

Phần thứ nhất

Những vấn đề kinh tế chính trị của phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa

Chương III

Sản xuất hàng hóa và các quy luật kinh tế của sản xuất hàng hóa

I- Điều kiện ra đời, tồn tại, đặc trưng và ưu thế của sản xuất hàng hóa

Khi nghiên cứu phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa, C. Mác bắt đầu từ hàng hoá. Bởi vì, *một mặt*, sản xuất tư bản chủ nghĩa, trước hết là sản xuất hàng hoá đã phát triển cao, trong đó hàng hoá là "tế bào kinh tế của xã hội tư sản". Muốn nghiên cứu "một cơ thể đã phát triển" thì phải bắt đầu từ "tế bào của cơ thể đó". *Mặt khác*, "Sản xuất hàng hoá và một nền lưu thông hàng hoá phát triển, thương mại, đó là những tiền đề lịch sử của sự xuất hiện của tư bản"¹. Vì vậy, để hiểu được tư bản cũng như phương thức sản xuất tư bản chủ nghĩa phải bắt đầu từ hàng hoá và lịch sử vận động của nó. Đây cũng là phương pháp nghiên cứu khoa học, vừa mang tính logic, vừa mang tính lịch sử.

1. Điều kiện ra đời, tồn tại của sản xuất hàng hóa

Sản xuất hàng hóa là kiểu tổ chức kinh tế mà trong đó sản phẩm được sản xuất ra không phải là để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của chính người trực tiếp sản xuất ra nó mà là để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người khác, thông qua việc trao đổi, mua bán.

Sản xuất hàng hóa ra đời, tồn tại dựa trên hai điều kiện:

Thứ nhất: Phân công lao động xã hội. Phân công lao động xã hội là sự chuyên môn hóa sản xuất, phân chia lao động xã hội ra thành các ngành, các lĩnh vực sản

1. C. Mác và Ph. Ăngghen: *Toàn tập*, Nxb. Chính trị quốc gia, Hà Nội, 1993, t.23, tr. .221.

xuất khác nhau.

Do sự phân công lao động xã hội nên việc trao đổi sản phẩm trở thành tất yếu. Khi có phân công lao động xã hội, mỗi người chỉ sản xuất một hoặc một vài thứ sản phẩm nhất định, nhưng nhu cầu của cuộc sống đòi hỏi họ phải có nhiều loại sản phẩm khác nhau, do đó, họ cần đến sản phẩm của nhau, buộc phải trao đổi với nhau. Phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất đồng thời làm cho năng suất lao động tăng lên, sản phẩm thặng dư ngày càng nhiều nên càng thúc đẩy sự trao đổi sản phẩm.

Như vậy, phân công lao động xã hội là cơ sở, là tiền đề của sản xuất hàng hóa. Phân công lao động xã hội càng phát triển, thì sản xuất và trao đổi hàng hóa càng mở rộng hơn, đa dạng hơn.

Thứ hai: Sự tách biệt tương đối về mặt kinh tế giữa những người sản xuất: những người sản xuất trở thành những chủ thể có sự độc lập nhất định với nhau. Do đó sản phẩm làm ra thuộc quyền sở hữu của các chủ thể kinh tế, người này muốn tiêu dùng sản phẩm lao động của người khác cần phải thông qua trao đổi, mua bán hàng hoá.

Trong lịch sử, sự tách biệt này do chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất quy định. Trong chế độ tư hữu về tư liệu sản xuất thì tư liệu sản xuất thuộc sở hữu của mỗi cá nhân và kết quả là sản phẩm làm ra thuộc quyền sở hữu của họ.

Hai điều kiện trên cho thấy, phân công lao động xã hội làm cho những người sản xuất phụ thuộc vào nhau, còn sự tách biệt tương đối về mặt kinh tế giữa những người sản xuất lại chia rẽ họ, làm cho họ độc lập với nhau. Đây là một mâu thuẫn. Mâu thuẫn này được giải quyết thông qua trao đổi, mua bán sản phẩm của nhau.

Đó là hai điều kiện cần và đủ của sản xuất hàng hóa. Thiếu một trong hai điều kiện đó sẽ không có sản xuất hàng hóa.

2. Đặc trưng và ưu thế của sản xuất hàng hóa

a) Đặc trưng của sản xuất hàng hóa

Sản xuất hàng hóa có những đặc trưng cơ bản sau đây:

Thứ nhất, sản xuất hàng hóa là sản xuất để trao đổi, mua bán.

Trong lịch sử loài tồn tại hai kiểu tổ chức kinh tế khác nhau là sản xuất tự cung, tự cấp và sản xuất hàng hóa. Sản xuất tự cung, tự cấp là kiểu tổ chức kinh tế trong đó sản phẩm được sản xuất ra nhằm đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của chính bản thân người sản xuất như sản xuất của người dân trong thời kỳ công xã nguyên thủy, sản xuất của những người nông dân gia trưởng dưới chế độ phong kiến... Ngược lại, sản xuất hàng hóa là kiểu tổ chức kinh tế trong đó sản phẩm

được sản xuất ra để bán chứ không phải là để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của chính người trực tiếp sản xuất ra nó, tức là để đáp ứng nhu cầu tiêu dùng của người khác, thông qua việc trao đổi, mua bán.

Thứ hai, lao động của người sản xuất hàng hóa vừa mang tính tư nhân, vừa mang tính xã hội.

Lao động của người sản xuất hàng hóa mang tính chất xã hội vì sản phẩm làm ra để cho xã hội, đáp ứng nhu cầu của người khác trong xã hội. Nhưng với sự tách biệt tương đối về kinh tế, thì lao động của người sản xuất hàng hóa đồng thời lại mang tính chất tư nhân, vì việc sản xuất cái gì, như thế nào là công việc riêng, mang tính độc lập của mỗi người. Tính chất tư nhân đó có thể phù hợp hoặc không phù hợp với tính chất xã hội. Đó chính là mâu thuẫn cơ bản của sản xuất hàng hóa. Mâu thuẫn giữa lao động tư nhân và lao động xã hội là cơ sở, mầm mống của khủng hoảng trong nền kinh tế hàng hóa.

b) Ưu thế của sản xuất hàng hóa

So với sản xuất tự cung, tự cấp, sản xuất hàng hóa có những ưu thế hơn hẳn:

Thứ nhất: Sản xuất hàng hóa ra đời trên cơ sở của phân công lao động xã hội, chuyên môn hóa sản xuất. Do đó, nó khai thác được những lợi thế về tự nhiên, xã hội, kỹ thuật của từng người, từng cơ sở sản xuất cũng như từng vùng, từng địa phương. Đồng thời, sự phát triển của sản xuất hàng hóa lại có tác động trở lại, thúc đẩy sự phát triển của phân công lao động xã hội, làm cho chuyên môn hóa lao động ngày càng tăng, mối liên hệ giữa các ngành, các vùng ngày càng trở nên mở rộng, sâu sắc. Từ đó, nó phá vỡ tính tự cấp tự túc, bảo thủ, trì trệ, lạc hậu của mỗi ngành, mỗi địa phương làm cho năng suất lao động xã hội tăng lên nhanh chóng, nhu cầu của xã hội được đáp ứng đầy đủ hơn. Khi sản xuất và trao đổi hàng hóa mở rộng giữa các quốc gia, thì nó còn khai thác được lợi thế của các quốc gia với nhau.

Thứ hai: Trong nền sản xuất hàng hóa, quy mô sản xuất không còn bị giới hạn bởi nhu cầu và nguồn lực mang tính hạn hẹp của mỗi cá nhân, gia đình, mỗi cơ sở, mỗi vùng, mỗi địa phương, mà nó được mở rộng, dựa trên cơ sở nhu cầu và nguồn lực của xã hội. Điều đó lại tạo điều kiện thuận lợi cho việc ứng dụng những thành tựu khoa học - kỹ thuật vào sản xuất... thúc đẩy sản xuất phát triển.

Thứ ba: Trong nền sản xuất hàng hóa, sự tác động của quy luật vốn có của sản xuất và trao đổi hàng hóa là quy luật giá trị, cung - cầu, cạnh tranh... buộc người sản xuất hàng hóa phải luôn luôn năng động, nhạy bén, biết tính toán, cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất, nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh tế, cải tiến hình thức, quy cách và chủng loại hàng hóa, làm cho chi phí sản xuất hạ xuống đáp ứng nhu cầu, thị hiếu của người tiêu dùng ngày càng cao hơn.

Thứ tư: Trong nền sản xuất hàng hóa, sự phát triển của sản xuất, sự mở rộng và giao lưu kinh tế giữa các cá nhân, giữa các vùng, giữa các nước... không chỉ làm cho đời sống vật chất mà cả đời sống văn hóa, tinh thần cũng được nâng cao hơn, phong phú hơn, đa dạng hơn.

Tuy nhiên, bên cạnh mặt tích cực, sản xuất hàng hóa cũng có những mặt trái của nó như phân hóa giàu - nghèo giữa những người sản xuất hàng hóa, tiềm ẩn những khả năng khủng hoảng, phá hoại môi trường sinh thái, xã hội, v.v..

II- Hàng hóa

1. Hàng hóa và hai thuộc tính của nó

Hàng hóa là sản phẩm của lao động, thoả mãn được nhu cầu nào đó của con người thông qua trao đổi, mua bán.

Hàng hóa có thể ở dạng hữu hình như: sắt, thép, lương thực, thực phẩm... hoặc ở dạng vô hình như những dịch vụ thương mại, vận tải hay dịch vụ của giáo viên, bác sĩ và nghệ sĩ...

Hàng hóa có hai thuộc tính: giá trị sử dụng và giá trị.

a) Giá trị sử dụng của hàng hóa

Giá trị sử dụng của hàng hóa là công dụng của hàng hóa thoả mãn nhu cầu nào đó của con người.

Bất cứ hàng hóa nào cũng có một hay một số công dụng nhất định. Chính công dụng đó (tính có ích đó) làm cho hàng hóa có giá trị sử dụng. Ví dụ, công dụng của gạo là để ăn, vậy giá trị sử dụng của gạo là để ăn...

Cơ sở của giá trị sử dụng của hàng hóa là do những thuộc tính tự nhiên (lý, hoá học) của thực thể hàng hóa đó quyết định nên giá trị sử dụng là phạm trù vĩnh viễn vì nó tồn tại trong mọi phương thức hay kiểu tổ chức sản xuất. Giá trị sử dụng của hàng hóa được phát hiện dần dần trong quá trình phát triển của khoa học - kỹ thuật và của lực lượng sản xuất nói chung. Chẳng hạn, than đá ngày xưa chỉ được dùng làm chất đốt (đun, sưởi ấm), khi khoa học - kỹ thuật phát triển hơn nó còn được dùng làm nguyên liệu cho một số ngành công nghệ hoá chất.

Xã hội càng tiến bộ, lực lượng sản xuất càng phát triển thì số lượng giá trị sử dụng ngày càng nhiều, chủng loại giá trị sử dụng càng phong phú, chất lượng giá trị sử dụng ngày càng cao.

Giá trị sử dụng của hàng hóa là giá trị sử dụng xã hội vì giá trị sử dụng của hàng hóa không phải là giá trị sử dụng cho người sản xuất trực tiếp mà là cho người khác, cho xã hội, thông qua trao đổi, mua bán. Điều đó đòi hỏi người sản xuất hàng hóa phải luôn luôn quan tâm đến nhu cầu của xã hội, làm cho sản phẩm của mình đáp ứng được nhu cầu của xã hội.

Giá trị sử dụng của hàng hóa là vật mang giá trị trao đổi.

b) Giá trị của hàng hóa

Muốn hiểu được giá trị của hàng hoá phải đi từ giá trị trao đổi. Giá trị trao đổi trước hết là một quan hệ về số lượng, là tỷ lệ theo đó một giá trị sử dụng loại này được trao đổi với những giá trị sử dụng loại khác.

Thí dụ: 1m vải = 5 kg thóc.

Tức là 1 mét vải có giá trị trao đổi bằng 5 kg thóc.

Vấn đề là, tại sao vải và thóc lại có thể trao đổi được với nhau, và hơn nữa chúng lại trao đổi với nhau theo một tỷ lệ nhất định (1 : 5)?

Hai hàng hóa khác nhau (vải và thóc) có thể trao đổi được với nhau thì giữa chúng phải có một cơ sở chung nào đó. Cái chung đó không phải là giá trị sử dụng của chúng, bởi vì, giá trị sử dụng của vải là để mặc, hoàn toàn khác với giá trị sử dụng của thóc là để ăn. Cái chung đó là: cả vải và thóc *đều là sản phẩm của lao động, đều có lao động kết tinh trong đó*. Nhờ có cơ sở chung đó mà các hàng hóa có thể trao đổi được với nhau. Vì vậy, người ta trao đổi hàng hóa cho nhau chẳng qua là trao đổi lao động của mình ẩn giấu trong những hàng hóa ấy.

Chính lao động hao phí để tạo ra hàng hóa là cơ sở chung của việc trao đổi và nó tạo thành giá trị của hàng hóa.

Như vậy, giá trị của hàng hóa là lao động xã hội của người sản xuất hàng hóa kết tinh trong hàng hóa. Còn giá trị trao đổi mà chúng ta đề cập ở trên, chẳng qua chỉ là hình thức biểu hiện ra bên ngoài của giá trị, giá trị là nội dung, là cơ sở của giá trị trao đổi. Đồng thời, giá trị biểu hiện mối quan hệ giữa những người sản xuất hàng hóa. Cũng chính vì vậy, giá trị là một phạm trù lịch sử, chỉ tồn tại trong kinh tế hàng hóa.

c) Mối quan hệ giữa hai thuộc tính của hàng hóa

Hai thuộc tính của hàng hóa có quan hệ chặt chẽ với nhau, vừa thống nhất, vừa mâu thuẫn với nhau.

Mặt thống nhất thể hiện ở chỗ: hai thuộc tính này cùng đồng thời tồn tại trong một hàng hóa, một vật phải có đầy đủ hai thuộc tính này mới là hàng hóa. Nếu thiếu một trong hai thuộc tính đó vật phẩm sẽ không phải là hàng hóa. Chẳng hạn, một vật có ích (tức có giá trị sử dụng), nhưng không do lao động tạo ra (tức không có kết tinh lao động) như không khí tự nhiên thì sẽ không phải là hàng hóa.

Mâu thuẫn giữa hai thuộc tính của hàng hóa thể hiện ở chỗ:

Thứ nhất, với tư cách là giá trị sử dụng thì các hàng hóa không đồng nhất về chất. Nhưng ngược lại, với tư cách là giá trị thì các hàng hóa lại đồng nhất về

chất, đều là "những cục kết tinh đồng nhất của lao động mà thôi", tức đều là sự kết tinh của lao động, hay là lao động đã được vật hoá.

Thứ hai, tuy giá trị sử dụng và giá trị cùng tồn tại trong một hàng hóa, nhưng quá trình thực hiện chúng lại tách rời nhau về cả mặt không gian và thời gian: giá trị được thực hiện trước trong lĩnh vực lưu thông, còn giá trị sử dụng được thực hiện sau, trong lĩnh vực tiêu dùng. Do đó nếu giá trị của hàng hoá không được thực hiện thì sẽ dẫn đến khủng hoảng sản xuất.

2. Tính chất hai mặt của lao động sản xuất hàng hóa

Hàng hóa có hai thuộc tính không phải là do có hai thứ lao động khác nhau kết tinh trong nó, mà là do lao động của người sản xuất hàng hóa có tính chất hai mặt: vừa mang tính chất cụ thể (lao động cụ thể), lại vừa mang tính chất trừu tượng (lao động trừu tượng). C.Mác là người đầu tiên phát hiện ra tính chất hai mặt đó.

a) Lao động cụ thể

Lao động cụ thể là lao động có ích dưới một hình thức cụ thể của những nghề nghiệp chuyên môn nhất định.

Mỗi một lao động cụ thể có mục đích, phương pháp, công cụ lao động, đối tượng lao động và kết quả lao động riêng. Chính những cái riêng đó phân biệt các loại lao động cụ thể khác nhau. Chẳng hạn, lao động của người thợ may và lao động của người thợ mộc là hai loại lao động cụ thể khác nhau. Lao động của người thợ may có mục đích là làm ra quần áo chứ không phải là bàn ghế; còn phương pháp là may chứ không phải là bào, cưa; có công cụ lao động là kim, chỉ, máy may chứ không phải là cái cưa, cái bào...; và lao động của người thợ may thì tạo ra quần áo để mặc, còn lao động của người thợ mộc thì tạo ra ghế để ngồi... Điều đó có nghĩa là: lao động cụ thể tạo ra giá trị sử dụng của hàng hóa.

Trong xã hội có nhiều loại hàng hóa với những giá trị sử dụng khác nhau là do có nhiều loại lao động cụ thể khác nhau. Nếu phân công lao động xã hội càng phát triển thì càng có nhiều giá trị sử dụng khác nhau để đáp ứng nhu cầu của xã hội.

b) Lao động trừu tượng

Lao động trừu tượng là lao động của người sản xuất hàng hóa khi đã gạt bỏ những hình thức cụ thể của nó, hay nói cách khác, đó chính là sự tiêu hao sức lao động (tiêu hao sức bắp thịt, thần kinh) của người sản xuất hàng hóa nói chung.

Chính lao động trừu tượng của người sản xuất hàng hóa mới tạo ra giá trị của hàng hóa. Như vậy, có thể nói, giá trị của hàng hóa là lao động trừu tượng của người sản xuất hàng hóa kết tinh trong hàng hóa. Đó cũng chính là mặt chất của giá trị hàng hóa.

Tính chất hai mặt của lao động sản xuất hàng hóa phản ánh tính chất tư

nhân và tính chất xã hội của lao động của người sản xuất hàng hóa.

Như trên đã chỉ ra, mỗi người sản xuất hàng hoá sản xuất cái gì, sản xuất như thế nào là việc riêng của họ. Vì vậy, lao động đó mang tính chất tư nhân, và lao động cụ thể của họ là biểu hiện của lao động tư nhân.

Đồng thời, lao động của người sản xuất hàng hóa là lao động xã hội vì nó là một bộ phận của toàn bộ lao động xã hội trong hệ thống phân công lao động xã hội. Phân công lao động xã hội tạo ra sự phụ thuộc lẫn nhau giữa những người sản xuất hàng hóa. Họ làm việc cho nhau, thông qua trao đổi hàng hóa. Việc trao đổi hàng hóa không thể căn cứ vào lao động cụ thể mà phải quy lao động cụ thể về lao động chung đồng nhất - lao động trừu tượng. Do đó, lao động trừu tượng là biểu hiện của lao động xã hội.

Giữa lao động tư nhân và lao động xã hội có mâu thuẫn với nhau. Mâu thuẫn đó được biểu hiện cụ thể trong hai trường hợp sau:

- Sản phẩm do những người sản xuất hàng hóa riêng biệt tạo ra có thể không ăn khớp với nhu cầu của xã hội (hoặc không đủ cung cấp cho xã hội hoặc vượt quá nhu cầu của xã hội...). Khi sản xuất vượt quá nhu cầu của xã hội, sẽ có một số hàng hóa không bán được, tức không thực hiện được giá trị.

- Mức tiêu hao lao động cá biệt của người sản xuất hàng hóa cao hơn so với mức tiêu hao mà xã hội có thể chấp nhận, khi đó hàng hóa cũng không bán được hoặc bán được nhưng không thu hồi đủ chi phí lao động bỏ ra.

Mâu thuẫn giữa lao động tư nhân và lao động xã hội là mầm mống của mọi mâu thuẫn trong nền sản xuất hàng hoá. Chính vì những mâu thuẫn đó mà sản xuất hàng hoá vừa vận động phát triển, vừa tiềm ẩn khả năng khủng hoảng.

3. Lượng giá trị của hàng hóa và các yếu tố ảnh hưởng tới nó

a) Thời gian lao động xã hội cần thiết

Giá trị của hàng hóa là do lao động xã hội, lao động trừu tượng của người sản xuất hàng hóa kết tinh trong hàng hóa. Vậy, lượng giá trị của hàng hóa được đo bằng lượng lao động tiêu hao để sản xuất ra hàng hóa đó. Lượng lao động tiêu hao ấy được tính bằng thời gian lao động.

Nhưng nếu như vậy thì người ta có thể lầm tưởng rằng, người sản xuất ra hàng hóa càng lười biếng hay càng vụng về bao nhiêu thì lượng giá trị hàng hóa của anh ta lại càng lớn bấy nhiêu, vì anh ta càng phải dùng nhiều thời gian hơn để sản xuất ra hàng hóa đó. ở đây, lao động tạo thành thực thể của giá trị, là thứ lao động giống nhau của con người, là chi phí của cùng một sức lao động của con người; nó có tính chất của một sức lao động xã hội trung bình...Do đó, để sản xuất ra một hàng hóa nhất định, chỉ cần dùng một thời gian lao động trung bình cần thiết hoặc "thời gian lao động xã hội cần thiết". Điều đó cũng có nghĩa là,

trong thực tế, có nhiều người cùng sản xuất một loại hàng hóa, nhưng điều kiện sản xuất, trình độ tay nghề, năng suất lao động khác nhau, do đó thời gian lao động hao phí để sản xuất ra hàng hóa đó là khác nhau, tức là có mức hao phí lao động cá biệt khác nhau. Thế nhưng lượng giá trị của hàng hóa không phải do mức hao phí lao động cá biệt hay thời gian lao động cá biệt quy định, mà nó được đo bởi thời gian lao động xã hội cần thiết.

Thời gian lao động xã hội cần thiết là thời gian lao động cần để sản xuất ra một hàng hóa nào đó trong những điều kiện sản xuất bình thường của xã hội với một trình độ trang thiết bị trung bình, với một trình độ thành thạo trung bình và một cường độ lao động trung bình trong xã hội đó.

Thực chất, thời gian lao động xã hội cần thiết chính là mức hao phí lao động xã hội trung bình (thời gian lao động xã hội trung bình) để sản xuất ra hàng hóa. Thông thường thời gian lao động xã hội cần thiết gần sát với thời gian lao động cá biệt (mức hao phí lao động cá biệt) của người sản xuất hàng hóa nào cung cấp đại bộ phận hàng hóa đó trên thị trường.

Thời gian lao động xã hội cần thiết là một đại lượng không cố định, vì trình độ thành thạo trung bình, cường độ lao động trung bình, điều kiện trang bị kỹ thuật trung bình của xã hội ở mỗi nước khác nhau là khác nhau và thay đổi theo sự phát triển của lực lượng sản xuất. Khi thời gian lao động xã hội cần thiết thay đổi (cao hay thấp) thì lượng giá trị của hàng hóa cũng sẽ thay đổi.

Như vậy, chỉ có lượng lao động xã hội cần thiết, hay thời gian lao động xã hội cần thiết để sản xuất ra một hàng hóa, mới quyết định đại lượng giá trị của hàng hóa ấy.

b) Những yếu tố ảnh hưởng đến lượng giá trị của một đơn vị hàng hóa

Tất cả những yếu tố ảnh hưởng tới thời gian lao động xã hội cần thiết đều ảnh hưởng tới lượng giá trị của hàng hóa. Chúng ta xem xét ba yếu tố cơ bản: năng suất lao động, cường độ lao động và mức độ giản đơn hay phức tạp của lao động.

- Năng suất lao động là sức sản xuất của lao động. Nó được đo bằng lượng sản phẩm sản xuất ra trong một đơn vị thời gian hoặc lượng thời gian lao động hao phí để sản xuất ra một đơn vị sản phẩm.

Năng suất lao động tăng lên có nghĩa là cũng trong một thời gian lao động, nhưng khối lượng hàng hóa sản xuất ra tăng lên làm cho thời gian lao động cần thiết để sản xuất ra một đơn vị hàng hóa giảm xuống. Do đó, khi năng suất lao động tăng lên thì giá trị của một đơn vị hàng hóa sẽ giảm xuống và ngược lại. Như vậy, giá trị của hàng hóa tỷ lệ nghịch với năng suất lao động.

Năng suất lao động lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: trình độ khéo léo

(thành thạo) trung bình của người công nhân, mức độ phát triển của khoa học - kỹ thuật, công nghệ và mức độ ứng dụng những thành tựu đó vào sản xuất, trình độ tổ chức quản lý, quy mô và hiệu suất của tư liệu sản xuất, và các điều kiện tự nhiên. Muốn tăng năng suất lao động phải hoàn thiện các yếu tố trên.

- Cường độ lao động là đại lượng chỉ mức độ hao phí sức lao động trong một đơn vị thời gian. Nó cho thấy mức độ khẩn trương, nặng nhọc hay căng thẳng của lao động.

Cường độ lao động tăng lên tức là mức hao phí sức cơ bắp, thần kinh trong một đơn vị thời gian tăng lên, mức độ khẩn trương, nặng nhọc hay căng thẳng của lao động tăng lên. Nếu cường độ lao động tăng lên thì số lượng (hoặc khối lượng) hàng hóa sản xuất ra tăng lên và sức hao phí lao động cũng tăng lên tương ứng, vì vậy giá trị của một đơn vị hàng hóa vẫn không đổi. *Tăng cường độ lao động thực chất cũng như kéo dài thời gian lao động* cho nên hao phí lao động trong một đơn vị sản phẩm không đổi.

Tăng năng suất lao động và tăng cường độ lao động giống nhau ở chỗ: chúng đều dẫn đến lượng sản phẩm sản xuất ra trong một đơn vị thời gian tăng lên. Nhưng chúng khác nhau ở chỗ: tăng năng suất lao động làm cho lượng sản phẩm (hàng hóa) sản xuất ra trong một đơn vị thời gian tăng lên, nhưng làm cho giá trị của một đơn vị hàng hóa giảm xuống. Hơn nữa, tăng năng suất lao động có thể phụ thuộc nhiều vào máy móc, kỹ thuật, do đó, nó gần như là một yếu tố có "sức sản xuất" vô hạn; còn tăng cường độ lao động, làm cho lượng sản phẩm sản xuất ra tăng lên trong một đơn vị thời gian, nhưng giá trị của một đơn vị hàng hóa không đổi. Hơn nữa, tăng cường độ lao động phụ thuộc nhiều vào thể chất và tinh thần của người lao động, do đó, nó là yếu tố của "sức sản xuất" có giới hạn nhất định. Chính vì vậy, tăng năng suất lao động có ý nghĩa tích cực hơn đối với sự phát triển kinh tế.

- Mức độ phức tạp của lao động cũng ảnh hưởng nhất định đến lượng giá trị của hàng hóa. Theo mức độ phức tạp của lao động, có thể chia lao động thành lao động giản đơn và lao động phức tạp.

Lao động giản đơn là lao động mà một người lao động bình thường không cần phải trải qua đào tạo cũng có thể thực hiện được. Lao động phức tạp là lao động đòi hỏi phải được đào tạo, huấn luyện mới có thể tiến hành được.

Trong cùng một thời gian, lao động phức tạp tạo ra nhiều giá trị hơn lao động giản đơn. Lao động phức tạp thực chất là lao động giản đơn được nhân lên. Trong quá trình trao đổi hàng hóa, mọi lao động phức tạp đều được quy về lao động đơn giản trung bình, và điều đó được quy đổi một cách tự phát sau lưng những hoạt động sản xuất hàng hóa, hình thành những hệ số nhất định thể hiện trên thị trường.

III- Tiền tệ

1. Nguồn gốc và bản chất của tiền

Nguồn gốc và bản chất của tiền thể hiện ở quá trình phát triển của hình thái giá trị trao đổi, hay nói cách khác, các hình thái biểu hiện của giá trị.

Có bốn hình thái biểu hiện của giá trị:

a) Hình thái giản đơn hay ngẫu nhiên của giá trị

Hình thái này xuất hiện khi xã hội nguyên thủy tan rã, và "chỉ thường gặp ở những mầm mống đầu tiên của trao đổi, khi mà các sản phẩm lao động chỉ biến thành hàng hóa trong những hành vi đơn nhất và ngẫu nhiên".

Thí dụ: 20 vuông vải = 1 cái áo

ở đây, giá trị của hàng hóa này (20 vuông vải) chỉ biểu hiện đơn nhất ở một hàng hóa khác (1 cái áo) và quan hệ trao đổi mang tính chất ngẫu nhiên, trực tiếp hàng lấy hàng, tỷ lệ trao đổi cũng ngẫu nhiên được hình thành.

Hàng hóa thứ hai (cái áo) đóng vai trò vật ngang giá, là hình thái phôi thai của tiền tệ.

Mặc dù, lúc đầu quan hệ trao đổi mang tính chất ngẫu nhiên, nhưng dần dần nó trở thành quá trình xã hội đều đặn, thường xuyên thúc đẩy sản xuất hàng hóa ra đời và phát triển. Khi đó, xuất hiện hình thái thứ hai:

b) Hình thái đầy đủ hay mở rộng của giá trị

Hình thái này xuất hiện trong thực tế khi mà một sản phẩm lao động nào đó, như 20 vuông vải chẳng hạn, được trao đổi với nhiều hàng hóa khác một cách thông thường, phổ biến.

Thí dụ: 20 vuông vải = 1 cái áo
= 10 đấu chè
= 40 đấu cà phê
= 0,2 gam vàng

ở đây, giá trị của một hàng hóa (20 vuông vải) được biểu hiện ở nhiều hàng hóa khác nhau đóng vai trò làm vật ngang giá. Đồng thời tỷ lệ trao đổi không còn mang tính chất ngẫu nhiên nữa mà dần dần do lao động quy định, bởi vì ngay từ đầu người ta đã sản xuất ra những vật phẩm trên với mục đích là để mang trao đổi. Do đó, trong trao đổi họ phải tính toán đến mức lao động đã hao phí.

Tuy nhiên, hình thái này cũng có những nhược điểm của nó như: giá trị hàng hóa được biểu hiện còn chưa hoàn tất, thống nhất mà bằng một chuỗi vô tận của các hàng hóa khác; đồng thời vẫn là trao đổi trực tiếp hàng lấy hàng, do đó khi nhu cầu trao đổi giữa những người chủ hàng hóa không phù hợp sẽ làm cho trao đổi không thực hiện được. Chẳng hạn, người có vải cần

đổi lấy áo, nhưng người có áo lại không cần vải mà cần chè... Do đó, khi sản xuất và trao đổi hàng hóa phát triển hơn đòi hỏi phải có một vật ngang giá chung, khi đó xuất hiện hình thái thứ ba.

c) Hình thái chung của giá trị

Thí dụ:	1 cái áo	=	}	20 vuông vải
	10 đấu chè	=		
	40 đấu cà phê	=		
	0, 2 gam vàng	=		

ở đây, giá trị của mọi hàng hóa đều được biểu hiện ở một hàng hóa đóng vai trò làm vật ngang giá chung, "vật ngang giá phổ biến" - 20 vuông vải. Tức, các hàng hóa đều được đổi lấy vật ngang giá chung trước, sau đó mới mang đổi lấy hàng hóa cần dùng, do đó khắc phục được nhược điểm của hình thái trao đổi trực tiếp hàng lấy hàng và vật ngang giá chung trở thành môi giới, thành phương tiện trong trao đổi hàng hóa.

Tuy nhiên, ở hình thái này vật ngang giá chung chưa cố định ở một hàng hóa nào cả, khi thì là hàng hóa này, khi thì là hàng hóa khác, và "bất kỳ hàng hóa nào cũng có thể có được hình thái đó", miễn là nó được tách ra làm vật ngang giá chung.

Khi sản xuất và trao đổi hàng hóa phát triển hơn nữa, đặc biệt là khi nó được mở rộng giữa các vùng đòi hỏi phải có một vật ngang giá chung thống nhất, thì vật ngang giá chung được "gắn một cách vững chắc với một số loại hàng hóa đặc thù"¹, khi đó xuất hiện hình thái thứ tư:

d) Hình thái tiền

Thí dụ:	20 vuông vải	=	}	0, 2 gam vàng
	1 cái áo	=		
	10 đấu chè	=		
	40 đấu cà phê	=		

ở đây, giá trị của tất cả mọi hàng hóa đều được biểu hiện ở một hàng hóa đóng vai trò tiền tệ.

Lúc đầu, có nhiều loại hàng hóa đóng vai trò tiền tệ như lông cừu, vỏ sò...và "những dân du mục là những người đầu tiên phát triển hình thái tiền"². Nhưng dần dần vai trò tiền tệ được chuyển sang các kim loại quý (tiền kim loại) như đồng rồi bạc và cuối cùng là ở vàng.

Khi hai vật ngang giá, ví dụ, bạc và vàng, đồng thời làm chức năng vật ngang giá thì chế độ tiền tệ được gọi là chế độ song bản vị. Khi chỉ còn một vật

1. Sđd, tr. 139.

2. Sđd, tr. 139.

ngang giá là vàng độc chiếm vai trò tiền tệ thì chế độ tiền tệ được gọi là chế độ bản vị vàng.

Tại sao vàng và bạc, đặc biệt là vàng, lại có được vai trò tiền tệ như vậy?

Thứ nhất, nó cũng là một hàng hóa, cũng có giá trị sử dụng và giá trị. Giá trị sử dụng của vàng như dùng làm đồ trang sức, hàn răng thủng... Giá trị của vàng cũng được đo bằng lượng lao động xã hội cần thiết để sản xuất ra nó (để tìm kiếm, khai thác và chế tác vàng. Do đó nó có thể mang trao đổi với các hàng hóa khác, và với tư cách là hàng hóa, vàng cũng đã từng đóng vai trò vật ngang giá như các hàng hóa khác trong hình thái thứ nhất và thứ hai.

Thứ hai, nó có những ưu thế (từ thuộc tính tự nhiên) đặc biệt thích hợp với vai trò tiền tệ như: thuần nhất, dễ chia nhỏ, bền, dễ bảo quản, hơn nữa với một lượng và thể tích nhỏ nhưng có giá trị cao (vì vàng là kim loại hiếm phải tốn nhiều công sức mới có được). Do đó, nó có thể đo lường giá trị của mọi loại hàng hóa. Chính vì vậy mà vàng được xã hội trao cho một giá trị sử dụng xã hội đặc biệt: đóng vai trò là vật ngang giá chung cho tất cả các hàng hóa khác.

Như vậy, tiền ra đời là kết quả của sự phát triển lâu dài của sản xuất và trao đổi hàng hóa.

Tiền là hàng hóa đặc biệt được tách ra từ thế giới hàng hóa làm vật ngang giá chung cho tất cả các hàng hóa.

Tiền là sự thể hiện chung của giá trị, đồng thời cũng biểu hiện quan hệ sản xuất giữa những người sản xuất hàng hóa.

2. Các chức năng của tiền

a) Thước đo giá trị

Tiền dùng để đo lường và biểu hiện giá trị của các hàng hoá khác.

Khi tiền thực hiện chức năng thước đo giá trị, thì giá trị của hàng hóa được biểu hiện bằng một lượng tiền nhất định gọi là giá cả hàng hóa.

Giá cả hàng hóa là hình thức biểu hiện bằng tiền của giá trị hàng hóa.

Như vậy, giá trị là nội dung, là cơ sở của giá cả. Trong các điều kiện khác không đổi, giá trị của hàng hóa càng cao thì giá cả của nó cũng càng cao và ngược lại. Giá cả của hàng hoá có thể lên xuống xoay xung quanh giá trị nhưng tổng số giá cả vẫn bằng tổng số giá trị.

Khi tiền thực hiện chức năng thước đo giá trị không đòi hỏi phải có tiền mặt trên thực tế, gọi là tiền thật (vàng thoi, bạc nén, tiền đúc, tiền giấy...) mà chỉ cần một lượng tiền tưởng tượng.

b) Phương tiện lưu thông

Chức năng phương tiện lưu thông của tiền thể hiện ở chỗ tiền làm trung gian trong trao đổi hàng hóa. Khi tiền làm phương tiện lưu thông đòi hỏi phải có tiền mặt trên thực tế, tức tiền thật (vàng thoi, bạc nén, tiền đúc, tiền giấy, tiền tín dụng...) và khi đó trao đổi hàng hóa vận động theo công thức: H - T - H. Đây chính là công thức lưu thông hàng hóa giản đơn.

Là phương tiện lưu thông, lúc đầu tiền xuất hiện trực tiếp dưới hình thức vàng thoi, bạc nén, sau đó là tiền đúc và cuối cùng là tiền giấy. Tiền giấy chỉ là ký hiệu của giá trị do nhà nước phát hành và buộc xã hội công nhận. Tiền giấy không có giá trị thực (không kể giá trị của vật liệu giấy dùng làm tiền).

Thực hiện chức năng phương tiện lưu thông, tiền làm cho quá trình mua bán diễn ra được thuận lợi, nhưng đồng thời nó cũng làm cho việc mua bán tách rời nhau cả về không gian và thời gian, do đó nó đã bao hàm khả năng khủng hoảng (ví dụ, có thể mua mà chưa bán, có thể mua ở nơi này, bán ở nơi kia... do đó, tạo ra nguy cơ không nhất trí giữa mua và bán, tiềm ẩn khả năng khủng hoảng).

c) Phương tiện cất trữ

Tiền là hiện thân của giá trị, đại biểu của của cải xã hội nên nó có thể thực hiện được chức năng phương tiện cất trữ.

Chức năng phương tiện cất trữ của tiền có nghĩa là tiền được rút khỏi lưu thông và được cất trữ lại. Cất trữ tiền là một hình thức cất trữ của cải.

Tiền làm phương tiện cất trữ còn có tác dụng đặc biệt, đó là khi tiền được cất trữ tạm thời trước khi mua hàng.

Chỉ có tiền đủ giá trị như tiền vàng mới làm được chức năng cất trữ.

d) Phương tiện thanh toán

Kinh tế hàng hóa phát triển đến một trình độ nào đó tất yếu sẽ nảy sinh việc mua bán chịu và do đó, xuất hiện chức năng phương tiện thanh toán của tiền. Thực hiện chức năng này tiền được dùng để chi trả sau khi công việc giao dịch, mua bán đã hoàn thành, ví dụ: trả tiền mua hàng chịu, trả nợ, nộp thuế...

Tiền làm phương tiện thanh toán có tác dụng đáp ứng kịp thời nhu cầu của người sản xuất hoặc tiêu dùng ngay cả khi họ chưa có tiền, hoặc chưa có đủ tiền. Đồng thời, khi chức năng này càng được thực hiện rộng rãi thì khả năng khủng hoảng cũng sẽ tăng lên, vì chỉ cần một khâu nào đó trong hệ thống thanh toán không thực hiện được sẽ làm cho toàn bộ sợi dây chuyền thanh toán bị phá vỡ.

Trong quá trình thực hiện chức năng phương tiện thanh toán, ngày càng xuất hiện nhiều hơn các hình thức thanh toán mới không cần tiền mặt (tiền vàng, bạc, đồng, tiền giấy...) như: ký sổ, séc, chuyển khoản, thẻ điện tử (card)...

e) Tiền thế giới

Khi trao đổi hàng hóa mở rộng ra bên ngoài biên giới quốc gia và hình thành quan hệ buôn bán giữa các nước thì xuất hiện tiền thế giới. Tiền thế giới cũng thực hiện các chức năng: thước đo giá trị, phương tiện lưu thông, phương tiện thanh toán...

Trong giai đoạn đầu sự hình thành quan hệ kinh tế quốc tế, đồng tiền đóng vai trò là tiền thế giới phải là tiền thật (vàng, bạc). Sau này, song song với chế độ thanh toán bằng tiền thật, tiền giấy được bảo lãnh bằng vàng, gọi là tiền giấy bản vị vàng, cũng được dùng làm phương tiện thanh toán quốc tế. Dần dần do sự phát triển của quan hệ kinh tế-chính trị thế giới, chế độ tiền giấy bản vị vàng bị bãi bỏ nên một số đồng tiền quốc gia mạnh được công nhận là phương tiện thanh toán, trao đổi quốc tế, mặc dù phạm vi và mức độ thông dụng có khác nhau. Nền kinh tế của một nước càng phát triển, đặc biệt trong quan hệ kinh tế đối ngoại, thì khả năng chuyển đổi của đồng tiền quốc gia đó càng cao.

Những đồng tiền được sử dụng làm phương tiện thanh toán quốc tế ở phạm vi và mức độ thông dụng nhất định gọi là những đồng tiền có khả năng chuyển đổi.

Việc chuyển đổi tiền của nước này ra tiền của nước khác được tiến hành theo tỷ giá hối đoái. Đó là giá cả một đồng tiền của nước này được tính bằng đồng tiền của nước khác.

IV- các quy luật của sản xuất hàng hóa

1. Quy luật giá trị

a) Nội dung và yêu cầu của quy luật giá trị

Quy luật giá trị là quy luật kinh tế cơ bản của sản xuất hàng hóa vì nó quy định bản chất của sản xuất hàng hóa, là cơ sở của tất cả các quy luật khác của sản xuất hàng hóa.

Nội dung của quy luật giá trị là:

Sản xuất và trao đổi hàng hóa dựa trên cơ sở giá trị của nó, tức là dựa trên hao phí lao động xã hội cần thiết.

Trong sản xuất, tác động của quy luật giá trị buộc người sản xuất phải làm sao cho mức hao phí lao động cá biệt của mình phù hợp với mức hao phí lao động xã hội cần thiết có như vậy họ mới có thể tồn tại được; còn trong trao đổi, hay lưu thông, phải thực hiện theo nguyên tắc ngang giá: Hai hàng hóa được trao đổi với nhau khi cùng kết tinh một lượng lao động như nhau hoặc trao đổi, mua bán hàng hóa phải thực hiện với giá cả bằng giá trị.

Cơ chế tác động của quy luật giá trị thể hiện cả trong trường hợp giá cả

bằng giá trị, cả trong trường hợp giá cả lên xuống xung quanh giá trị. ở đây, giá trị như cái trục của giá cả.

b) Tác động của quy luật giá trị

Trong nền sản xuất hàng hóa, quy luật giá trị có ba tác động sau:

- Điều tiết sản xuất và lưu thông hàng hóa.

Quy luật giá trị điều tiết sản xuất hàng hóa được thể hiện trong hai trường hợp sau:

+ *Thứ nhất*, nếu như một mặt hàng nào đó có giá cả cao hơn giá trị, hàng hóa bán chạy và lãi cao, những người sản xuất sẽ mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư thêm tư liệu sản xuất và sức lao động. *Mặt khác*, những người sản xuất hàng hóa khác cũng có thể chuyển sang sản xuất mặt hàng này, do đó, tư liệu sản xuất và sức lao động ở ngành này tăng lên, quy mô sản xuất càng được mở rộng.

+ *Thứ hai*, nếu như một mặt hàng nào đó có giá cả thấp hơn giá trị, sẽ bị lỗ vốn. Tình hình đó buộc người sản xuất phải thu hẹp việc sản xuất mặt hàng này hoặc chuyển sang sản xuất mặt hàng khác, làm cho tư liệu sản xuất và sức lao động ở ngành này giảm đi, ở ngành khác lại có thể tăng lên.

Còn nếu như mặt hàng nào đó giá cả bằng giá trị thì người sản xuất có thể tiếp tục sản xuất mặt hàng này.

Như vậy, quy luật giá trị đã tự động điều tiết tỷ lệ phân chia tư liệu sản xuất và sức lao động vào các ngành sản xuất khác nhau, đáp ứng nhu cầu của xã hội.

Tác động điều tiết lưu thông hàng hóa của quy luật giá trị thể hiện ở chỗ nó thu hút hàng hóa từ nơi có giá cả thấp hơn đến nơi có giá cả cao hơn, và do đó, góp phần làm cho hàng hóa giữa các vùng có sự cân bằng nhất định.

- Kích thích cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm.

Các hàng hóa được sản xuất ra trong những điều kiện khác nhau, do đó, có mức hao phí lao động cá biệt khác nhau, nhưng trên thị trường thì các hàng hóa đều phải được trao đổi theo mức hao phí lao động xã hội cần thiết. Vậy người sản xuất hàng hóa nào mà có mức hao phí lao động thấp hơn mức hao phí lao động xã hội cần thiết, thì sẽ thu được nhiều lãi và càng thấp hơn càng lãi. Điều đó kích thích những người sản xuất hàng hóa cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất, cải tiến tổ chức quản lý, thực hiện tiết kiệm... nhằm tăng năng suất lao động, hạ chi phí sản xuất.

Sự cạnh tranh quyết liệt càng làm cho các quá trình này diễn ra mạnh mẽ hơn. Nếu người sản xuất nào cũng làm như vậy thì cuối cùng sẽ dẫn đến toàn bộ năng suất lao động xã hội không ngừng tăng lên, chi phí sản xuất xã hội không

ngừng giảm xuống.

- Phân hóa những người sản xuất hàng hóa thành giàu, nghèo.

Những người sản xuất hàng hóa nào có mức hao phí lao động cá biệt thấp hơn mức hao phí lao động xã hội cần thiết, khi bán hàng hóa theo mức hao phí lao động xã hội cần thiết (theo giá trị) sẽ thu được nhiều lãi, giàu lên, có thể mua sắm thêm tư liệu sản xuất, mở rộng sản xuất kinh doanh, thậm chí thuê lao động trở thành ông chủ.

Ngược lại, những người sản xuất hàng hóa nào có mức hao phí lao động cá biệt lớn hơn mức hao phí lao động xã hội cần thiết, khi bán hàng hóa sẽ rơi vào tình trạng thua lỗ, nghèo đi, thậm chí có thể phá sản, trở thành lao động làm thuê.

Đây cũng chính là một trong những nguyên nhân làm xuất hiện quan hệ sản xuất tư bản chủ nghĩa, cơ sở ra đời của chủ nghĩa tư bản.

Như vậy, quy luật giá trị vừa có tác động tích cực, vừa có tác động tiêu cực. Do đó, đồng thời với việc thúc đẩy sản xuất hàng hóa phát triển, nhà nước cần có những biện pháp để phát huy mặt tích cực, hạn chế mặt tiêu cực của nó, đặc biệt trong điều kiện phát triển nền kinh tế hàng hóa nhiều thành phần theo định hướng xã hội chủ nghĩa ở nước ta hiện nay.

2. Quy luật cạnh tranh

Cạnh tranh là sự ganh đua về kinh tế giữa những chủ thể trong nền sản xuất hàng hóa nhằm giành giật những điều kiện thuận lợi trong sản xuất, tiêu thụ hoặc tiêu dùng hàng hóa để từ đó thu được nhiều lợi ích nhất cho mình.

Cạnh tranh có thể diễn ra giữa người sản xuất với người tiêu dùng. Ví dụ: người sản xuất thì muốn bán được hàng hóa với giá cao, người tiêu dùng lại muốn mua được hàng hóa với giá rẻ; hoặc giữa người tiêu dùng với người tiêu dùng để mua được hàng hóa với giá rẻ hơn, chất lượng hơn; hoặc giữa người sản xuất với người sản xuất nhằm giành giật những điều kiện thuận lợi trong sản xuất và tiêu thụ hàng hóa, như điều kiện về vốn, lao động, nguồn nguyên liệu, thị trường, giành nơi đầu tư có lợi... để thu được nhiều lợi ích nhất cho mình. Trong cuộc cạnh tranh này người ta có thể dùng nhiều biện pháp khác nhau. Chẳng hạn, để giành giật thị trường tiêu thụ, họ có thể dùng biện pháp cạnh tranh giá cả như giảm giá cả hàng hóa để đánh bại đối thủ, hoặc cạnh tranh phi giá cả như dùng thông tin, quảng cáo sản phẩm, quảng cáo dây chuyền sản xuất... để kích thích người tiêu dùng.

Nội dung của quy luật cạnh tranh là:

Trong nền sản xuất hàng hóa, sự cạnh tranh giữa những người sản xuất hàng hóa, giữa người sản xuất và người tiêu dùng là một tất yếu khách quan, là yêu cầu thường xuyên đối với những người sản xuất hàng hóa.

Quy luật cạnh tranh xuất phát từ bản chất của nền sản xuất hàng hóa, của quy luật giá trị.

Cạnh tranh có vai trò rất quan trọng và là một trong những động lực mạnh mẽ thúc đẩy sản xuất phát triển. Nó buộc người sản xuất phải thường xuyên năng động, nhạy bén, thường xuyên cải tiến kỹ thuật, áp dụng tiến bộ khoa học, công nghệ, nâng cao tay nghề, hoàn thiện tổ chức quản lý để nâng cao năng suất, chất lượng và hiệu quả kinh tế... Thực tế cho thấy, ở đâu thiếu cạnh tranh hoặc có biểu hiện độc quyền thì ở đó thường trì trệ, bảo thủ, kém phát triển.

Bên cạnh mặt tích cực, cạnh tranh cũng có những mặt tiêu cực, thể hiện ở cạnh tranh không lành mạnh như dùng những thủ đoạn vi phạm đạo đức hoặc vi phạm pháp luật nhằm thu được nhiều lợi ích nhất cho mình, gây tổn hại đến lợi ích của tập thể, xã hội, cộng đồng như làm hàng giả, buôn lậu, trốn thuế, ăn cắp bản quyền, tung tin phá hoại uy tín đối thủ, hoặc cạnh tranh làm tăng sự phân hóa giàu nghèo hoặc tổn hại đối với môi trường sinh thái v.v..

3. Quy luật cung cầu

Cầu được hiểu là nhu cầu có khả năng thanh toán của xã hội về một loại hàng hoá hay dịch vụ nào đó trên thị trường ở các mức giá trong một khoảng thời gian nhất định. Nói cách khác, cầu về một loại hàng hoá hay dịch vụ là lượng hàng hoá hay dịch vụ đó mà người mua dự kiến mua trên thị trường ở các mức giá trong một khoảng thời gian nhất định.

Cầu có liên quan đến nhu cầu nhưng không đồng nhất với nhu cầu. Cầu là một khái niệm kinh tế cụ thể gắn với sản xuất và trao đổi hàng hóa. Cầu không đồng nhất với nhu cầu nhưng lại có nguồn gốc từ nhu cầu. Quy mô của cầu phụ thuộc vào các nhân tố chủ yếu như: thu nhập, sức mua của đồng tiền, giá cả hàng hóa, lãi suất, thị hiếu của người tiêu dùng... trong đó, giá cả là yếu tố có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

Cung về một loại hàng hóa hay dịch vụ là tổng số hàng hóa hay dịch vụ đó mà các chủ thể kinh tế đưa ra bán trên thị trường ở các mức giá trong một khoảng thời gian nhất định, bao gồm cả hàng hóa bán được và chưa bán được.

Cung do sản xuất quyết định, nhưng cung không phải lúc nào cũng đồng nhất với khối lượng sản xuất. Ví dụ: những sản phẩm sản xuất để tự tiêu thụ, hoặc không có khả năng đưa tới thị trường, thì không nằm trong cung. Lượng cung phụ thuộc chủ yếu vào khả năng sản xuất; số lượng, chất lượng các yếu tố sản xuất được đưa vào sử dụng; chi phí sản xuất; giá cả hàng hóa, dịch vụ; trong đó giá cả là yếu tố có ý nghĩa đặc biệt quan trọng.

Cung và cầu có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Cầu xác định cung và ngược lại, cung xác định cầu. Cầu xác định khối lượng, cơ cấu của cung về hàng

hóa: Chỉ có những hàng hóa nào dự kiến có cầu thì mới được sản xuất, cung ứng; hàng hóa nào tiêu thụ được nhiều, nhanh nghĩa là có cầu lớn sẽ được cung ứng nhiều và ngược lại. Đến lượt mình, cung tác động đến cầu, kích thích cầu: Những hàng hóa nào được sản xuất, cung ứng phù hợp với nhu cầu, thị hiếu, sở thích của người tiêu dùng sẽ được ưa thích hơn, bán chạy hơn, làm cho cầu về chúng tăng lên. Vì vậy, người sản xuất hàng hóa phải thường xuyên nghiên cứu nhu cầu, thị hiếu, sở thích của người tiêu dùng, dự đoán sự thay đổi của cầu, phát hiện các nhu cầu mới..., để cải tiến chất lượng, hình thức, mẫu mã cho phù hợp; đồng thời phải quảng cáo để kích thích cầu...

Giữa cung, cầu và giá cả có mối quan hệ chặt chẽ với nhau:

- Giá cả = giá trị thì trạng thái cung cầu ở thế cân bằng.
- Giá cả < giá trị thì cung ở xu thế giảm, cầu ở xu thế tăng.
- Giá cả > giá trị thì cung ở xu thế tăng, cầu ở xu thế giảm.
- Cung > cầu thì giá cả có xu thế giảm.
- Cung < cầu thì giá cả có xu thế tăng.
- Cung = cầu thì giá cả ổn định tương đối.

Đó là cơ chế tự điều chỉnh của nền kinh tế hàng hóa. Cơ chế đó chính là quy luật cung cầu.

4. Quy luật lưu thông tiền tệ và lạm phát

Quy luật lưu thông tiền tệ là quy luật quy định lượng tiền cần thiết cho lưu thông hàng hóa trong một thời kỳ nhất định. Quy luật này được thể hiện như sau:

Lượng tiền cần thiết cho lưu thông hàng hóa trong một thời kỳ nhất định được xác định bằng tổng giá cả của hàng hóa lưu thông trong thời kỳ đó chia cho tốc độ lưu thông của đồng tiền.

$$\begin{array}{c} \text{Lượng tiền} \\ \text{cần thiết cho} \\ \text{lưu thông} \end{array} = \frac{\begin{array}{c} \text{Tổng giá cả của hàng hóa} \\ \text{lưu thông} \end{array}}{\begin{array}{c} \text{Tốc độ lưu thông của} \\ \text{đồng tiền} \end{array}}$$

Trong đó:

- Tốc độ lưu thông của đồng tiền chính là số vòng quay trung bình của một đơn vị tiền tệ.

- Tổng giá cả của mỗi loại hàng hóa bằng giá cả nhân với khối lượng đưa vào lưu thông của hàng hóa ấy. Tổng giá cả của hàng hóa lưu thông bằng tổng giá cả của tất cả các loại hàng hóa lưu thông.

Lượng tiền cần thiết cho lưu thông này tính cho một thời kỳ nhất định, cho nên khi ứng dụng công thức này cần lưu ý một số điểm sau:

- Trong tính tổng giá cả phải loại bỏ những hàng hóa không được đưa ra lưu thông trong thời kỳ đó như: Hàng hóa dự trữ hay tồn kho không được đem ra bán hoặc để bán trong thời kỳ sau; hàng hóa bán (mua) chịu đến thời kỳ sau mới cần thanh toán bằng tiền; hàng hóa dùng để trao đổi trực tiếp với hàng hóa khác; hàng hóa được mua (bán) bằng hình thức thanh toán không dùng tiền mặt như ký sổ, chuyển khoản,...

- Phải cộng thêm vào lượng tiền cần thiết cho lưu thông lượng tiền dùng để ứng trước, để đặt hàng trong thời kỳ này nhưng lại chỉ nhận hàng trong thời kỳ sau và lượng tiền mua (bán) hàng hoá chịu đã đến kỳ thanh toán.

Khi vàng và bạc được dùng làm tiền thì số lượng tiền vàng hay bạc làm phương tiện lưu thông được hình thành một cách tự phát. Bởi vì, tiền vàng hay tiền bạc (hoặc các của cải bằng vàng, bạc) thực hiện được chức năng là phương tiện cất trữ. Nếu như số lượng tiền vàng hay tiền bạc lớn hơn số lượng tiền cần thiết cho lưu thông hàng hóa thì việc tích trữ tiền tăng lên và ngược lại. Chẳng hạn, khi sản xuất giảm sút, số lượng hàng hóa đem ra lưu thông ít đi, do đó số lượng tiền đang trong lưu thông trở nên lớn hơn số lượng tiền cần thiết cho lưu thông, khi đó việc tích trữ tiền sẽ tăng lên.

Khi phát hành tiền giấy thì tình hình sẽ khác. Tiền giấy chỉ là ký hiệu của giá trị, thay thế tiền vàng hay bạc trong chức năng làm phương tiện lưu thông, bản thân tiền giấy không có giá trị thực.

Trong chế độ tiền giấy bản vị vàng, một đồng tiền giấy chỉ là ký hiệu của một lượng vàng nhất định dự trữ trong quỹ dự trữ của nhà nước hoặc ngân hàng. Về nguyên tắc, bất kỳ lúc nào đồng tiền giấy cũng được đổi sang lượng vàng mà nó ấn định. Trong trường hợp này lượng tiền cần thiết cho lưu thông cũng tự điều tiết giống như trong chế độ tiền vàng. Tuy nhiên, thực tế không diễn ra đúng như vậy, nhìn chung lượng vàng dự trữ không đủ bảo đảm cho lượng tiền giấy đã được phát hành, khi đó lạm phát xảy ra. Hơn nữa, do chế độ bảo đảm bằng vàng đã không được thực hiện nghiêm túc, cuối cùng đã bị bãi bỏ, chuyển sang chế độ tiền giấy do nhà nước ấn định giá trị phát hành ban đầu không có vàng đứng đằng sau bảo đảm. Khi đó, đồng tiền được tung vào lưu thông và giá trị của nó thường xuyên bị biến đổi phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác nhau trong nền kinh tế, đặc biệt là yếu tố phát hành tiền: *lượng tiền phát hành không phù hợp với lượng tiền cần thiết cho lưu thông*. Đồng thời, lượng tiền cần thiết cho lưu thông cũng thường xuyên biến đổi do giá trị của một đơn vị tiền tệ thường xuyên thay đổi.

Khi lượng tiền giấy phát hành ra cao hơn lượng tiền cần thiết cho lưu thông gọi là lạm phát; ngược lại, nếu lượng tiền giấy phát hành ra thấp hơn

lượng tiền cần thiết cho lưu thông gọi là giảm phát.

Lạm phát bao giờ cũng đi đôi với việc giá cả của hầu hết hàng hóa đồng loạt tăng lên làm cho giá trị của mỗi đơn vị tiền tệ giảm, sức mua của đồng tiền giảm. Sở dĩ như vậy vì khi lượng tiền được phát hành vượt quá mức cần thiết làm xuất hiện tình trạng ứ đọng tiền tệ; người giữ tiền sẵn sàng cho vay tiền với lãi suất thấp hơn, sẵn sàng bỏ ra số tiền lớn hơn để mua một đơn vị hàng hóa, làm cho hàng hóa bị khan hiếm, giá cả leo thang... Có thể nói, *bề nổi của lạm phát luôn là tình trạng mức giá chung tăng lên, giá trị của đơn vị tiền tệ giảm*, sức mua của đồng tiền giảm. Chính vì vậy, để đo lường mức lạm phát, người ta dùng chỉ số giá cả. Có hai loại chỉ số giá cả được sử dụng phổ biến trong thống kê kinh tế là chỉ số giá sản xuất và chỉ số giá tiêu dùng.

Căn cứ vào mức giá tăng lên người ta chia lạm phát ra thành lạm phát vừa phải (chỉ số giá cả tăng lên dưới 10% một năm), lạm phát phi mã (từ 10% một năm trở lên) và siêu lạm phát (chỉ số giá cả tăng lên hàng trăm, hàng nghìn phần trăm một năm hoặc hơn nữa).

Lạm phát nhẹ, vừa phải là biểu hiện sự phát triển lành mạnh của nền kinh tế, kích thích sản xuất phát triển, kích thích xuất khẩu... Tuy nhiên, lạm phát phi mã, đặc biệt là siêu lạm phát, có sức tàn phá ghê gớm đối với nền kinh tế; nó dẫn tới sự phân phối lại các nguồn thu nhập giữa các tầng lớp dân cư: người nắm giữ hàng hóa, người đi vay được lợi; người có thu nhập và nắm giữ tài sản bằng tiền, người cho vay bị thiệt (do sức mua của đồng tiền giảm sút); khuyến khích đầu cơ hàng hóa, cản trở sản xuất kinh doanh, các hoạt động kinh tế bị méo mó, biến dạng, tâm lý người dân hoang mang... Siêu lạm phát gắn liền với khủng hoảng kinh tế - xã hội. Do đó, việc chống lạm phát cao là một trong những mục tiêu hàng đầu của các nước trên thế giới.

Ngày nay, lý thuyết kinh tế học hiện đại còn phân biệt các loại lạm phát khác nhau như: lạm phát do cầu kéo, lạm phát chi phí đẩy, do mở rộng tín dụng quá mức... Dù cách phân loại có như thế nào đi chăng nữa thì nguyên nhân dẫn đến lạm phát vẫn là do sự mất cân đối giữa hàng và tiền do số lượng tiền giấy vượt quá mức cần thiết cho lưu thông.

V- Thị trường

Sản xuất hàng hóa là sản xuất ra để bán, do đó, nó luôn gắn liền với thị trường.

1. Thị trường và chức năng của thị trường

Theo nghĩa hẹp, thị trường là nơi diễn ra sự trao đổi và mua bán hàng hóa. Ví dụ: chợ, cửa hàng, sở giao dịch ...

Theo nghĩa rộng, thị trường là tổng thể tất cả các mối quan hệ cạnh tranh,

cung - cầu, giá cả, giá trị... mà trong đó giá cả và sản lượng hàng hóa tiêu thụ được xác định.

Có thể phân loại thị trường theo nhiều cách khác nhau:

- Theo đối tượng giao dịch, mua bán cụ thể, có thị trường từng loại hàng hóa và dịch vụ như thị trường lúa gạo, thị trường dầu mỏ, thị trường ngoại tệ, thị trường chứng khoán...

- Theo ý nghĩa và vai trò của các đối tượng mua bán, giao dịch, có thị trường các yếu tố sản xuất như thị trường tư liệu sản xuất, thị trường lao động, thị trường vốn, thị trường khoa học - công nghệ, thị trường tư liệu tiêu dùng...

- Theo tính chất và cơ chế vận hành, có thị trường tự do, thị trường cạnh tranh không hoàn hảo (thị trường độc quyền mang tính cạnh tranh, thị trường cạnh tranh mang tính độc quyền), thị trường tự do với sự điều tiết của chính phủ, thị trường độc quyền thuần túy...

Theo quy mô và phạm vi của các quan hệ kinh tế, có thị trường địa phương, thị trường khu vực, thị trường trong nước, thị trường nước ngoài,...

Thị trường phát triển cùng với sự phát triển của sản xuất và trao đổi hàng hóa. Đầu tiên trong sản xuất hàng hóa là thị trường sản phẩm, thị trường các tư liệu tiêu dùng, sau đó là thị trường tư liệu sản xuất, từ thị trường tư liệu sản xuất đến thị trường lao động, thị trường vốn, thị trường chứng khoán. Đồng thời, khi quy mô các quan hệ kinh tế được mở rộng, thì thị trường cũng phát triển: từ thị trường địa phương, thị trường khu vực tới thị trường cả nước, sau đó là thị trường quốc tế; từ thị trường cạnh tranh không hoàn hảo tới thị trường cạnh tranh hoàn hảo, cạnh tranh mang tính độc quyền, độc quyền mang tính cạnh tranh; từ thị trường không có sự điều tiết, tự do vô chính phủ, đến thị trường có sự điều tiết của nhà nước...

Mặc dù có nhiều loại, nhưng nhìn chung mọi thị trường đều có ba chức năng chủ yếu sau:

- Chức năng thừa nhận công dụng xã hội của hàng hóa (giá trị sử dụng xã hội) và lao động đã chi phí để sản xuất ra nó, thông qua việc hàng hóa có bán được hay không, và bán với giá như thế nào. Nếu hàng hóa bán được và bán với giá cả bằng giá trị, có nghĩa là xã hội không chỉ thừa nhận công dụng của nó, mà còn thừa nhận mức hao phí lao động để sản xuất ra nó là phù hợp với mức hao phí lao động xã hội cần thiết, và giá trị hàng hóa được thực hiện. Ngược lại, nếu hàng hóa không bán được, có nghĩa là, hoặc do công dụng của hàng hóa không được thừa nhận (có thể do chất lượng kém hoặc quy cách, mẫu mã không phù hợp...), hoặc do chi phí sản xuất cao hơn mức trung bình của xã hội (quá đắt) nên xã hội không chấp nhận. Nếu hàng hóa bán được, nhưng với giá cả thấp hơn giá trị, có nghĩa là xã hội chỉ thừa nhận công dụng của nó và một phần chi phí sản xuất ra nó.

- Chức năng cung cấp thông tin cho người sản xuất và người tiêu dùng thông qua những biến động của nhu cầu xã hội về số lượng, chất lượng, chủng loại, cơ cấu các loại hàng hóa, giá cả, tình hình cung - cầu về các loại hàng hóa...

- Chức năng kích thích hoặc hạn chế sản xuất và tiêu dùng. Trên cơ sở những thông tin thu được từ thị trường, người sản xuất và người tiêu dùng sẽ buộc phải có những ứng xử, điều chỉnh kịp thời cho phù hợp với sự biến đổi của thị trường, nhờ đó sản xuất và tiêu dùng được kích thích hoặc hạn chế. Ví dụ, khi giá cả hàng hóa nào đó tăng lên, người sản xuất sẽ mở rộng quy mô sản xuất, còn người tiêu dùng sẽ hạn chế nhu cầu và ngược lại...

2. Giá cả thị trường

Cơ sở của giá cả là giá trị, nhưng trên thị trường không phải lúc nào giá cả cũng phù hợp với giá trị mà nó thường biến động, lên xuống xoay quanh giá trị do nhiều nhân tố ảnh hưởng, trong đó, cạnh tranh, cung - cầu và sức mua của đồng tiền là những nhân tố có ảnh hưởng trực tiếp. Trên cơ sở đó, hình thành nên giá cả thị trường. Hay nói cách khác, giá cả thị trường là giá bán thực tế của hàng hóa trên thị trường, hoặc là giá cả hàng hóa được thoả thuận giữa người mua và người bán trên thị trường. Đối với người kinh doanh, đó là giá kinh doanh, giá này phải bù đắp được các chi phí và có lãi cần thiết thì họ mới có thể tồn tại và phát triển.

Trong cơ chế thị trường có sự quản lý của nhà nước, thì giá cả là một công cụ quan trọng để nhà nước thực hiện việc quản lý, kích thích, điều tiết các hoạt động kinh tế theo những định hướng, mục tiêu nhất định như nhằm duy trì những cân đối của nền kinh tế, phân phối và phân phối lại thu nhập quốc dân...

Nhà nước quản lý giá không phải bằng cách định giá trực tiếp (trừ mặt hàng nhà nước độc quyền), mà quản lý một cách gián tiếp chẳng hạn thông qua các công cụ kinh tế và pháp luật để tác động vào tổng cung và tổng cầu, tăng cường lực lượng dự trữ quốc gia nhằm bình ổn giá cả thị trường, đổi mới cơ chế dự trữ lưu thông...

Câu hỏi ôn tập

1. Phân tích điều kiện ra đời, tồn tại, đặc trưng và ưu thế của sản xuất hàng hóa.
2. Phân tích các thuộc tính của hàng hóa, lượng giá trị của hàng hóa và các yếu tố ảnh hưởng tới nó.
3. Nêu nguồn gốc, bản chất của tiền. Phân tích các chức năng của tiền, quy luật lưu thông tiền tệ và lạm phát.
4. Phân tích quy luật giá trị trong nền sản xuất hàng hóa.
5. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến giá cả hàng hóa.
6. Phân tích vai trò của cạnh tranh, quan hệ cung - cầu trong nền sản xuất hàng hóa và các chức năng cơ bản của thị trường.