến sự bùng nổ trong sáp nhập ngang.

## Chính sách sáp nhập

Sự sinh sôi của các công ty lớn thông qua sáp nhập sẽ không thể xảy ra nếu có chính sách chống sáp nhập nghiêm ngặt.

Hiện có 2 cơ sở cho việc đề trình một sáp nhập tiềm tàng lên Uỷ ban Cạnh tranh: (1) rằng sáp nhập sẽ thúc đẩy độc quyền mới như xác định bởi 25% thị phần sử dụng trong việc quyết định gửi các vị trí độc quyền đang tồn tại hay (2) công ty này chiếm lĩnh doanh thu hàng năm thấp nhất là 70 triệu bảng<sup>(8)</sup>.

Từ khi thông qua Luật sáp nhập vào năm 1965, chỉ có 4% tất cả những đề xuất sáp nhập được gửi đến Uỷ ban Cạnh tranh. Phần lớn là do chính phủ bằng lòng hay khuyến khích một cách tích cực việc sáp nhập.

Tin rằng lợi ích lớn hơn chi phí, chính sách sáp nhập của Liên hiệp Anh phản ánh hai giả định. Thứ nhất là tiết kiệm chi phí từ tính kinh tế của quy mô và việc sử dụng tăng cường hơn tài năng quản lý khan hiếm là rất lớn. Thứ hai, Liên hiệp Anh là một phần của thị trường thế giới ngày càng mang tính cạnh tranh do đó sức mạnh độc quyền của các hãng sáp nhập, và chi phí xã hội tương ứng bởi gánh nặng mất không sẽ là nhỏ. Lớn, nhưng các hãng sáp nhập vẫn là nhỏ so với các thị trường châu Âu và thế giới, và sẽ gặp các đường cầu tương đối co giãn, tạo ra phạm vi hẹp để nâng giá cao hơn chi phí cản biến.

Tuy nhiên, gần nửa những sáp nhập gửi đến Uỷ ban Cạnh tranh sau đó bị cấm. Thế nhưng, việc điều tra là quá trình kéo dài mất nhiều tháng, trong thời gian chậm trễ đó giá cổ phiếu của công ty có thể thay đổi, làm đảo lộn những đàm phán về tỷ lệ các cổ phiếu tương đổi của các công ty được đánh giá. Trong thực tế, thậm chí mỗi đe dọa là sáp nhập phải bị gửi trả thường đã đủ cho các công ty từ bỏ sáp nhập.

Cuối cùng, với chính sách cạnh tranh, việc luật hóa của EU đã được thực hiện trước ở những nơi mà điều này là thích hợp. Sẽ không phù hợp khi đánh giá xem liệu sáp nhập hai siêu thị Liên hiệp Anh có được cho phép không, vì điều này chủ yếu chỉ ảnh hưởng đến người tiêu dùng Liên hiệp Anh. Tuy nhiên, Uỷ ban châu Âu sẽ nghiên cứu những sáp nhập liên quan đến các xí nghiệp có tổng doanh thu toàn cầu trên 5 tỷ euro và ở đâu tổng doanh thu trong phạm vi EU của mỗi xí nghiệp cao hơn 250 triệu euro.

## TÓM TẮT

- **Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền** bán phát sinh vì chi phí cản biến được đặt bằng doanh thu cản biến, cái đó nhỏ hơn giá và lợi ích cản biến của người tiêu dùng. Chi phí xã hội là tổng chênh lệch giữa giá trị mà người tiêu dùng đặt cho sản lượng bị mất và chi phí sản xuất cản biến của nó. Tổng chi phí xã hội cao hơn nếu sức mạnh độc quyền cho phép các hãng có các đường chi phí cao hơn một cách không cần thiết so với chúng có thể như thế.
- **Không hiệu quả X** phát sinh từ **độc quyền thông tin** mà nhà độc quyền có về các khả năng chi phí của mình. Cuộc sống dễ dàng hơn có thể dẫn nhà độc quyền đến chỗ thực hiện những nỗ lực chưa đủ để giảm chi phí, cộng thêm vào chi phí xã hội của độc quyền.
- **Chính sách ngành** tìm cách khắc phục những thất bại của thị trường trừ những thất bại phát sinh từ tính kinh tế của quy mô và cạnh tranh không hoàn hảo: khắc phục những cái đó là mục đích của chính sách cạnh tranh.

<sup>(8)</sup> Đồng thời những xem xét cạnh tranh, những xem xét rộng hơn về lợi ích công cộng vẫn được áp dụng cho sáp nhập trong 2 ngành cụ thể: an ninh quốc gia và sự sáp nhập xuyên phương tiện truyền thông trong đó việc độc quyền hoá thông tin của bản thân nó là một vấn đề.

- **Quyền sở hữu trí tuệ** được trao thông qua phần thưởng là các **bằng phát minh sáng chế và bản quyền**, độc quyền hợp pháp tạm thời đối với những người tạo ra kiến thức thành công. Bằng sáng chế là để thúc đẩy động cơ sáng chế. Nếu không, những nhà sáng chế nhìn thấy trước rằng lợi nhuận của những phát minh thành công sẽ bị cạnh tranh làm giảm xuống bằng không một cách nhanh chóng. Họ sẽ dành ít nguồn lực hơn cho phát minh sáng chế.
- **R&D là ảnh hưởng hướng ngoại tích cực:** chi tiêu của một hãng làm lợi cho các hãng khác.
- Các **chính sách ngành** của các quốc gia đối với "những nhà vô địch quốc gia" là cam kết gây ảnh hưởng đến sức mạnh đàm phán của các hãng của mình trên thị trường quốc tế.
- **Các ngành hoàng hôn (truyền thống) và bình minh (non trẻ)** liên quan đến các thất bại khác của thị trường. Đây không phải là giấy phép chung cho chính sách ngành có hiệu lực để quản lý sự thay đổi. Các chính phủ phải xác định thất bại của thị trường và chỉ ra rằng sự can thiệp là có lợi.
- **Địa lý kinh tế** phản ánh ảnh hưởng hướng ngoại của vị trí phát sinh trong đào tạo, giao thông và tạo ra kiến thức. Cơ sở công nghiệp là dự trữ vốn địa phương hiện có.
- Ở Anh, **Uỷ ban Thương mại công bằng** chịu trách nhiệm về việc bảo vệ người tiêu dùng và hoạt động hiệu quả của thị trường. Nó có thể đưa thị trường đến sự xem xét chi tiết của **Uỷ ban Cạnh tranh** để đánh giá xem liệu sự cạnh tranh có bị giảm đáng kể do cấu trúc thị trường hiện thời và hành vi của các hãng trong đó không.
- Các hãng Liên hiệp Anh nằm trong phạm vi điều chỉnh của Luật Cạnh tranh EU nếu các hoạt động của chúng mở rộng đáng kể ra ngoài biên giới nước Anh.
- **Sáp nhập** có thể là **ngang, dọc hay khối**. Sáp nhập khối có phạm vi nhỏ nhất cho tính kinh tế của quy mô. Sự bùng nổ sáp nhập hiện thời phần lớn là sáp nhập ngang để tận dụng lợi thế của các thị trường lớn hơn được tạo ra bởi toàn cầu hóa, hội nhập châu Âu và bãi bỏ điều tiết.
- Về nguyên tắc, sáp nhập có thể bị gửi đến Uỷ ban Cạnh tranh nếu chúng tạo ra một hãng với 25% thị phần hoặc nếu liên quan đến việc thôn tính một hãng với tổng doanh thu hàng năm trên 70 triệu £. Trong thực tế, rất ít sáp nhập thỏa mãn các tiêu thức này và được gửi đi. Một phần điều này được biện minh vì Liên hiệp Anh cạnh tranh trong các thị trường thế giới lớn trong đó các hãng sẽ có sức mạnh độc quyền nhỏ.

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- 1 Với  $AC = MC = 5\text{£}$  không đổi, một ngành cạnh tranh sản xuất 1 triệu đơn vị. Bị thôn tính bởi một nhà độc quyền, sản lượng giảm xuống 800000 đơn vị và giá tăng lên  $8\text{£}$ .  $AC$  và  $MC$  không thay đổi. Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền là gì?
- 2 Giả sử rằng khi nhà độc quyền này thôn tính,  $AC$  và  $MC$  tăng lên  $6\text{ £}$  và sản lượng giảm xuống 600000 đơn vị ở giá  $11\text{£}$ . Chi phí xã hội của sức mạnh độc quyền bây giờ là gì?
- 3 Hãy giải thích sự khác nhau trong chính sách về độc quyền và sáp nhập giữa Anh và Mỹ.

- 4** Hầu hết quả bóng đá trên thế giới được sản xuất ở một làng nhỏ ở Pakistan. Tại sao những người sản xuất quả bóng đá cụm lại với nhau? Tại sao không ở Thụy Sỹ?
- 5** **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định này sai? (a) Độc quyền tạo ra lợi nhuận và là các công ty hoạt động tốt. (b) Độc quyền tạo ra lãng phí xã hội. Chúng ta phải cấm các hãng không được có trên 20% thị phần. (c) Sáp nhập là có lợi, nếu không các công ty sẽ không sáp nhập.

*Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684.*



Online  
Learning Centre  
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg). Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.

## Chương

## 18

# Độc quyền tự nhiên: công cộng hay tư nhân?

## Mục tiêu nghiên cứu

Trong chương này, bạn cần nắm được những vấn đề sau:

- 1 Vấn đề về độc quyền tự nhiên.
- 2 Quốc hữu hoá là một giải pháp cho vấn đề này.
- 3 Đặt giá bằng chi phí cận biên.
- 4 Phân tích lợi ích - chi phí xã hội của các quyết định đầu tư.
- 5 Định giá hai phần và định giá cao điểm.
- 6 Tư nhân hoá và sáng kiến tài chính tư nhân.
- 7 Điều tiết độc quyền tự nhiên tư nhân.
- 8 Toàn cầu hoá làm giảm độc quyền tự nhiên như thế nào?

**T**rong mọi nền quân chủ lớn ở châu Âu, bán đất vua chúa sẽ đem lại doanh thu lớn hơn so với bất kỳ đất nào cấp cho vua chúa. Khi đất vua chúa trở thành tài sản tư nhân, trong thời gian một số năm, chúng sẽ được cải thiện tốt và canh tác tốt.

Adam Smith, *Của cải của các dân tộc* (1776)

**Quốc hữu hoá là khu vực công cộng mua các công ty tư nhân.**

**Tư nhân hoá là chuyển các xí nghiệp nhà nước trở lại sở hữu và kiểm soát tư nhân.**

Chương 17 đã bàn đến vai trò của chính sách trong các trường hợp việc thúc đẩy cạnh tranh là khả thi và chắc chắn làm tăng hiệu quả. Bây giờ, chúng ta bàn đến các ngành, trong đó tính kinh tế của quy mô là lớn. Cạnh tranh có thể không khả thi và có thể có nghĩa là hy sinh tính kinh tế của quy mô đến mức độ mà sự cạnh tranh là không mong muốn. Trước năm 1980, các ngành này đã được coi là cần sự điều tiết lớn đến mức có thể trở thành sở hữu nhà nước.

Sau năm 1980, Liên hiệp Anh đã đi đầu trong chương trình tư nhân hoá, bây giờ đã được tranh đua ở các nước như: Pháp, Nhật, Mexico và Hungary. Một số nước, như Cộng hòa Czech, bắt đầu những năm 1990

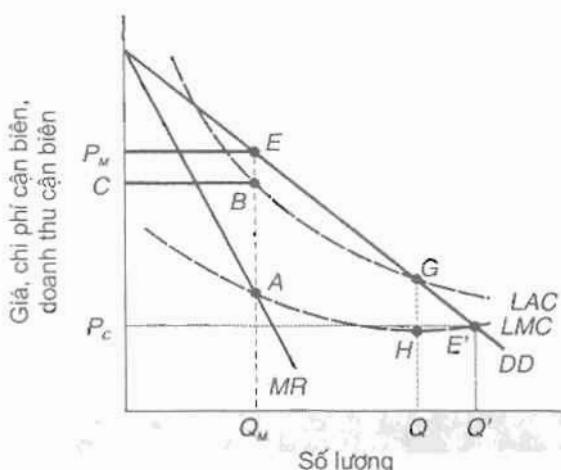
với 97% kinh tế nằm trong tay nhà nước, đã rất xuất sắc trong việc tư nhân hóa nhanh làm cho các xí nghiệp nhà nước thuộc về các công dân thông thường chỉ với giá danh nghĩa!

Sau tư nhân hóa, lúc đầu người ta đã hy vọng rằng việc điều tiết các công ty tư nhân sau đó sẽ kín đáo. Vì thế, những thay đổi này đôi khi được gọi là bãi bỏ điều tiết. Trong một số ngành không có tính kinh tế của quy mô lớn thì điều này là có thể. Trong các ngành mà ở chương này chúng ta tập trung vào - công ích như điện, khí đốt và nước - điều tiết rộng hơn là cần thiết ở bất cứ nơi nào mà cạnh tranh quốc tế là không mạnh mẽ.

## 18.1 Độc quyền tự nhiên

Chi phí trung bình của độc quyền tự nhiên giảm khi sản lượng của nó tăng. Nó bán hàng rẻ hơn tất cả các đối thủ cạnh tranh nhỏ hơn.

**Hình 18.1** Độc quyền tự nhiên



Điểm hiệu quả  $E'$  làm cho chi phí cận biên dài hạn  $LMC$  bằng lợi ích cận biên  $DD$ . Nhà độc quyền tư nhân đặt  $MR = MC$ , sản xuất  $Q_M$  và thu được lợi nhuận  $P_M CBE$ . Mất không trong độc quyền tư nhân là  $AEE'$ . Nếu theo luật nhà độc quyền bị buộc phải đặt giá cố định  $P_C$ , thì nhà độc quyền sẽ gặp đường cầu nằm ngang  $P_C E'$  đến sản lượng  $Q'$ . Vì  $P_C$  khi đó cũng là doanh thu cận biên, nhà độc quyền sẽ sản xuất ở  $E'$ , ở doanh thu cận biên và chi phí cận biên trùng nhau. Mặc dù hiệu quả, xã hội không thể buộc nhà độc quyền sản xuất ở đây trong dài hạn. Vì  $E'$  nằm dưới  $LAC$  nhà độc quyền bị lỗ và sẽ bỏ kinh doanh.

**Đặt giá 2 phần đặt ra 1 tổng cố định đối với việc giá nhập tiêu dùng và sau đó đặt 1 mức giá trên 1 đơn vị sản phẩm phản ánh chi phí cận biên sản xuất.**

Hình 18.1 biểu thị một ngành với chi phí trung bình dài hạn luôn giảm khi sản lượng tăng. Chỉ một hằng số tồn tại trong ngành này. Bất kỳ ngành nào mở rộng sản lượng đều có thể giảm chi phí và hạ giá các đối thủ của mình. Gap đường cầu  $DD$  và đường doanh thu cận biên  $MR$ , nhà độc quyền sản xuất  $Q_M$  và thu được lợi nhuận  $P_M CBE$ .

Ở sản lượng này lợi ích xã hội cận biên  $P_M$  cao hơn chi phí xã hội cận biên ở  $A$ . Chi phí cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau ở  $Q'$  và điểm hiệu quả đối với xã hội là  $E'$ . Độc quyền tư nhân tạo ra gánh nặng mất mát không AEE'.

Bạn là người ở Ủy ban Cảnh tranh nghiên cứu nhà độc quyền này. Nếu bạn chia nhỏ hằng này ra, rất nhiều hằng nhỏ sẽ sản xuất ở chi phí cao hơn, lãng phí các nguồn lực của xã hội. Bạn có thể ra lệnh cho hằng sản xuất ở điểm hiệu quả  $E'$ . Bạn sẽ có sản lượng mong muốn  $Q'$ , nhưng giá  $P_C$  nằm dưới chi phí trung bình của hằng ở  $Q'$ . Nó bị lỗ. Vì chi phí cận biên luôn nằm dưới chi phí trung bình khi chi phí trung bình giảm, buộc nhà độc quyền tự nhiên đặt giá ở chi phí cận biên là luôn bị lỗ. Bạn không thể buộc độc quyền tư nhân bị lỗ. Nó sẽ đóng cửa.

Một giải pháp là một tổ chức điều tiết như Ofgem, điều tiết các thị trường khí đốt và điện ở Liên hiệp Anh. Nó cố gắng đến gần phân bổ hiệu quả  $E'$  trong khi để nhà độc quyền hoà vốn sau khi cho phép một sự giảm thích hợp trong tất cả các chi phí kinh tế. Bằng việc làm cho nhà độc quyền sản xuất  $Q$  ở giá tương ứng với chi phí trung bình ở sản lượng này, gánh nặng mất mát giảm từ  $AEE'$  xuống  $GHE'$ .

Một giải pháp tốt hơn là cho phép nhà độc quyền đặt giá hai phần.

Giá hai phần sử dụng phí cố định để trả cho chi phí cố định và phí cận biên để bù đắp chi phí cận biên. Ở Hình 18.1, nhà độc quyền đặt giá  $P_C$  cho mỗi đơn vị hàng hoá. Những người tiêu dùng cầu số lượng hiệu quả về mặt xã hội  $Q'$ . Vì nhà độc quyền là người chấp nhận giá ở mức giá bị kiểm soát  $P_C$ , để tối thiểu hoá được thua lỗ nhà độc quyền sản

xuất Q', ở đó cả giá và doanh thu cản biên đều bằng chi phí cản biên. Khi đó tổ chức điều tiết cho phép nhà độc quyền áp đặt mức phí cố định tối thiểu cần thiết để đảm bảo hoà vốn sau khi bù đắp được tất cả các chi phí kinh tế liên quan.

Giải pháp thứ ba đối với vấn đề độc quyền tự nhiên là ra lệnh cho nhà độc quyền sản xuất ở điểm hiệu quả E' ở giá  $P_C$  nhưng cung cấp trợ cấp chính phủ để trang trải thua lỗ. Sản xuất mức sản lượng hiệu quả Q' theo cách tối thiểu hoá chi phí là mong muốn về mặt xã hội. Nếu giải pháp trợ cấp được thực hiện, thì sẽ có áp lực đối với chính phủ khi bị thu hút vào toàn bộ việc điều hành ngành này sao cho các hoạt động có thể được giám sát một cách cẩn thận.

Ba vấn đề này sinh với tất cả các giải pháp của vấn đề về độc quyền tự nhiên. Thứ nhất, đối với những người giám sát phải tốn chi phí mới có được thông tin. Khó mà đảm bảo rằng ngành này tối thiểu hoá chi phí. Chi phí cao một cách không cần thiết có thể chuyển sang định giá bằng chi phí trung bình (giải pháp 1), có thể gây ra phí cố định cao hơn để đảm bảo hoà vốn trong điều kiện giá hai phần (giải pháp 2) hoặc có thể đòi hỏi trợ cấp lớn hơn (giải pháp 3). Trong mỗi trường hợp, tổ chức điều tiết đều có một nhiệm vụ khó khăn là cố gắng làm cho độc quyền tự nhiên càng hiệu quả càng tốt.

Vấn đề thứ hai là mua chuộc điều tiết.

Đối tượng bị điều tiết dành thời gian và tiền bạc đáng kể để vận động hành lang tổ chức điều tiết. Tổ chức điều tiết cần phải tiếp xúc với đối tượng bị điều tiết. Có thể, tổ chức điều tiết thông cảm với các vấn đề của đối tượng bị điều tiết.

Thứ ba, các tổ chức điều tiết thấy khó đưa ra được những cam kết về hành vi tương lai của mình. Ví dụ, cơ quan điều tiết có thể khuyến khích nhà độc quyền đầu tư bằng việc hứa hẹn điều tiết "nhẹ" trong tương lai. Một khi đầu tư được thực hiện và trở thành chi phí chìm thì tổ chức điều tiết khi đó có thể gặp phải những cám dỗ làm thay đổi các quy tắc cơ sở, thất chật những đòi hỏi. Thấy trước tất cả những điều này, nhà độc quyền không bao giờ đầu tư trước tiên. Có vấn đề đầu tư không đầy đủ nếu tổ chức điều tiết gặp các vấn đề cam kết.

Trong suốt giai đoạn 1945 - 1980, rất nhiều chính phủ châu Âu nhận thấy rằng quốc hữu hóa là giải pháp tốt nhất cho những vấn đề này.

## 18.2 Các ngành quốc hữu hóa

Các ngành quốc hữu hóa là các hàng thuộc sở hữu nhà nước sản xuất hàng hoá và dịch vụ bán trên thị trường. Thậm chí năm 2005, một số hàng ở Liên hiệp Anh vẫn thuộc sở hữu nhà nước (chẳng hạn British Nuclear Fuels và UK Atomic Energy Authority). Xã hội muốn các hàng thuộc sở hữu nhà nước hành xử như thế nào?

### Các quyết định đầu tư

Một dự án đầu tư tư nhân là có lãi nếu giá trị hiện tại của luồng lợi nhuận hoạt động tương lai cao hơn chi phí ban đầu của đầu tư mới. Các hàng tư nhân thực hiện các dự án có lãi nhất trước tiên. Đầu tư tăng cho đến tận khi đạt được dự án cản biên. Tại điểm đó giá trị hiện tại của lợi nhuận tương lai đúng bằng chi phí của vốn. Có thể đưa ra tuyên bố này bằng cách sử dụng luồng thay vì dự trữ. Đầu tư tăng chừng nào lãi suất cao hơn lãi suất là chi phí cơ hội của vốn.

Các nguyên lý này được áp dụng đưa vào các quyết định đầu tư xã hội với điều kiện chúng ta sử dụng các đánh giá xã hội chứ không phải tư nhân về chi phí, lợi ích và tỷ lệ chiết khấu.

### Chi phí ban đầu của hàng hoá tư bản

Không có các b López khác, đây đơn giản là chi phí tư nhân của dự án tư bản. Tuy nhiên, thất nghiệp có thể làm giảm chi phí xã hội của các công nhân xây dựng xuống dưới tiền lương thị trường. Không có dự án này, công nhân có thể không tạo ra hàng hoá nào khác. Ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất cũng có thể dẫn đến sự khác nhau giữa giá trị xã hội và tư nhân. Ở đâu xây dựng hàng hoá tư bản thúc đẩy ảnh hưởng hướng ngoại của sản xuất (chẳng hạn phát triển kỹ năng), thì ở đó làm giảm “giá xã hội” của hàng hoá tư bản.

### Đánh giá luồng chi phí và lợi ích tương lai

Xã hội sử dụng các giá trị xã hội chứ không phải tư nhân của chi phí và lợi ích. Ảnh hưởng hướng ngoại gây ra sự khác biệt giữa chi phí tư nhân và xã hội. Đường ngầm giảm bớt tắc nghẽn đường bộ có lợi ích xã hội ngoài doanh thu từ bán vé đường ngầm. Phát hiện ra thuốc mới có thể có lợi ích xã hội lớn hơn lợi ích đối với người tiêu dùng sử dụng thuốc đó.

**Tỷ lệ chiết khấu là lãi suất sử dụng để tính giá trị hiện tại của các luồng chi phí và lợi ích tương lai.**

Các quyết định đầu tư cũng đòi hỏi chiết khấu chi phí và lợi ích tương lai để đánh giá giá trị hiện tại của chúng. Xã hội cũng có thể muốn sử dụng tỷ lệ chiết khấu khác với tỷ lệ được sử dụng bởi khu vực tư nhân. Ví dụ, khu vực tư nhân có thể lo lắng nhiều hơn về rủi ro. Một dự án tồi có thể dẫn đến phá sản một hãng tư nhân nhưng trong khu vực công cộng có thể chỉ dẫn đến một sự thay đổi nhỏ trong thuế suất. Hiểu được điều này, các dự án khu vực công cộng sử dụng các tỷ lệ chiết khấu thấp hơn các dự án khu vực tư nhân.

Tóm lại, các quyết định đầu tư trong các hãng thuộc sở hữu nhà nước phải sử dụng những đánh giá giá trị xã hội chứ không phải những đánh giá giá trị tư nhân (thị trường).

### Các quyết định đặt giá

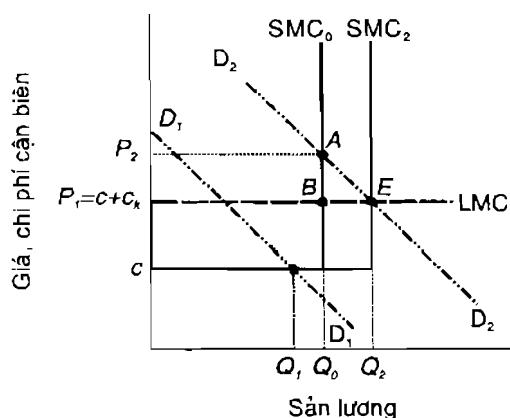
Các hãng công cộng phải đặt giá bằng chi phí xã hội cận biên. Chi phí tư nhân phải được điều chỉnh theo bất kỳ ảnh hưởng hướng ngoại nào của sản xuất hoặc tiêu dùng phát sinh, đảm bảo rằng xã hội đánh giá lợi ích và chi phí cận biên của đơn vị sản phẩm cuối cùng bằng nhau.

#### Đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn hay dài hạn?

Chi phí một lần của việc xây dựng nhà máy là khái niệm dự trữ. Chi phí xảy ra tại thời điểm khi nhà máy xây dựng. Nhưng LMC là khái niệm luồng, gắn với chi phí trong thời kỳ sản xuất sản phẩm. Chương 12 đã nghiên cứu dự trữ và luồng liên quan với nhau như thế nào. Ở tỷ lệ chiết khấu  $r$  giá trị hiện tại PV (khái niệm dự trữ) của luồng ổn định  $c_k$  theo thời kỳ được tính bởi công thức tính lợi tức  $PV = c_k/r$ . Ngược lại, chi phí theo thời kỳ của một khoản chi ban đầu PV có thể được biểu thị là  $c_k = r \times PV$ . Chi phí luồng của các nguồn lực bị đọng lại ở nhà máy là chi phí vốn ban đầu nhân với tỷ lệ chiết khấu  $r$ .

Hình 18.2 biểu thị chi phí cận biên ngắn hạn SMC<sub>0</sub>. Để cho đơn giản, chúng ta giả định nhà máy đang tồn tại có công suất tối đa  $Q_0$  và SMC<sub>0</sub> không đổi ở c đến giới hạn công suất, sau đó thẳng đứng. Chỉ bao nhiêu không thành vấn đề, sản lượng không thể tăng quá  $Q_0$  với mức công suất hiện tại.

Vì SMC<sub>0</sub> biểu thị chi phí cơ hội xã hội cận biên trong ngắn hạn của các nguồn lực sử dụng để sản xuất hàng hoá này, giá phải đặt ở SMC<sub>0</sub> làm cho chi phí xã hội cận biên và lợi ích xã hội cận biên bằng nhau. Nếu cầu thấp, ngành sẽ sản xuất ở  $Q_1$  và hoạt động

**Hình 18.2 Đặt giá bằng chi phí cận biên**

Giả sử chi phí cận biên ngắn hạn là không đổi ở c đến giới hạn công suất và sau đó thẳng đứng.  $SMC_0$ , tương ứng với công suất  $Q_0$ , và  $SMC_2$ , với công suất  $Q_2$ . Giả sử  $SMC_0$  là thích đáng và cầu là  $D_1D_1$ . Trong ngắn hạn, sản lượng hiệu quả là  $Q_0$ , và giá phải được đặt ở  $c$ . Nếu cầu là  $D_2D_2$ , giá ở mức chi phí cận biên ngắn hạn dẫn đến  $P_2$ , trên phần thẳng đứng của  $SMC_0$ .  $LMC$  cũng gây ra sự thay đổi trong phí tư bản  $c$ . Đầu tiên từ quy mô nhà máy  $Q_0$ , trong dài hạn xã hội có thể được lợi ích giác ABE bằng việc mở rộng công suất đến tận  $LMC$  bằng lợi ích xã hội cận biên ở  $E$ . Ở quy mô nhà máy  $Q_2$ , giá  $P_2$  vẫn nằm trên đường chi phí cận biên ngắn hạn là  $SMC_2$ . Đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn làm cho chi phí cận biên trực tiếp và lợi ích cận biên bằng nhau. Trong dài hạn, do các quyết định đầu tư hiệu quả mà công suất được điều chỉnh để đảm bảo rằng giá này cũng phản ánh chi phí cận biên dài hạn.

giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn, ngành đặt giá  $P_2$ . Mặc dù hiệu quả về mặt xã hội trong ngắn hạn nhưng không phải là hiệu quả trong dài hạn. Một khi công suất có thể thay đổi, xã hội muốn sản xuất ở  $E$ , ở đó lợi ích xã hội cận biên bằng chi phí xã hội cận biên dài hạn  $LMC$ . Bằng việc tăng dự trữ tư bản đến tận khi mức sản lượng tối đa của nó là  $Q_2$ , xã hội được lợi tam giác  $ABE$ , chênh lệch giữa lợi ích cận biên và chi phí cận biên khi sản lượng tăng từ  $Q_0$  lên  $Q_2$ .

Các quyết định đặt giá và đầu tư vì thế có liên quan với nhau. Trong ngắn hạn, sản phẩm phải được đặt giá bằng  $SMC$ , chi phí xã hội cận biên của nguồn lực sử dụng. Tuy nhiên, trong dài hạn, xã hội phải đầu tư nếu giá trị hiện tại của lợi ích tương lai cao hơn chi phí của việc bổ sung dự trữ tư bản. Thay vì đánh giá dự trữ tư bản của các quyết định đầu tư này chúng ta có thể sử dụng việc đánh giá luồng tương đương. Dự trữ tư bản nên tăng nếu lợi ích xã hội cận biên cao hơn chi phí cận biên dài hạn bao gồm cả phí vốn. Do đó, mặc dù các giá được đặt bằng  $SMC$ , trong dài hạn việc đầu tư sẽ làm thay đổi công suất và dịch chuyển đường  $SMC$ .

Vì thế, mặc dù các giá được đặt theo  $SMC$ , trong dài hạn đầu tư sẽ điều chỉnh dự trữ tư bản và sản lượng của công suất tối đa đến tận khi giá cũng bằng  $LMC$ . Trong dài hạn sự phân bổ hiệu quả là ở điểm  $E$  trong Hình 18.2, ở đó lợi ích cận biên,  $SMC$  và  $LMC$  trùng nhau.

Cuối cùng, lưu ý rằng nhiều trong số ý tưởng này thực hiện cho nhà độc quyền tư nhân. Chúng ta đơn giản thay thế những đánh giá xã hội bằng đánh giá tư nhân về lợi ích và chi phí và sử dụng tỷ lệ chiết khấu tư nhân thích đáng. Tuy nhiên, hành vi hợp lý (tối đa hóa lợi nhuận) sẽ vẫn nhận ra sự phụ thuộc lẫn nhau giữa các quyết định đặt giá và đầu tư.

dưới giới hạn công suất. Với đường cầu cao hơn  $D_2D_2$ , đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn dẫn đến giá  $P_2$  và ngành sẽ sản xuất ở công suất tối đa. Vì sản lượng không thể tăng quá  $Q_0$ , giá  $P_2$  cao hơn  $c$  là cần thiết để duy trì lượng cầu bằng số lượng tối đa có thể cung cấp.

Trong dài hạn, ngành có thể xây dựng nhiều nhà máy hơn. Với dự trữ tư bản cao hơn, ngành sẽ gặp đường chi phí cận biên ngắn hạn  $SMC_2$  với chi phí cận biên không đổi  $c$  đến mức sản lượng mới của công suất tối đa  $Q_2$ , sau đó chi phí cận biên là thẳng đứng.

Nhưng  $LMC$  cũng bao gồm chi phí cơ hội theo thời kỳ của các nguồn lực đã bị trói vào dự trữ tư bản, phí vốn  $c_k$ , mà việc tính toán chúng đã được mô tả bên trên. Do đó, trong Hình 18.2 chúng ta vẽ  $LMC$  là đường nằm ngang ở độ cao  $P_1 = c + c_k$ . Chi phí cận biên dài hạn của một đơn vị nữa là chi phí cận biên hoạt động cộng phí tư bản trên một đơn vị sản phẩm.

Giả sử rằng đường cầu phản ánh lợi ích cận biên xã hội là  $D_2D_2$  và ngành bắt đầu với dự trữ tư bản mà  $Q_0$  là sản lượng tối đa và  $SMC_0$  là đường chi phí cận biên ngắn hạn. Đặt

## Đặt giá cao điểm

Chương 8 đã lập luận rằng nhà độc quyền tạo ra lợi nhuận cao hơn nếu nó có thể phân biệt giá, đặt các giá khác nhau cho các khách hàng khác nhau có các đường cầu khác nhau. Phân biệt giá trong hàng hoá làm cho những khách hàng giá thấp bán lại cho những khách hàng giá cao, phá vỡ phân biệt giá bị phá vỡ. Bán lại không phải là vấn đề nếu hàng hoá là dịch vụ (các chuyến đi tàu hoả, cung cấp điện), phải tiêu dùng khi nó được mua.

Nhà sản xuất điện gấp cầu cao về điện vào thời gian bữa sáng và bữa tối, cầu thấp trong phần còn lại của ngày và cầu nhỏ vào ban đêm. Để cung cho cầu cao điểm, phải xây dựng thêm các nhà máy điện mà thường nhàn rỗi trong gần như cả ngày. Trong dài hạn, chi phí công suất của việc xây dựng các nhà máy điện bổ sung hàm ý rằng chi phí cận biên của việc cung cho những người sử dụng trong giờ cao điểm là cao hơn.

Những người sử dụng ở các thời gian khác nhau áp đặt những chi phí cận biên khác nhau lên xã hội. Sẽ có nghĩa khi đặt giá cao hơn cho những người sử dụng vào giờ cao điểm để phản ánh chi phí cận biên cao hơn mà họ áp đặt.

Đặt giá cao điểm có hai tác động thú vị. Không chỉ những người sử dụng vào giờ cao điểm trả cho chi phí cận biên cao mà họ áp đặt, những người không quan tâm đến việc tiêu dùng vào một thời gian khác (ví dụ các hộ gia đình với các máy sưởi dự trữ ban đêm sử dụng điện khi chi phí cận biên thấp) giá rẻ hơn cũng làm cho họ chuyển sang sử dụng vào thời gian không cao điểm. Bằng việc dàn tổng tiêu dùng hàng ngày bằng nhau hơn, xã hội giảm được cầu cao điểm và sự cần thiết dành các nguồn lực xây dựng các trạm điện để đối phó với việc sử dụng trong giờ cao điểm.

Trong Hình 18.2, chính sách giá hiệu quả làm cho giá thay đổi cùng với chi phí cận biên ngắn hạn. Những người sử dụng vào giờ không cao điểm, với đường cầu  $D_1D_1$ , trả chi phí hoạt động cận biên c không bao gồm phí công suất cho nhà máy cận biên. Những người sử dụng vào giờ cao điểm, với đường cầu  $D_2D_2$ , trả giá  $P_2$  cao hơn trên phần thẳng đứng của đường SMC mà đường cầu của họ đi qua.

Với cơ cấu giá hiệu quả này, số lượng hiệu quả của đầu tư là bao nhiêu? Đầu tư phải làm tăng công suất đến tận mức ở đó chi phí chỉ một lần cho nhà máy mới bằng giá trị hiện tại của lợi nhuận hoạt động khi cơ cấu giá hiệu quả được sử dụng. Tương đương, trên cơ sở dòng, giá trung bình ngày (trong Hình 18.2, trung bình của các giá  $P_2$  và  $c$ , với quyển sổ là phần của ngày mà các đường cầu  $D_1D_1$  và  $D_2D_2$  có liên quan) phải bù đắp được chi phí cận biên dài hạn bao gồm cả chi phí nhà máy. Như vậy, trong Hình 18.2 mức hiệu quả của nhà máy có thể là  $Q_0$  nếu bình quân giá quyền của  $P_2$  và  $c$  bằng  $P_1 = c + c_k$ .

Tóm lại, giá phải được đặt bằng chi phí cận biên ngắn hạn, chi phí cơ hội thực của các nguồn lực đối với xã hội. Với kiểu ngày hay mùa trong năm, đặt giá cao điểm phản ánh chi phí cận biên ngắn hạn khác nhau của việc cung cho các khách hàng khác nhau ở các thời gian khác nhau. Số lượng của tổng cầu gấp trên phần thẳng đứng của các đường chi phí cận biên ngắn hạn phụ thuộc vào mức tổng công suất. Ở công suất thấp giá thường sẽ cao vì chúng thường được đặt ở phần thẳng đứng của các đường chi phí cận biên ngắn hạn. Trong dài hạn, đầu tư và mức công suất hiệu quả phải được xác định để đảm bảo rằng khi đặt giá bằng chi phí cận biên ngắn hạn, các giá trung bình ngày hoặc trung bình năm bằng chi phí cận biên dài hạn.

## Ứng dụng đối với các hàng tư nhân

Độc quyền tư nhân cũng muốn sử dụng giá hai phần và giá cao điểm. Kết nối mạng và sử dụng mạng sau đó là các sản phẩm khác nhau mà các giá khác nhau sẽ là thích hợp.

Tương tự, giao thông giờ cao điểm và điện vào giờ ăn sáng là các sản phẩm khác với di lại vào giữa buổi sáng và điện giữa buổi chiều và hành vi tối đa hoá lợi nhuận sẽ đặt các giá khác nhau cho các khoảng thời gian khác nhau trong ngày, mà thực tế tạo nên các thị trường khác nhau.

Vậy khi đó hành vi tư nhân sẽ khác hành vi khu vực công cộng như thế nào? Nhớ lại rằng một nhà độc quyền, người phải lo lắng về sản lượng bổ sung đầy giá của các đơn vị sản phẩm hiện thời có thể bán xuống thấp, nói chung sẽ đặt các giá cao hơn hằng tương đương hành xử theo kiểu cạnh tranh. Vì thế, mặc dù các giá của nhà độc quyền tư nhân sẽ thay đổi theo thời gian trong ngày (nếu người tiêu dùng coi việc sử dụng ở các khoảng thời gian khác nhau như là hàng hoá thay thế kém của nhau), nói chung giá của nhà độc quyền tư nhân sẽ cao hơn trong cả ngày so với kiểu tương ứng của đặt giá cạnh tranh.

### Đặt giá gọi điện thoại ở Liên hiệp Anh

Lần sau xem hoá đơn tiền điện thoại quý, hãy xem nó chi tiết hơn. Bạn bị đặt giá thuê quý độc lập với số cuộc gọi thực hiện, cộng phí theo phút gọi của bạn: giá hai phần. Phí thuê bao gắn với phí công suất ở Hình 18.2, trong khi đó giá trên đơn vị gắn với chi phí cản biên ngắn hạn SMC. Cái sau bẩn thân nó tuân theo nguyên tắc đặt giá cao điểm.

Mọi người thức dậy vào buổi sáng, bắt đầu thực hiện các cuộc gọi điện thoại. Vào buổi tối, còn ít người gọi và vào nửa đêm thì hầu hết chúng ta đang ngủ. Hình 18.2 hàm ý rằng những người muốn thực hiện các cuộc gọi ban ngày phải trả giá cao hơn cần thiết để giảm bớt cầu ở công suất tối đa. Ngược lại, mạng cuối tuần bỏ không vì các doanh nghiệp nghỉ, SMC và giá phải thấp hơn nhiều.

**Bảng 18.1 Giá BT của các cuộc gọi trong nước, 2004**

Pence/phút	Ngày	Tối	Cuối tuần
7	1	1	

Ghi chú: Phí thuê bao cố định hàng quý 28,5 £.  
Nguồn: BT.

Bảng 18.1 cho thấy rằng giá thực của British Telecom (BT) theo sát các nguyên lý: giá hai phần và đặt giá cao điểm. Trong ba thập kỷ gần đây, BT đã chuyển dân từ ngành quốc hữu hóa sang độc quyền tư nhân bị điều tiết nặng sang hằng bị điều tiết ít hơn gấp sự cạnh tranh cường độ cao. Nhưng trong tất cả các cấu trúc thị trường đó

nó vẫn duy trì cả giá hai phần và đặt giá cao điểm, cho dù chi tiết của chiến lược giá phụ thuộc vào chi tiết của cạnh tranh thị trường mà BT đã gặp phải.

### Hoạt động của các ngành quốc hữu hoá

Năm 1970, khu vực công cộng lớn của Liên hiệp Anh đã theo những nguyên tắc phức tạp về đặt giá đã đưa ra bên trên. Các công chức dân sự giúp điều hành các ngành này là những người xuất sắc về những thứ như tỷ lệ chiết khấu xã hội, đặt giá cao điểm, giá hai phần và thặng dư tiêu dùng. Nhưng có ba thứ dẫn đến sai lầm.

Thứ nhất, phân tích đã giả định thông tin hoàn hảo (không mất chi phí). Trong thực tế, các hằng luôn luôn có thông tin bên trong và chính phủ đã phải lo lắng khó mà ngăn cản được sự leo thang của chi phí một cách không cần thiết. Các đường chi phí là cao hơn so với mức chúng có thể.

Thứ hai, có các vấn đề về cam kết. Chính phủ thấy khó hạn chế áp lực tăng lương trong khu vực công cộng. Các nhà quản lý các ngành quốc hữu hoá không thể nhất trí rằng Kho bạc không thể kham nổi và vì thế khó chống lại những đòi hỏi về lương. Họ cũng thấy khó có thể sa thải mọi người. Các cuộc bãi công chống sa thải làm cho các nhà chính trị lo lắng. Đôi khi bộ trưởng cũng phải cầm điện thoại và thực hiện việc thỏa ước.

Các vấn đề cam kết cũng áp dụng cho đầu tư. Đầu tư của các ngành quốc hữu hoá là một phần của chi tiêu chính phủ và góp phần làm thâm hụt ngân sách. Tuy nó cũng đóng góp cho thu nhập tương lai của chính phủ nhưng những nhà chính trị thiên cẩn có thói quen xoá bỏ đầu tư dài hạn. Do vậy, các ngành quốc hữu hoá có quá ít đầu tư. Tuy nhiều ngành công ích tư nhân bấy giờ bị buộc tội về cơ sở hạ tầng kém như ngành đường sắt hay cấp nước, một nửa thế kỷ đầu tư thấp khi thuộc sở hữu nhà nước rõ ràng đã gây ra vấn đề này.

Có ba kiểu “thất bại của chính phủ”. Các nhà chính trị muốn các nhà máy đóng ở khu vực cù tri của mình và muốn các ngành riêng biệt thuộc sở hữu nhà nước điều chỉnh theo những nhu cầu tạm thời của nền kinh tế quốc dân, bóp méo việc ra quyết định trong phạm vi các ngành quốc hữu hoá. Quốc hữu hoá để giải quyết thất bại của thị trường, chúng đã bị xói mòn bởi sự thất bại của chính phủ.

Thứ ba, mọi người bắt đầu nhận ra rằng con cá vàng nhìn trong bể kính thì to trong hồ thì bé. Hội nhập tăng lên của các nền kinh tế quốc gia đã bắt đầu đưa ra sự cạnh tranh thông qua nhập khẩu hoặc sự gia nhập của các công ty nước ngoài. Khi quy mô của thị trường liên quan tăng lên, sức mạnh thị trường tiềm năng của hàng bị giảm một mức nhất định. Nếu các ngành trước đây được coi là độc quyền tự nhiên thì nay đã trở thành đối tượng của sự cạnh tranh quốc tế nhiều hơn, đó là cái cớ để nhà nước kiểm soát giảm đi.

### 18.3

## Công cộng và tư nhân

Hiệu quả không từ trên trời rơi xuống như là mưa. Nó cần sự nỗ lực bền bỉ và sự lãnh đạo của ban quản lý. Các động cơ khuyến khích trong khu vực công cộng và tư nhân khác nhau như thế nào?

### Các động cơ khuyến khích đối với những người quản lý tư nhân

Về lý thuyết, hoạt động của những người quản lý tư nhân bị giám sát bởi những cổ đông thực tế hoặc tiềm năng. Nếu các giám đốc hoạt động tồi, họ có thể bị bỏ phiếu cách chức ở đại hội cổ đông hàng năm. Hơn nữa, quản lý tồi được nhận ra bởi thị trường chứng khoán, giá cổ phiếu sẽ thấp hơn mức có thể và người thôn tính có thể nhìn thấy cơ hội mua công ty này, thành lập ban quản lý tốt hơn, cải thiện lợi nhuận và vì thế tạo ra lãi vốn khi giá cổ phiếu tăng sau đó. Các mối đe doạ này được coi là rèn luyện kỷ luật cho các nhà quản lý và giữ cho họ đứng trên đôi chân của mình.

Trong thực tế, các mối đe doạ là yếu và không đáng tin cậy lắm. Thứ nhất, cá nhân các cổ đông gặp vấn đề kẻ ăn không: nếu các cổ đông khác giám sát ban quản lý, mọi thứ sẽ tốt. Cho nên mọi người có xu hướng không quan tâm. Thứ hai, các cuộc tấn công thôn tính thường đẩy giá cổ phiếu lên đáng kể: ban quản lý hiện thời có nhiều sai sót trước khi gập rắc rối và bị mất việc. Cuối cùng, ban quản lý hiện thời có nhiều thông tin nội bộ về trạng thái thực của hàng, thông tin không sẵn có với các cổ đông hiện thời hoặc những người tấn công tiềm năng.

Vì các cổ đông biết tất cả điều này nên họ cố gắng tạo cho các nhà quản lý động cơ trực tiếp để quan tâm đến lợi nhuận và giảm chi phí. Những nhà quản lý lâu năm được trả những khoản tiền thưởng lớn liên quan đến lợi nhuận. Tuy nhiên, những năm gần đây người ta thấy những nhà quản lý thu được những khoản tiền thưởng hậu hĩnh ngay cả khi các công ty của họ hoạt động kém.

Quản lý tư nhân có khả năng trở nên hiệu quả hơn khi là đối tượng của sự kiểm soát hiệu lực, hoặc từ phía những đối thủ cạnh tranh trên thị trường hoặc từ tổ chức điều tiết chặt chẽ và luôn theo dõi. Khi hàng tư nhân quá lớn và vì thế ít chịu sự cạnh tranh trong nước, và cũng sản xuất trong khu vực được che chắn khỏi nhập khẩu và sự cạnh tranh nước ngoài, đó chắc chắn là một nhà độc quyền ngủ quên trừ khi có những tổ chức điều tiết chặt chẽ. Và các nhà điều tiết này phải có khả năng chống lại sự mua chuộc điều tiết.

## Các động cơ khuyến khích đổi mới với các nhà quản lý công cộng

Những nhà quản lý tư nhân đổi mới khi đổi mới với cơ chế thị trường yếu về kỷ luật và kiểm soát. Những nhà quản lý khu vực công cộng không hề đổi mới với cơ chế thị trường. Mọi thứ phụ thuộc vào tính hiệu lực của chính phủ như một đơn vị thanh sát.

Về nguyên tắc, chính phủ có thể có hiệu lực như các thị trường tư nhân. Chính phủ có thể ban cho các khoản tiền thưởng gắn với hoạt động. Mặt khác, các công chức dân sự có thể được đào tạo ít hơn về đánh giá doanh nghiệp so với các nhà phân tích khu vực tư nhân. Cuối cùng, có sự cám dỗ chính trị đối với chính phủ để nắm quyền kiểm soát các ngành quốc hữu hoá và biến chúng thành công cụ cho vấn đề khẩn cấp.

### Hộp 18-1 Bài bỏ đi điều tiết hàng không

#### Những bài học từ Mỹ

Các chuyến bay nội địa Mỹ đã được bãi bỏ điều tiết vào năm 1978. Các rào cản gia nhập đã giảm. Đến năm 1984, số lượng hãng hàng không đã tăng từ 36 lên 120, giá vé giảm xuống 30% và hành khách sử dụng tăng 50%. Các máy bay đầy hơn có nghĩa là chi phí thấp hơn. Dịch vụ thường xuyên hơn làm cho việc bay phổ biến hơn. Những nhà tạo lập thị trường tự do đã vui mừng khi những dự đoán của họ đúng.

Tuy nhiên, sự cạnh tranh khốc liệt sau năm 1984 đã dẫn đến phá sản và sáp nhập. Năm 1989, 12 hãng hàng không hàng đầu chiếm 97% thị phần. Giá vé đã tăng, lợi nhuận cũng tăng. Các hãng hàng không hiện thời có sức mạnh đã dựng lên các rào cản gia nhập chiến lược để củng cố thị phần của mình. Chúng đã chuyển đến một sân bay (trung tâm) từ đó, các chuyến bay chở hàng đường dài đi vào hoạt động. Hệ thống dịch vụ hỗ trợ (nắc thang) trước tiên chở hành khách đến trung tâm. Hệ thống trung tâm và các nắc thang làm cho các hãng hàng không nhỏ khó thách thức được các hãng hàng không lớn. Các hãng lớn cũng sở hữu hệ thống đặt chỗ trước, sử dụng các đại lý du lịch để phân bổ các ghế trống. Bằng việc lập trình máy tính để cho thấy các chuyến bay của mình trước, họ đã đặt những người mới gia nhập vào thế bất lợi. Họ cũng đưa ra các đường bay kiếm lợi chỉ với cùng một hãng hàng không.

#### Điều tiết ở châu Âu

Đi lại bằng máy bay theo lịch đã bị điều tiết một cách mạnh mẽ cho đến tận năm 1997. Các chuyến bay giữa các thủ đô châu Âu thường bị giới hạn đến một hãng hàng không từ mỗi nước, như Iberia và Alitalia trên đường Madrid - Rome. Cảnh tranh thường chỉ là danh nghĩa: hai hãng hàng không chia doanh thu chung của họ. Vé bị kiểm tra nghiêm ngặt. Các chuyến bay theo lịch trình được miễn trừ Luật Cảnh tranh EC.

Vì thế giá vé cao. Khi các hãng có sức mạnh thị trường sản phẩm mở rộng thì các nghiệp đoàn nắm được một phần lớn trong lợi nhuận vượt này: thiếu cạnh tranh để lộ ra chi phí cũng cao như lợi nhuận.

Bảng sau cho thấy lý thuyết này phù hợp như thế nào. Các hãng hàng không châu Âu trả lương cao hơn các đối thủ Mỹ như thế nào, mặc dù có mức sống thấp hơn.

Chi phí lao động trên một công nhân, 1992-95 (1000 \$)

	Đội buồng lái	Đội cabin
7 hãng hàng không lớn của Mỹ	151	46
12 hãng hàng không lớn của EU	110	38

Các hãng hàng không châu Âu dần dần trở thành đối tượng của Luật Cảnh tranh EU nhưng các hãng đang ở trong ngành vẫn có những lợi thế lớn. Vì tắc nghẽn ở những sân bay lớn nên những hãng mới gia nhập hoạt động ở các sân bay loại hai. Trong khi các hãng đang ở trong ngành vẫn vào được "các đường cát cánh và hạ cánh" tốt ở các sân bay có lợi, thì cuộc sống đối với các hãng mới gia nhập là khó khăn. Chi phí bay ở châu Âu sẽ giảm khi thị trường hàng không trở nên cạnh tranh hơn và khi nhiều nước tư nhân hóa các hãng hàng không thuộc sở hữu nhà nước của mình hơn. Một nghiên cứu thực tế gần đây của Ng và Seabright ước lượng rằng bỏ sở hữu nhà nước thường làm giảm chi phí đi 15 - 20%, khi công nhân bị buộc phải chấp nhận tiền lương thực tế hơn.

#### Sau 11/9/2001

Sau những vụ tấn công khủng bố New York, ngành hàng không nổ tung khi cầu sụp đổ. Điều này đã dẫn đến sự tham gia của nhà nước khi chính phủ bao lãnh các hãng hàng không yếu. Tuy nhiên, nó cũng tạo ra cơ hội cạnh tranh cho các hãng hàng không giá rẻ như EasyJet và Ryanair, những hãng đã nhanh chóng cắt giảm giá để chiếm lợi thế từ sự rút lui của các hãng đang ở trong ngành.

Nguồn: F. McGowan and P. Seabright, "Deregulating European Airlines", *Economic Policy*, 1990; C. Ng and P. Seabright, "Competition, Privatization and Productive Efficiency: Evidence from the Airline Industry", *Economic Journal*, July 2001.

## Tầm quan trọng của sở hữu

Vì thế, bản thân việc chuyển sở hữu từ khu vực công cộng sang tư nhân có thể không phải là vấn đề quan trọng nhất. Những chủ sở hữu công cộng hay tư nhân đều không tốt trong việc giám sát quản lý. Nếu chuyển sở hữu cho khu vực tư nhân có lợi ích trực tiếp, có lẽ chính phủ sẽ khó khăn hơn trong việc sử dụng các ngành để thỏa mãn những đòi hỏi của các mệnh lệnh chính trị khác.

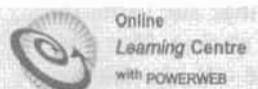
Như vậy, hầu hết các nhà kinh tế đều nhất trí rằng vấn đề then chốt không phải là bản thân quyền sở hữu mà là sự khốc liệt của sự cạnh tranh thị trường, hoặc chính sách điều tiết thay thế của nó mà ngành gặp phải.

## Bán tài sản của gia đình

Việc bán tài sản của nhà nước có cám cảnh tương lai của đất nước không? Bạn đã đủ hiểu để tự đưa ra câu trả lời. Giá thị trường của một tài sản là giá trị hiện tại của luồng thu nhập rộng mà chủ sở hữu được hưởng. Giả sử giá đúng là 100£. Nếu chúng tôi bán tài sản cho bạn, chúng tôi được 100£ và bạn có tài sản giá trị 100£. Không ai trong chúng ta được lợi hơn.

Chính phủ có thể được lợi như thế nào từ tư nhân hóa? Về mặt bản chất vì lý do Adam Smith đưa ra lần đầu tiên trong trích dẫn ở đầu chương này. Nếu các ngành quốc hữu hóa trước đây hoạt động không tốt, chúng sẽ có giá trị nhỏ nếu bị bán ở giai đoạn đó. Nếu chính sách quản lý thay đổi để chuẩn bị cho tư nhân hóa, giá trị hiện tại của lợi nhuận tương lai tăng ở thời điểm này.

Cuối cùng, câu hỏi về việc cám cảnh tương lai chủ yếu nằm ở chỗ sử dụng doanh thu của việc tư nhân hóa để làm gì. Sẽ là không thận trọng khi đầu tư khoản tiền này vào các tài sản vật chất cho khu vực công cộng, chỉ nó vào giáo dục sẽ bổ sung thêm cho vốn nhân lực và vì thế cho khả năng kiếm được thu nhập trong tương lai và cơ sở thuế, hoặc sử dụng nó để trả nợ của chính phủ. Khi đó chính phủ đổi tài sản này lấy tài sản khác. Chỉ khi nào doanh thu từ tư nhân hóa “bị phung phí” do sự bùng nổ tiêu dùng, tài trợ bằng thuế giảm chẳng hạn, thì chính phủ đang gây khó khăn tài chính cho các chính phủ tương lai.



Cho đến đây bạn đã nghiên cứu xong nội dung này, bạn nên kiểm tra sự hiểu biết của mình bằng tiếng Anh qua việc ghé thăm Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg).

### 18.4 Tư nhân hóa trong thực tế

Bảng 18.2 cho thấy doanh thu trung bình hàng năm từ tư nhân hóa trong thời kỳ 1980 - 2001 từ việc bán các ngành quốc doanh như British Telecom, British Gas, British Airway, British Steel, các công ty nước và hầu hết điện lực. Theo giá năm 1997, gần 83 tỷ £ doanh thu thu được trong thời kỳ 1980 - 2001.

**Bảng 18.2 Doanh thu từ tư nhân hóa của Anh 1980 - 2001  
(trung bình năm, tỷ bảng theo giá năm 1997)**

80-83	84-86	87-90	91-93	94-97	98-01
0,2	1,5	4,5	7,8	5,0	4,0

Nguồn: HM Treasury, OECD.

Mọi người thấy rằng mua cổ phiếu ở giá chào là có lợi, vì thế nhiều người mua hâm hở xếp hàng. Tuy nhiên, cổ gắng khuyến khích sở hữu cổ phần rộng rãi hơn phần lớn lại trở thành thất vọng. Thực hiện được những khoản lãi vốn của mình, các cá nhân nhanh chóng bán cổ phiếu của mình cho các quỹ hưu trí lớn và các công ty bảo hiểm háo hức có một danh mục đầu tư gần với mức trung bình của thị trường.

Trước đây, chúng ta đã nhấn mạnh tầm quan trọng của mức độ cạnh tranh mà các công ty tư nhân hoá gấp. Một số công ty trước đây là con cá lớn trong ao cá nhỏ nội địa bây giờ gặp sự cạnh tranh quốc tế dù để cho sự điều tiết bổ sung là không cần thiết. Các ví dụ bao gồm British Airway, British Aerospace và Jaguar.

Nhóm công ty thứ hai gần như là độc quyền tự nhiên thực sự, gặp tính kinh tế của quy mô đáng kể và ít nhất là lúc đầu, gặp sự cạnh tranh quốc tế nhỏ. Cụ thể, nhóm này bao gồm các công ty công ích, năng lượng và giao thông. Trong mỗi ngành nước, điện và giao thông đường sắt, độc quyền sở hữu nhà nước bị chia ra thành các công ty tư nhân khác nhau với hy vọng cạnh tranh từng phần. Ngược lại, British Telecom và British Gas đã bị tư nhân hoá nguyên vẹn.

Dù tư nhân hoá các hãng lớn này theo kiểu nào đi nữa thì sự điều tiết vẫn là cần thiết, ít nhất là đến khi việc toàn cầu hoá dẫn đến sự cạnh tranh quốc tế đủ lớn. Điều này bây giờ đang xảy ra trong ngành viễn thông nhưng đang dần chuyển sang các ngành công ích khác.

### Hộp 18-2 Tư nhân hóa trên thế giới

Bảng 18.2 cho thấy Liên hiệp Anh đã đi đầu trong tư nhân hóa như thế nào dưới thời Margaret Thatcher và John Major. Vào năm 1997, Liên hiệp Anh chỉ còn lại rất ít để bán. Châu Âu lục địa và châu Á đã đuổi kịp và vượt doanh thu tư nhân hóa của Liên hiệp Anh. Doanh thu thế giới từ năm 1990 đến bây giờ ở đỉnh là 600 tỷ đôla. Tuy nhiên, sau khi đạt đỉnh 100 tỷ đôla vào năm 1998, doanh thu tư nhân hóa toàn cầu bây giờ đã giảm dưới 20 tỷ £ một năm.

Doanh thu tư nhân hóa hàng năm (tỷ USD), 1995-1999			
Ý	16	Tây Ban Nha	7
Úc	12	Đức	4
Pháp	18	Anh	4
Nhật Bản	7		

Nguồn: *The Economist*, 20 July 2000, OECD 2003.

Khi độc quyền tự nhiên tồn tại, để cho các hãng tư nhân khai thác sức mạnh thị trường là không hiệu quả. Quốc hữu hoá không phải là sự thành công rõ ràng. Hơn nữa, chúng ta dần nhận ra rằng, ở châu Âu sự phản ứng chính sách thay thế - để các nhà độc quyền tự nhiên ở khu vực tư nhân nhưng điều tiết các hoạt động của họ - cũng đầy rẫy khó khăn. Ở Mỹ, nơi mà điều tiết luôn được thích hơn sở hữu công cộng, thì kết luận trên đã được rút ra từ lâu: mua chuộc điều tiết và các vấn đề thông tin vẫn đặt ra những khó khăn nghiêm trọng cho chính sách công cộng.

Có lẽ cần nghĩ bên lề một chút. Thay vì can thiệp một cách không hoàn hảo để kiểm soát nhà độc quyền trong một thị trường nhỏ, tại sao không mở rộng thị trường ra? Một thị trường lớn có thể hỗ trợ cho sự cạnh tranh giữa nhiều hãng, mỗi hãng đều đủ lớn để khai thác tính kinh tế của quy mô. Đây là khía cạnh then chốt của chương trình "hoàn tất thị trường bên trong" trong phạm vi Liên minh châu Âu.

Trong ngành viễn thông, cạnh tranh với BT phát triển nhanh chóng khắp mọi nơi. Điện thoại di động và dịch vụ số liệu qua TV cáp là các doanh nghiệp lớn. Truyền số liệu là thị trường phát triển nhanh và vệ tinh không phân biệt biên giới quốc gia. Bị thúc đẩy bởi các cơ hội công nghệ mới, Ủy ban châu Âu đang bàn cách hoà hợp nhiều quy định quốc gia đối với viễn thông. Nếu điều này xảy ra, những nhà điều tiết quốc gia sẽ trở nên kém quan trọng.

## 18.5 Điều tiết độc quyền tư nhân

Bài học từ kinh nghiệm trước đây về quốc hữu hoá độc quyền tự nhiên là gì? Thứ nhất, các nhà điều tiết cần phải được độc lập với chính phủ để đưa ra lời hứa đáng tin cậy là không phải lúc nào cũng can thiệp. Điều này được đi cùng với việc thành lập các tổ chức điều tiết độc lập mà những chữ viết tắt của chúng nhấn mạnh các phương tiện tài chính: Oftel, Ofwat, Ofgem, v.v...<sup>(1)</sup> Mỗi tổ chức điều tiết có các mục đích rõ ràng do nghị viện đưa ra nhưng chịu trách nhiệm về việc thực hiện chúng.

Thậm chí như vậy, độ tin cậy không phải luôn luôn được thiết lập một cách dễ dàng. Thậm chí, các tổ chức độc lập cũng không luôn luôn giữ lời hứa do mình đưa ra. Ví dụ, khi các công ty bị điều tiết tạo ra lợi nhuận không nhìn thấy trước, tổ chức điều tiết khó mà cho phép độc quyền tư nhân nắm giữ chúng. Thất bại của những cam kết điều tiết càng quan trọng khi một ngành càng phụ thuộc vào khoản đầu tư bền vững cho thành công hiện thời. Ví dụ, nếu thất bại điều tiết là đủ nghiêm trọng thì tư nhân hoá tất cả ngành viễn thông sẽ là tốt hơn để bảo vệ động cơ duy trì việc đầu tư. Ngược lại, trong các ngành chín muồi, như cấp nước, một thất bại điều tiết nào đó có thể ít thiệt hại hơn và có thể duy trì điều tiết ngay cả khi điều này được áp dụng một cách không hoàn hảo cũng có thể là tốt hơn<sup>(2)</sup>.

Thứ hai, cần chú ý tới sự mất cân xứng về thông tin và khả năng chi phí leo thang bởi độc quyền tự nhiên. Về mặt bản chất, hai hệ thống điều tiết hành vi là có thể: trần giá hoặc trần đối với tỷ suất lợi nhuận (đôi khi gọi là "công chi phí"). Thiết kế điều tiết gặp sự đánh đổi khi hàng có độc quyền thông tin về chi phí thực của nó. Trần giá tạo cho nhà độc quyền tất cả lợi ích của việc giảm chi phí mà tổ chức điều tiết không quan sát được; trần đối với tỷ suất lợi nhuận có nghĩa là cắt giảm chi phí dẫn đến giá thấp hơn.

Nếu đó là vấn đề duy nhất thì trần giá tạo ra các động cơ tốt hơn. Nhưng nếu nhà độc quyền gặp các rủi ro khác thì điều tiết tỷ suất lợi nhuận tạo khả năng cho những phát sinh không nhìn thấy trước chuyển sang người tiêu dùng, trong khi đó trần giá làm cho nhà độc quyền chịu toàn bộ rủi ro. Việc chia sẻ rủi ro hiệu quả có thể sử dụng một số yếu tố cấu thành của điều tiết tỷ suất lợi nhuận.

Bất chấp lý lẽ ủng hộ một sự thoả hiệp nào đó giữa hai phương pháp này, việc điều tiết của Liên hiệp Anh cho đến tận thời gian gần đây vẫn quá nặng về phương pháp trần giá, đặt toàn bộ sức mạnh của điều tiết dâng sau áp lực giảm chi phí. Việc này được đi tiên phong cùng với tư nhân hoá BT vào năm 1984, với ràng buộc trần giá "RPI-X". Các giá danh nghĩa của BT có thể tăng cùng tỷ lệ với chỉ số giá bán lẻ, trừ X %. X là cắt giảm hàng năm trong giá thực. Vì viễn thông hưởng tiến bộ công nghệ phát triển nhanh, nên BT phải có khả năng giảm chi phí sau mỗi năm theo biến thực. Tổ chức điều tiết Oftel đặt ra X. Lúc đầu, X là 3%. Sau đó tăng lên 4,5% và sau đó 6,25%. Trong 10 năm đầu là công ty tư nhân, BT phải giảm giá thực của mình cộng dồn là 45%. Thực tế chúng đã giảm 43%.

Năm 2004, Tổ chức điều tiết ngành thông tin liên lạc mới Ofcom đã thông báo quan điểm chiến lược về điều tiết trong khu vực thông tin liên lạc. Một phần quan điểm này sẽ được nghiên cứu so với khuôn khổ điều tiết tồn tại đã 20 năm và liệu sự chuyển trọng tâm khỏi kiểm soát giá có trở nên hiệu lực hơn trong việc cung cấp các dịch vụ hiện đại, sáng tạo và định hướng người tiêu dùng cho khách hàng không.

<sup>(1)</sup> Lúc đầu, viễn thông, khí đốt, điện và các độc quyền tư nhân khác có tổ chức điều tiết riêng như Oftel, Ofgas, nhưng dần dần các tổ chức này bị thay thế bởi các tổ chức điều tiết cho cả khu vực. Do đó, Ofgem bây giờ điều tiết các thị trường khí đốt và điện và Ofcom không chỉ điều tiết viễn thông mà cả các ngành thông tin khác như radio và hàng không rộng.

<sup>(2)</sup> Đây là các ví dụ về cái tốt thứ nhì đã đưa ra ở Chương 15.

### Hập 18-3 Đổi xử tốt hơn đối với những người sử dụng điện thoại di động

Chương 18 đã giới thiệu vai trò của cạnh tranh trong việc điều tiết hành vi của các hãng có sức mạnh độc quyền. Nay giờ chúng ta cũng đã nghiên cứu vai trò của điều tiết RPI-X, chúng ta có thể nghiên cứu một số phán quyết của Ủy ban Cạnh tranh liên quan đến điện thoại di động.

Năm 1999, sau một nghiên cứu của Ủy ban Cạnh tranh có thái độ chỉ trích lệ phí đối với điện thoại di động, Vodafone và BT Cellnet (nay giờ gọi là O2) đã bị đặt trần giá kiểu RPI-9 trong từng năm 1999 và 2000.

Năm 2003, Ủy ban Cạnh tranh lại tham gia một lần nữa, lần này nghiên cứu sự phản nản rằng phí gọi từ điện thoại di động sang các đường cố định mặt đất

là quá cao. Ủy ban đã kết luận rằng chi phí của các cuộc gọi từ những người sử dụng đường cố định cao hơn ít nhất là 40% so với mức công bằng. Những nhà điều hành mạng di động cho rằng giá gọi chuyển mạng cao được sử dụng để trợ giá cho các điện thoại di động cầm tay mới. Ủy ban lập luận rằng không phải tất cả những người sử dụng đường cố định đều là những người sử dụng di động và vì thế không được lợi từ trợ cấp này.

Kết quả là, Ủy ban đã yêu cầu Vodafone và O2 cắt giảm phí chuyển mạng thực của mình đi 15% một năm trong thời kỳ 2002 - 2006, và cũng yêu cầu Orange và T-Mobile giảm phí nối mạng đi 14% một năm.

Vì cạnh tranh tăng lên từ điện thoại di động, các nhà cung cấp nước ngoài và các công ty cáp, việc điều tiết viễn thông ngày càng chuyển từ điều tiết giá cuối cùng sang giá trung gian và kết nối mạng. Như Luật Cạnh tranh châu Âu buộc Microsoft phải cho phép các đối thủ cạnh tranh được giao diện với các servers của nó, Ofcom xem xét các mức giá mà BT đặt cho các đối thủ khi sử dụng mạng phân phối quốc gia của nó. Với nhiều nhà cung ứng tiềm năng hơn, cạnh tranh trong thị trường sản phẩm cuối cùng sẽ tăng.

Như chúng ta kỳ vọng, cạnh tranh giữa các công ty nước đã chứng minh rằng phải khuyến khích nhiều hơn nữa, do đó khuôn khổ điều tiết ban đầu sau tư nhân hóa về mặt bản chất vẫn còn. Khi điều tiết các công ty nước, Oftel đã thực hiện "RPI + K". Giá thực của nước tăng K% một năm để cho phép các công ty nước cải thiện chất lượng (và thực sự chất lượng!) bằng việc đầu tư đáng kể mà khi nước là ngành quốc hữu hoá là không đáng kể. K tính trung bình năm khoảng 5,5%, nhưng thay đổi theo các công ty nước ở các vùng khác nhau tuỳ theo quan điểm của Oftel về nhu cầu đầu tư.

Điều tiết hành vi không phải là phương án lựa chọn duy nhất sẵn có đối với các tổ chức điều tiết. Cũng có thể phân chia một công ty và thay đổi cơ cấu ngành. Trong những năm 1980, công ty điện thoại Mỹ AT&T đã bị chia thành "những quả chuông nhỏ", mỗi đơn vị phục vụ một vùng của Mỹ nhưng chia sẻ cùng một mạng về các cuộc gọi liên vùng.

Các vấn đề về điều tiết các công ty lớn đã làm cho các tổ chức điều tiết phải suy nghĩ nhiều hơn về một số phần của doanh nghiệp có thể tồn tại được qua sự cạnh tranh không. British Gas độc quyền sau đó đã bị phá vỡ dẫn bởi việc cho phép các công ty khí đốt và điện khu vực cạnh tranh trong việc cung cấp khí đốt và điện. Các ngành này và các ngành khác là liên kết dọc, kết hợp các thiết bị đầu nguồn, mạng lưới truyền tải cơ sở với các hoạt động cuối nguồn như phân phối địa phương. Mạng lưới truyền tải cơ sở là độc quyền tự nhiên - chúng ta chỉ muốn một đường dây điện quốc gia - nhưng các hoạt động cuối nguồn cung cấp nhiều cơ hội cho cạnh tranh. Rõ ràng việc sử dụng mạng là sẵn có ở các mức giá hợp lý và tổ chức điều tiết cần giám sát điều này. Vấn đề then chốt là liệu hàng điều hành mạng có được phép cạnh tranh với các nhà phân phối cuối nguồn khác không. Câu trả lời phụ thuộc vào liệu các ảnh hưởng hướng ngoại dọc hay các cơ hội cho hành vi chiến lược có tạo cho nhà độc quyền mạng sức mạnh quá mức trong thị trường cuối nguồn không.

Tương tự, tư nhân hóa British Rail đã dẫn đến việc tạo thành Railtrack để cung cấp mạng lưới cơ sở hạ tầng, và trao quyền hoạt động khu vực cho các công ty như Virgin

Trains, Connex và ScotRail. Những ảnh hưởng hướng ngoại giữa các hoạt động cho thấy rằng việc phá vỡ các công ty không luôn luôn cung cấp giải pháp dễ dàng. Railtrack đã bị chỉ trích một cách dai dẳng về việc đầu tư ít.

Vì được hưởng lợi trực tiếp của các đường sắt tốt hơn là các công ty điều hành đường sắt, các động cơ của Railtrack đã phụ thuộc vào tổ chức điều tiết đã buộc thu nhập của Railtrack với việc cung cấp cơ sở hạ tầng đường sắt tốt hơn của nó một cách trực tiếp như thế nào. Câu trả lời là “không đủ”. Năm 2001, khi Railtrack phá sản, chính phủ mới tổ chức lại ngành đường sắt một lần nữa, cuối cùng dẫn đến việc tạo ra Network Rail.

Thực tế đáng buồn về việc tư nhân hóa đường sắt cũng cho thấy rằng các vấn đề cam kết không tan biến vì một ngành bị tư nhân hóa. Mỗi lần các thành viên của nghị viện cho rằng việc bơm nhiều tiền công cộng vào mới có thể cứu được ngành đường sắt. Railtrack đã có động cơ giảm đầu tư của mình vào đường ray và phát tín hiệu, và các công ty hoạt động đã có động cơ làm chậm lại việc đầu tư vào các đoàn tàu và các toa mới.

## 18.6

## Sáng kiến tài chính tư nhân

Năm 1992, khi sự suy thoái 2 năm của Liên hiệp Anh đã làm xói mòn doanh thu thuế và làm cho việc vay mượn của chính phủ nhiều như nấm, chính phủ đã áp dụng Sáng kiến Tài chính Tư nhân (PFI). Chính phủ đã sử dụng tài năng chuyên môn của khu vực tư nhân để tài trợ các dự án công cộng. Những người chỉ trích coi đó là mưu đồ cắt giảm quy mô rõ ràng trong ngân sách. Lập luận đã được kéo dài mãi từ đó.

PFI chuyển các bộ phận và các tổ chức chính phủ từ chủ sở hữu và người điều hành các tài sản thành những người mua các dịch vụ từ khu vực tư nhân. Các hãng tư nhân trở thành những người cung cấp dịch vụ dài hạn chứ không phải chỉ là những người xây dựng các tài sản được thanh toán trước. Không trả chi phí vốn cho việc xây dựng các con đường, chính phủ trở thành người thuê liên tục nhiều dặm đường cao tốc được duy trì.

Trong thời kỳ 1992-98, các hợp đồng trị giá mười một tỷ £ đã được ký kết, trong đó riêng đường sắt qua đường hầm biển Mâng sơ đã chiếm 27%, 33% là các chương trình giao thông khác như đường bộ, cầu, xây dựng đường sắt và tàu điện, và 12% là các dự án bệnh viện và khu vực y tế khác. Phần còn lại thuộc công nghệ thông tin, quốc phòng, giáo dục, nhà tù và nhà ở khác. Năm 1996, chương trình này đã được mở rộng đến các tổ chức địa phương như Chương trình Đồng sở hữu Tư nhân Công cộng (PPP). Bảng 18.3 cho thấy các số liệu từ 1998-99 đến 2003-04.

**Bảng 18.3 Đầu tư khu vực tư nhân PFI (tỷ £, 98/99-03/04)**

	98/99	99/00	00/01	01/02	02/03
Môi trường, giao thông, khu vực	0,5	1,1	0,9	1,2	1,2
Y tế	0,3	0,6	0,7	0,6	0,9
Các tổ chức địa phương	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6
Quốc phòng	0,3	0,3	0,2	0,2	0,8
Scotland	0,3	0,5	0,3	0,1	0,15
Wales	0,1	0,1	0,1	0,1	0,7
Bộ Nội vụ	0,1	0,3	0,3	0,2	0,1
Các thứ khác	0,3	0,5	0,4	0,1	0,1
Tổng	2,2	4,0	3,6	3,1	3,9

Nguồn: *Financial Times*, 11 December 1998.

<http://www.treasury-project-taskforce.gov.uk>

Kho bạc kiên trì mục tiêu lôi kéo khả năng quản lý và kiểm soát rủi ro của khu vực tư nhân. Chính phủ đã chán ngấy với chi phí cao của các dự án công cộng. Trong điều kiện PFI, khu vực tư nhân chịu trách nhiệm về rủi ro nằm trong sự kiểm soát của nó. Chính phủ chỉ chịu trách nhiệm về những phần vượt quá phát sinh từ những rủi ro rộng hơn bên ngoài sự kiểm soát của những người ký hợp đồng. Tất nhiên, ranh giới là không rõ ràng. London and Continental Railway (đường sắt London và Châu lục) chịu trách nhiệm về dự án PFI lớn nhất, Channel Tunnel Rail Link đã đòi hỏi nhiều tiền hơn so với mức xác định trong đấu giá ban đầu của nó.

Vậy những tác dụng ngân sách là gì? Thứ nhất, bất kỳ lợi ích nào từ hiệu quả khu vực tư nhân cũng được đền đổi lập với thực tế là chính phủ có thể vay rẻ hơn khu vực tư nhân. Khu vực tư nhân chịu những chi phí xây dựng ban đầu, được tài trợ bằng tiền vay. Việc xếp loại tín dụng thấp hơn của các dự án do tư nhân tài trợ (so với xếp loại chính phủ loại AAA, trái phiếu của Bệnh viện Greenwich được xếp loại BBB và trái phiếu Docklands Light Railway được xếp loại A) có thể có ý nghĩa nào đó cho đến điểm một phần trăm bù sung đối với lãi suất phải được trả. Khi lãi suất trung bình chỉ là 5 hoặc 6%, lãi suất này bù sung rất nhiều vào chi phí dự án. Hiệu quả khu vực tư nhân phải bù nhiều hơn lãi suất này nếu chính phủ được lợi.

Thứ hai, PFI làm cho chính phủ thoát khỏi chi phí vốn ban đầu của việc xây dựng một con đường hay một nhà tù đối lấy việc chịu hai loại chi phí tương lai. Thứ nhất là "thuê" hiện thời con đường hoặc dịch vụ nhà tù từ nhà cung cấp tài sản, thứ hai là khoản nợ có thể đổi với sự tăng chi phí bên ngoài sự kiểm soát của nhà cung ứng tư nhân. Đưa ra những trợ cấp ban đầu cho nhà cung cấp tư nhân trong ước tính ngân sách ngày nay không phải là vấn đề dễ dàng.

Về sự trao đổi chi phí vốn lấy khoản nợ tương lai để thuê dịch vụ là gì? Giá sử mất 100 triệu £ để xây dựng con đường và lãi suất là 10%. Nhà cung cấp tư nhân phải đòi 10 triệu £ một năm chỉ để trang trải chi phí cơ hội của tiền bị trói vào dự án. Trong những năm đầu, chính phủ có con đường của mình và chi ít hơn 100 triệu £ mà lẽ ra phải chi để xây dựng con đường. Lúc đầu, nó cần ít doanh thu thuê, đó là khoản vay ẩn. Giá trị hiện tại của cước thuê đường tương lai mà nó phải trả không để lộ ra đó là khoản nợ của chính phủ.

Nhiều luồng tiền tương lai không được tính đến một cách thích hợp vào các tài khoản của chính phủ. Khi Liên hiệp Anh lần đầu tiên phát hiện ra dầu Biển Bắc, giá trị hiện tại của thuế tương lai đánh vào việc khai thác dầu đã không được đưa ngay vào như một tài sản của chính phủ. Đây không phải là cách thị trường chúng khoán hành xử. Hãy nghĩ về tất cả các công ty internet được đánh giá hàng tỷ £ vì thị trường nghĩ chúng sẽ đem lại doanh thu trong một ngày nào đó trong tương lai.

Ngược lại, nhiều chính phủ đã biết rằng họ gặp những khoản nợ lương hưu không lô trong tương lai, vì dân số đang già đi và các quỹ hưu trí nhà nước hào phóng (không phải là đặc điểm của Liên hiệp Anh!), khoản nợ này không để lộ ra ở đâu trong các tài khoản của chúng ở hiện tại. Nó phải được ghi không phải vào tài khoản luồng của thu nhập và chi tiêu hiện thời, mà một cách lý tưởng vào sự đánh giá hiện thời về các tài sản và nợ. Vì nó không được ghi như thế, khi các dự án PFI dần dần tích lũy được luồng phí trả cho những nhà cung cấp dịch vụ tư nhân về cái trước đây các dự án công cộng làm, điều này nghiêm nhiên sẽ có xu hướng làm tăng luồng chi tiêu của chính phủ trong tương lai.

## Hộp 18-4 Chênh đường ray

Khi tư nhân hóa ngành đường sắt đã được thực hiện ở Anh trước cuộc bầu cử năm 1997, British Rail đã bị chia nhỏ. Cơ cấu mới bao gồm rất nhiều doanh nghiệp chạy tàu nhưng chỉ có một công ty, Railtrack cung cấp cơ sở hạ tầng đường sắt. Giá cổ phiếu của Railtrack tăng đột ngột khi các nhà đầu tư kỳ vọng nó sẽ thịnh vượng. Tháng 10 năm 2001 Railtrack đã bị phá sản. Bài học chúng ta rút ra từ sự thất bại này là gì?

Railtrack được thừa kế hàng chục năm đầu tư thấp vào cơ sở hạ tầng đường sắt. Sự thay đổi trong sở hữu là không đủ. Cái cần là sự đầu tư rộng rãi. Nhưng khi là độc quyền tư nhân, Railtrack đã bị điều tiết. Những nỗ lực trực tiếp để tài trợ cho việc đầu tư vào đường sắt bởi các mức giá cao đã bị cản trở bởi phí đường sắt (và vì thế lượng tiền Railtrack có thể đặt cược cho các nhà hoạt động chạy tàu) bị điều tiết một cách chặt chẽ. Thêm vào mỗi quan tâm về sự cạnh tranh không phù hợp và sức mạnh thị trường tiềm tàng, các nhà chính trị cũng rất nhạy cảm với mức giá đường sắt.

Tình huống này bị phóng đại bởi hai vấn đề. Thứ nhất, mọi người đều đánh giá thấp chi phí của việc nâng cấp đường sắt, cụ thể là đường sắt West Coast xấu có tiếng từ London đến Glasgow. Thứ hai, những vụ tai nạn đường sắt, đặc biệt ở Hatfield nơi đường sắt đáng chê trách, đã dẫn đến các chương trình tổn kém và không lường trước để cải thiện sự an toàn một cách nhanh chóng.

Biểu dưới đây biểu thị đầu tư kế hoạch luỹ kế trong thời kỳ 2001-10. Với kho bạc từ chối tăng

phần đóng góp của chính phủ, khu vực tư nhân đã luôn miễn cưỡng đầu tư 34 tỷ £ vào một ngành chịu sự điều tiết bên ngoài, không có đảm bảo sẽ thu đủ doanh thu để trả khoản đầu tư với lãi. Khi chúng ta bàn luận hăng là gì ở Chương 6, Hộp 6.3 đã viết, vì hầu hết các hợp đồng là không đầy đủ, một số người phải có sự kiểm soát cuối cùng khi một điều nào đó không dự kiến xảy ra. Ví dụ Railtrack cũng làm sáng tỏ sự mập mờ nằm trong sự đối tác công cộng - tư nhân này.

### Đầu tư dự định vào đường sắt

Quý cộng đồng, 2001-10 (tỷ £, mức giá năm 2000)

	Công cộng	Tư nhân
Cơ sở hạ tầng đường sắt	3,5	25,5
Tàu mới	11,5	8,5
Tổng cộng	15,0	34,0

Bằng việc chiếm giữ vòng tiếp theo của tiền kho bạc và đẩy Railtrack đến phá sản, chính phủ giả định sự kiểm soát cuối cùng khi dụng chạm đến trạng thái đường sắt. Một số nhà đầu tư tư nhân đã kêu ca rằng điều này có thể làm cho sự đối tác giữa khu vực công cộng và tư nhân trong tương lai khó khăn hơn. Vì khu vực tư nhân vui vẻ duy trì lợi nhuận khi mọi thứ diễn ra tốt đẹp, không rõ ràng rằng họ có cơ sở cho những phản nản khi mọi thứ xảy ra theo hướng khác.

Nguồn: *The Economist*, 20 October 2001.

## TÓM TẮT

- **Quốc hữu hóa** là việc mua các công ty tư nhân bởi khu vực công cộng. **Tư nhân hóa** là bán các hãng khu vực công cộng cho khu vực tư nhân.
- **Độc quyền tự nhiên** gặp đường chi phí trung bình dốc xuống. Chi phí cận biên nằm dưới chi phí trung bình. Đặt giá bằng chi phí cận biên hàm ý thua lỗ.
- **Đặt giá hai phần** cho phép nhà độc quyền đặt phí cận biên thích hợp và trang trải thua lỗ thông qua phí cố định. Tuy nhiên, với độc quyền thông tin, một hãng không hiệu quả sẽ cố gắng trang trải thua lỗ không cần thiết thông qua phí cố định.
- Một cách lý tưởng, các hãng nhà nước điều hành phải đặt giá bằng chi phí xã hội cận biên và đầu tư đến tận khi giá vừa đủ trang trải chi phí xã hội cận biên dài hạn, bao gồm cả chi phí trả lãi hàng năm cho chi tiêu vốn ban đầu.
- **Mua chuộc điều tiết** xảy ra khi tổ chức điều tiết trở thành người bênh vực ngành được coi là phải điều tiết.
- **Tư nhân hóa** là sự đáp lại quan điểm cho rằng một số công ty nhà nước không phải độc quyền tự nhiên và rằng thậm chí độc quyền tự nhiên đã được giải

quyết tốt hơn bởi sự điều tiết hết cỡ ràng buộc chính phủ không phải can thiệp mãi mãi.

- Chuyển đổi sở hữu làm cho người ta tin rằng hàng không có sự trợ giúp vô hạn của chính phủ (mặc dù đôi khi chính phủ vẫn bảo lãnh các công ty tư nhân).
- Bán các tài sản đúng giá làm cho cửa cải của chính phủ không thay đổi. Nếu triển vọng xử lý chặt hơn trong tương lai dẫn đến cải thiện năng suất trong các hàng nhà nước thì chính phủ được lợi trước tiên khi năng suất cải thiện, chứ không phải khi hàng được bán.
- Nhiều hàng tư nhân bấy giờ gặp sự cạnh tranh căng thẳng, thường từ phía nước ngoài. Tuy nhiên, độc quyền tự nhiên đã đòi hỏi một khung khổ điều tiết mới. Điều này đã ủng hộ việc đặt trần giá, được điều hành bởi các tổ chức điều tiết độc lập và là đối tượng của việc xem xét lại định kỳ.
- Liên hiệp Anh ngày càng phải điều tiết không phải hành vi mà là cấu trúc thị trường. Điều này giả định rằng một số bộ phận của độc quyền tự nhiên có thể trở nên phù hợp cho cạnh tranh. Trong thực tế, đó thường là các hoạt động cuối nguồn trong ngành liên kết dọc.
- **Sáng kiến tài trợ tư nhân** sử dụng tài chính tư nhân để xây dựng các dự án và ban quản lý tư nhân điều hành chúng. Sau đó chính phủ trả phí dịch vụ để sử dụng tài sản đó.

## CÂU HỎI ÔN TẬP

- ❶ Tại sao các câu lạc bộ thể thao có cả phí thành viên ban đầu và cả phí thành viên hàng năm cho những người đã là thành viên.
- ❷ Một Nghị sĩ đã khuyến nghị rằng vì British Telecom bị điều tiết bởi Ofcom nên sẽ hợp lý khi thành lập Ofair để điều tiết British Airways. Có nên không?
- ❸ "Vé theo mùa rẻ sẽ làm cho những người đi lại bằng các phương tiện giao thông công cộng không đi trên những con đường tắc nghẽn vào giờ cao điểm". "Những người đi lại bằng các phương tiện giao thông công cộng phải trả thêm vì hầu hết tàu hỏa bỏ không trong phần còn lại của ngày". Hãy bảo vệ một trong hai quan điểm này. Câu trả lời có phụ thuộc vào cách đặt giá cho xe hơi và đỗ xe không?
- ❹ "Đường hầm qua biển Măng-sơ xây dựng bằng tiền tư nhân, nên không thể duy trì việc trả lãi cho các khoản nợ của nó. Nó không bao giờ nên được xây dựng". Hãy bàn luận.
- ❺ Bạn có nhớ sự khác nhau giữa sự đánh giá của tư nhân và xã hội về các chi phí và lợi ích khi trả lời câu hỏi 4 không? Hãy chỉ rõ 5 nguồn gốc của sự khác nhau giữa chi phí, lợi ích xã hội và tư nhân.
- ❻ Khi Bộ Quốc phòng đặt hàng thiết kế và sản xuất các máy bay chiến đấu mới, nó có thể làm các hợp đồng giá cố định hay giá cộng chi phí. Giải thích các động cơ trong hai hợp đồng này khác nhau như thế nào? Khi nào giá cộng chi phí là mong muốn về mặt xã hội? Tại sao Sáng kiến Tài chính Tư nhân là sự thỏa hiệp giữa các hợp đồng giá cố định và giá cộng chi phí?

- 7** **Những sai lầm thường gặp:** Tại sao những nhận định sau là sai? (a) Những ngành quốc hữu hoá bị lỗ phải là ngành không hiệu quả. (b) Độc quyền tư nhân luôn luôn không tốt bằng độc quyền công cộng. (c) Vì hành vi có thể bị điều tiết nên không bao giờ cần phải phá vỡ độc quyền.

*Để kiểm tra câu trả lời của bạn cho các câu hỏi này, mở trang 684-85.*



Online  
Learning Centre  
with POWERWEB

Để giúp bạn nắm vững các khái niệm then chốt của chương này hãy kiểm tra các tài liệu bổ sung bằng tiếng Anh trên Trung tâm học liệu trực tuyến tại địa chỉ [www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg](http://www.mcgraw-hill.co.uk/textbooks/begg). Có các câu hỏi kiểm tra nhanh, các ví dụ kinh tế học và truy nhập vào các bài báo của Powerweb, tất cả đều miễn phí.

Muốn có bài tập, câu hỏi tư duy và các ví dụ kinh tế học trong thực tiễn (có đáp án và bình giải) phong phú hơn nữa bằng tiếng Việt để hỗ trợ cho việc nghiên cứu, hãy xem cuốn sách "Bài tập Kinh tế học" bán kèm theo.